

**EKONOMI WILAYAH DAN AKSES USAHA KECIL MENENGAH
TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN
(Studi Kasus: Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat)**

**OLEH:
ELLY EROSA
H 14103108**



**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
2008**

RINGKASAN

ELLY EROSA. Ekonomi Wilayah dan Akses Usaha Kecil dan Menengah terhadap Lembaga Keuangan (Studi Kasus: Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat) (dibimbing oleh **NUNUNG NURYARTONO**)

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan unit usaha berskala kecil yang berperan penting dalam perluasan lapangan kerja, penyerapan tenaga kerja, dan mengurangi pengangguran. Besarnya potensi UKM dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan produktivitas membuat pemberdayaan UKM di suatu wilayah menjadi semakin penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja yang dapat mengurangi pengangguran sehingga memperbaiki kondisi ekonomi di wilayah tersebut. Dengan demikian, keberadaan serta pengembangan UKM sangat dibutuhkan.

Peranan UKM yang begitu besar tidak diimbangi dengan upaya-upaya perbaikan kinerja UKM, salah satu permasalahan dalam pengembangan UKM adalah kurangnya akses permodalan. Permasalahan tersebut dapat menghambat perkembangan UKM. Untuk merealisasikan dana yang dibutuhkan dalam pengembangan UKM maka diperlukan peranan dari lembaga keuangan, dimana fungsi dari lembaga keuangan adalah sebagai intermediasi yang menghubungkan peranan perbankan dengan unit-unit usaha mikro, kecil, menengah, dan besar dengan cara menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada sektor-sektor usaha yang produktif.

Pemberian kredit kepada UKM bertujuan agar UKM meningkatkan produktivitas, output, dan pendapatan yang selanjutnya mendorong UKM untuk memperbesar usahanya. Semakin besar UKM maka semakin banyak tenaga kerja yang diserap. Hal ini yang mendasari penulis untuk menganalisis “Ekonomi Wilayah dan Akses Usaha Kecil dan Menengah terhadap Lembaga Keuangan”. Adapun wilayah cakupan penulis di sini adalah DKI Jakarta dan Jawa Barat yang mewakili pusat kota dan daerah *hinterland* (penyangga). Metode statistik yang digunakan adalah *Location Quotient* (LQ), *shift share*, *crosstabs*, indeks, dan regresi *binary* dengan menggunakan model *Probit*. Untuk melakukan pengolahan data, dalam penelitian ini digunakan *software Microsoft Excel 2003*, *SPSS 13*, dan *STATA 8*.

Sebagian besar UKM di DKI Jakarta tidak berbadan hukum, membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran, memperoleh omzet usaha kurang dari Rp 500 juta per tahun, tidak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir, tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir, mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke bank, dan mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan yang diajukan. Ketenagakerjaan termasuk ke dalam karakteristik lingkungan eksternal. Dari hasil analisis dengan menggunakan Metode LQ, menunjukkan bahwa UKM di DKI Jakarta merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja.

Sebagian besar UKM di Jawa Barat telah berbadan hukum, membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran, memperoleh omzet usaha kurang dari Rp 500 juta per tahun, mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun

terakhir, tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir, tidak mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke bank, dan tidak mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan yang diajukan. Ketenagakerjaan termasuk ke dalam karakteristik lingkungan eksternal. Dari hasil analisis dengan menggunakan Metode LQ, menunjukkan bahwa UKM di Jawa Barat merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja.

Dari hasil analisis dengan Metode LQ, sektor basis di DKI Jakarta adalah sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, serta sektor jasa-jasa. Sedangkan dari hasil analisis dengan metode *shift share*, sektor yang memiliki laju pertumbuhan cepat dan berdaya saing baik di DKI Jakarta adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor pengangkutan dan komunikasi. Sebagian besar responden di DKI Jakarta membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Hal ini berarti sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor yang banyak UKM sehingga penyerapan tenaga kerja terbanyak ada di sektor ini. Dari hasil perhitungan *crosstabs* sektor perdagangan, hotel dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini menjadikan sektor perdagangan, hotel, dan restoran menjadi semakin prospektif dalam usaha bisnis di DKI Jakarta.

Dari hasil analisis dengan Metode LQ, sektor basis di Jawa Barat adalah sektor industri pengolahan, sektor listrik, gas, dan air bersih, dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Sedangkan dari hasil analisis dengan metode *shift share*, sektor yang memiliki laju pertumbuhan cepat di Jawa Barat adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor jasa-jasa. Sebagian besar responden di Jawa Barat membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Selain itu, dari hasil perhitungan *crosstabs*, sektor perdagangan, hotel dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini menjadikan sektor perdagangan, hotel, dan restoran menjadi semakin prospektif dalam usaha di Jawa Barat.

Sebagian besar UKM di DKI Jakarta tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Kendala-kendala yang dihadapi UKM di DKI Jakarta dalam mengajukan kredit ke bank adalah jaminan, kapasitas, modal, kondisi ekonomi, dan karakter. Faktor-faktor yang menyebabkan sulitnya akses ke perbankan adalah kurangnya informasi mengenai bank, keterbatasan dengan pihak bank (hubungan responden dengan bank terbatas).

Sebagian besar UKM di Jawa Barat tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Kendala-kendala yang dihadapi UKM di Jawa Barat dalam mengajukan kredit ke bank adalah modal, kapasitas, jaminan, kondisi ekonomi, dan karakter. Faktor-faktor yang menyebabkan sulitnya akses ke perbankan adalah keterbatasan dengan pihak bank dan kurangnya informasi mengenai bank.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dianalisis dengan model *probit* dan hasil yang didapat adalah *dummy* keuntungan usaha dan *dummy* akses ke perbankan berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit ke perbankan pada taraf nyata 10 persen ($\alpha = 10\%$).

**EKONOMI WILAYAH DAN AKSES USAHA KECIL DAN
MENENGAH TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN
(Studi Kasus: Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat)**

**OLEH:
ELLY EROSA
H 14103108**

Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada
Departemen Ilmu Ekonomi

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
2008**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
DEPARTEMEN ILMU EKONOMI

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Elly Erosa
Nomor Registrasi Pokok : H 14103108
Program Studi : Ilmu Ekonomi
Judul Skripsi : **Ekonomi Wilayah dan Akses Usaha Kecil dan Menengah Terhadap Lembaga Keuangan (Studi Kasus: Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat)**

dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Nunung Nuryartono, Ph.D.
NIP. 132 104 952

Mengetahui,
Ketua Departemen Ilmu Ekonomi

Rina Oktaviani, Ph.D.
NIP. 131 846 872

Tanggal Kelulusan :

PERNYATAAN

DENGAN INI SAYA MENYATAKAN BAHWA SKRIPSI INI ADALAH BENAR-BENAR HASIL KARYA SAYA SENDIRI YANG BELUM PERNAH DIGUNAKAN SEBAGAI SKRIPSI ATAU KARYA ILMIAH PADA PERGURUAN TINGGI ATAU LEMBAGA MANAPUN.

Bogor, Maret 2008

Elly Erosa
H14103108

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama **Elly Erosa**. Dilahirkan pada tanggal 3 Desember 1985 di Jakarta dari pasangan Arduih dan Bunarih. Penulis merupakan putri kedua dari tiga bersaudara. Jenjang pendidikan penulis dilalui tanpa hambatan. Penulis menjalani pendidikan awal di bangku taman kanak-kanak Al-Ikhlas pada tahun 1990 sampai tahun 1991. Kemudian melanjutkan ke sekolah dasar dari tahun 1991 sampai tahun 1997 di SDN 04 Cipete Selatan. Selanjutnya meneruskan ke pendidikan lanjutan tingkat pertama dari tahun 1997 sampai tahun 2000 di SLTPN 68 Jakarta. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan menengah umum di SMUN 34 Jakarta dan lulus pada tahun 2003.

Pada tahun 2003 penulis melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Penulis diterima sebagai mahasiswa Institut Pertanian Bogor (IPB) melalui jalur Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (SPMB) dan terdaftar sebagai mahasiswa Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Selama mengikuti pendidikan di bangku kuliah, penulis aktif di organisasi kemahasiswaan, yaitu HIPOTESA. Selain itu penulis juga berpartisipasi di beberapa kepanitiaan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Judul skripsi ini adalah “**Ekonomi Wilayah dan Akses Usaha Kecil Menengah Terhadap Lembaga Keuangan (Studi Kasus: Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat)**”. Skripsi ini menganalisis tentang perekonomian wilayah serta akses Usaha Kecil dan Menengah terhadap lembaga keuangan di Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuan, perhatian, dan dorongan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Untuk itu, ucapan terima kasih dan penghargaan penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Nunung Nuryartono, Ph.D. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah mencurahkan waktunya, memberikan ilmu, pengarahan, motivasi dan membimbing penulis dengan sabar dalam proses penyusunan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.
2. Bapak Muhammad Firdaus, Ph.D. dan Bapak Jaenal Effendi, M.A. selaku dosen penguji utama dan komisi pendidikan, yang telah memberi saran-saran dan ilmu yang bermanfaat.
3. Kedua orang tua penulis yaitu Arduih dan Bunarih atas doa, perhatian, dan dukungan yang telah dicurahkan. Bang Syamsul, Bang Ibi, K Inayah, K Endang, Ubay, Cing Nonah, Cing Adih, Cing H. Yati serta keluarga besar penulis atas doa, dukungan, dan semangat yang diberikan. Terima kasih juga kepada Rio Haroni yang senantiasa sabar dan setia menemani penulis dalam pencarian dan perhitungan data serta memberikan perhatian, semangat, dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Joyo Winoto, Ph.D., Bapak M. Findi A., M.Si, dan Bapak M. Parulian Hutagaol, Ph.D. yang telah membimbing penulis dengan penuh

kesabaran dan memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat. Terima kasih juga kepada dosen dan staf penunjang (Mba Ati, Mas Anwar, Mas Anto, Mas Dede, Pak Cecep, Mas Ryan) Departemen Ilmu Ekonomi yang telah bersedia menyisihkan waktunya serta memberikan ilmu dan bantuan yang bermanfaat.

5. Bapak Dandy Lanadjaja, Ibu Retra, Bapak Eko, dan Mba Yuli yang telah memberikan pengarahan dan data-data. Terima kasih juga kepada Ibu Triana Anggraeni, M.Si., Halida, Nur, Heni, Abang, dan Giri yang telah memberi dukungan serta mengajarkan beberapa metode kepada penulis.
6. Teman dan sahabat yang selalu semangat menemani dan mendengar keluh kesah penulis Nur, Rico, Mimi, Ucup, Aga, Ria, Ani, Titi, Septi, teman-teman P'9, keluarga besar Radar 10 , Siandonger's, teman-teman UGM, keluarga besar 34.
7. Teman-teman seperjuangan Echa, Ao, Evi, Decky, Erick, Ryan, Benny, Ajay, Tika, Meidy, Berry. Teman-teman yang mewarnai hari-hari selama kuliah Jo, Dina, Rama, Aji, Heri, Weni, Amel, Wida, Yogi, Ratih, Arie, Bunda, Tanti, Wawan, kamar 110, keluarga besar MIP.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan. Dengan kerendahan hati, penulis meminta maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi perbaikan penulis.

Semoga hasil dari skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bogor, Maret 2008

Elly Erosa
H14103108

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	viii
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Permasalahan	4
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	8
1.5. Ruang Lingkup Penelitian.....	8
II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	9
2.1. Otonomi Daerah.....	9
2.2. Usaha Mikro.....	9
2.2.1. Definisi Usaha Mikro.....	9
2.2.2. Ciri-Ciri Usaha Mikro.....	10
2.3. Usaha Kecil.....	11
2.3.1. Definisi Usaha Kecil	11
2.3.2. Ciri-Ciri Usaha Kecil	13
2.4. Usaha Menengah.....	14
2.4.1. Definisi Usaha Menengah.....	14
2.4.2. Ciri-Ciri Usaha Menengah.....	14
2.5. Produk Domestik Regional Bruto (PDRB).....	15
2.6. Pengertian Bank, Jenis Bank, dan Fungsi Bank.....	16
2.6.1. Pengertian Bank	16
2.6.2. Jenis Bank	17
2.6.3. Fungsi Bank	18
2.7. Pengertian Kredit	19

2.8. Jenis Kredit	21
2.9. Penilaian Karakteristik Nasabah Berdasarkan Pada Prinsip Penyaluran Kredit	23
2.10. Pengembangan UKM.....	26
2.11. Tahun Dasar Analisis dan Tahun Akhir Analisis.....	26
2.12. Model <i>Probit</i>	27
2.13. Penelitian Terdahulu	28
2.14. Kerangka Pemikiran Teoritis	31
2.15. Kerangka Pemikiran Konseptual	33
III. METODE PENELITIAN	35
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	35
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	35
3.3. Metode Penentuan Responden	36
3.4. Metode Pengolahan dan Analisis Data	36
3.4.1. Metode <i>Location Quotient</i> (LQ)	36
3.4.2. Metode <i>Shift Share</i>	39
3.4.2.1. Analisis PDRB Provinsi dan PDB Nasional	40
3.4.2.2. Rasio PDRB Provinsi dan PDB Nasional	41
3.4.2.3. Analisis Komponen Pertumbuhan Wilayah.....	42
3.4.2.4. Analisis Profil Pertumbuhan dan Pergeseran Bersih	45
3.4.3. Angka Indeks	48
3.4.4. Model Probit	49
3.5. Variabel Penolakan Kredit.....	50
3.6. Metode Pengolahan Data	53
3.7. Metode dan Analisis Data	53
3.7.1. Analisis Deskriptif	53
3.7.2. Analisis Statistik	53
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	54
4.1. Karakteristik Responden	54
4.1.1. Karakteristik Usaha Responden di Provinsi DKI Jakarta	54
4.1.1.1. Skala Usaha Responden di DKI Jakarta	54

4.1.1.2.	Status Hukum Responden di DKI Jakarta	55
4.1.1.3.	Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta.....	55
4.1.1.4.	Omzet Usaha Responden di DKI Jakarta.....	56
4.1.1.5.	Keuntungan Usaha Responden di DKI Jakarta.....	57
4.1.1.6.	Akses Responden ke Perbankan di DKI Jakarta....	57
4.1.1.7.	Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta.....	58
4.1.1.8.	Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta oleh Perbankan	58
4.1.1.9.	Kesesuaian Jumlah Kredit yang Disetujui dengan Jumlah yang Diajukan Responden di DKI Jakarta	59
4.1.2.	Karakteristik Usaha Responden di Provinsi Jawa Barat.....	59
4.1.2.1.	Skala Usaha Responden di Jawa Barat	59
4.1.2.2.	Status Hukum Responden di Jawa Barat	60
4.1.2.3.	Sektor Usaha Responden di Jawa Barat.....	60
4.1.2.4.	Omzet Usaha Responden di Jawa Barat	61
4.1.2.5.	Keuntungan Usaha Responden di Jawa Barat	61
4.1.2.6.	Akses Responden ke Perbankan di Jawa Barat.....	62
4.1.2.7.	Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di Jawa Barat	62
4.1.2.8.	Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat oleh Perbankan	63
4.1.2.9.	Kesesuaian Jumlah Kredit yang Disetujui dengan Jumlah yang Diajukan Responden di Jawa Barat ..	63
4.1.3.	Karakteristik Lingkungan Eksternal Usaha (Ketenagakerjaan) Provinsi DKI Jakarta	64
4.1.4.	Karakteristik Lingkungan Eksternal Usaha (Ketenagakerjaan) Provinsi Jawa Barat	65
4.2.	Keadaan Perekonomian Wilayah.....	65
4.2.1.	Keadaan Perekonomian Provinsi DKI Jakarta.....	66
4.2.1.1.	Sektor Basis dan Non Basis DKI Jakarta.....	67

4.2.1.2. Pertumbuhan Sektor-Sektor Ekonomi Provinsi DKI Jakarta	69
4.2.2. Keadaan Perekonomian Provinsi Jawa Barat.....	75
4.2.2.1. Sektor Basis dan Non Basis Jawa Barat	75
4.2.2.2. Pertumbuhan Sektor-Sektor Ekonomi Provinsi Jawa Barat.....	76
4.3. Perbankan Wilayah	82
4.3.1. Perbankan di DKI Jakarta	82
4.3.1.1. Hasil dan Analisis Nilai Indeks Keadaan Perbankan di DKI Jakarta	89
4.3.2. Perbankan di Jawa Barat.....	96
4.3.1.1. Hasil dan Analisis Nilai Indeks Keadaan Perbankan di Jawa Barat.....	102
4.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penolakan dan Penerimaan Pengajuan Kredit UKM oleh Perbankan.....	104
V. KESIMPULAN DAN SARAN	111
5.1. Kesimpulan	111
5.2. Saran	114
DAFTAR PUSTAKA.....	115
LAMPIRAN.....	118

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1.1. Kontribusi UKM dan Penyerapan Tenaga Kerja Indonesia.....	2
4.1. Hasil Perhitungan Penyerapan Tenaga Kerja Dengan Metode LQ Provinsi DKI Jakarta	64
4.2. Hasil Perhitungan Penyerapan Tenaga Kerja dengan Metode LQ Provinsi Jawa Barat	65
4.3. Banyaknya Usaha Menurut Sektor Ekonomi dan Skala Usaha di Indonesia Tahun 2006.....	66
4.4. Keadaan Perekonomian Provinsi DKI Jakarta	66
4.5. Hasil Perhitungan PDRB dengan Metode <i>Location Quotient</i> (LQ) Provinsi DKI Jakarta.....	68
4.6. PDRB Provinsi DKI Jakarta Menurut Sektor Perekonomian Berdasarkan Harga Konstan Tahun 2000 Periode 2005-2006 (dalam juta Rp).....	69
4.7. Rasio PDRB Provinsi DKI Jakarta dan PDB Nasional (R_a , R_i , dan r_i)...	70
4.8. Hasil Analisis <i>Shift Share</i> Menurut Sektor Perekonomian di DKI Jakarta Berdasarkan Komponen Pertumbuhan Wilayah (dalam juta Rp).....	71
4.9. Hasil Analisis <i>Shift Share</i> Menurut Sektor Perekonomian di DKI Jakarta Berdasarkan Pergeseran Bersih (dalam juta Rp)	73
4.10. Keadaan Perekonomian Provinsi Jawa Barat.....	75
4.11. Hasil Perhitungan PDRB dengan Metode <i>Location Quotient</i> (LQ) Provinsi Jawa Barat.....	76
4.12. PDRB Provinsi Jawa Barat Menurut Sektor Perekonomian Berdasarkan Harga Konstan Tahun 2000 Periode 2005-2006 (dalam juta Rp).....	77
4.13. Rasio PDRB Provinsi Jawa Barat (r_i)	78
4.14. Hasil Analisis <i>Shift Share</i> Menurut Sektor Perekonomian di Jawa Barat Berdasarkan Komponen Pertumbuhan Wilayah (dalam juta Rp) .	79

4.15. Hasil Analisis <i>Shift Share</i> Menurut Sektor Perekonomian di Jawa Barat Berdasarkan Pergeseran Bersih (dalam juta Rp).....	80
4.16. Perkembangan Perbankan di DKI Jakarta	82
4.17. Distribusi Sektoral Pinjaman DKI Jakarta Tahun 2006.....	83
4.18. Perkembangan Perbankan di Jawa Barat	96
4.19. Distribusi Sektoral Pinjaman Jawa Barat Tahun 2006.....	97
4.20. Hasil Estimasi Koefisien Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penolakan Pengajuan Kredit UKM oleh Perbankan.....	105

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
2.1. Pengembalian Pinjaman Berdasarkan Suku Bunga yang Berlaku	32
2.2. <i>Supply</i> dan <i>Demand</i> Kredit	33
2.3. Kerangka Pemikiran Konseptual.....	34
3.1. Profil Pertumbuhan PDRB	46
4.1. Lokasi Usaha Responden (dalam persen)	54
4.2. Skala Usaha Responden di DKI Jakarta	55
4.3. Status Hukum Responden di DKI Jakarta.....	55
4.4. Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta (dalam persen)	56
4.5. Omzet Usaha per Tahun Responden di DKI Jakarta	56
4.6. Keuntungan Usaha Responden di DKI Jakarta dalam 3 Tahun Terakhir	57
4.7. Sulitnya Responden Untuk Akses ke Perbankan di DKI Jakarta.....	57
4.8. Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta	58
4.9. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta oleh Perbankan.....	58
4.10. Jumlah Kredit yang Disetujui Bank Tidak Sesuai dengan Jumlah yang Diajukan Responden di DKI Jakarta.....	59
4.11. Skala Usaha Responden di Jawa Barat	59
4.12. Status Hukum Responden di Jawa Barat	60
4.13. Sektor Usaha Responden di Jawa Barat (dalam persen).....	61
4.14. Omzet Per Tahun Usaha Responden di Jawa Barat	62
4.15. Keuntungan Usaha Responden di Jawa Barat dalam 3 Tahun Terakhir.	62
4.16. Sulitnya Responden Untuk Akses ke Perbankan di Jawa Barat	63
4.17. Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di Jawa Barat	63
4.18. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat oleh Perbankan	64

4.19. Jumlah Kredit yang Disetujui Bank Tidak Sesuai dengan Jumlah yang Diajukan Responden di Jawa Barat	64
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1.	Profil Pertumbuhan Sektor-sektor Perekonomian Provinsi DKI Jakarta Tahun 2005-2006 119
2.	Profil Pertumbuhan Sektor-sektor Perekonomian Provinsi Jawa Barat Tahun 2005-2006 119
3.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Reponden di DKI Jakarta 120
4.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta 120
5.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Skala Usaha Responden di DKI Jakarta 120
6.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet per Tahun Usaha Responden di DKI Jakarta 121
7.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dengan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta 121
8.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Kesulitan Untuk Akses ke Perbankan di DKI Jakarta 121
9.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Responden di DKI Jakarta 121
10.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet Per Tahun Responden di DKI Jakarta 122

11. Alasan Responden di DKI Jakarta Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini.....	122
12. Alasan Responden di DKI Jakarta Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini	122
13. Alasan Responden di DKI Jakarta Memilih Sumber Permodalan Selain Bank	123
14. Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha Responden di DKI Jakarta	123
15. Kendala yang Ditemui Responden di DKI Jakarta dalam Mengajukan Kredit ke Bank	123
16. Hasil Perhitungan Nilai Indeks Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta	124
17. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Penolakan dalam Pengajuan Kredit ke Bank dengan Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta	124
18. Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Responden di DKI Jakarta Akses ke Bank.....	124
19. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Responden di Jawa Barat	125
20. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Sektor Usaha Rresponden di Jawa Barat.....	125
21. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Skala Usaha Responden di Jawa Barat	125
22. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet per Tahun Usaha Responden di Jawa Barat	126
23. Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dengan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di Jawa Barat	126

24.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat	126
25.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Kesulitan Responden di Jawa Barat Untuk Akses ke Perbankan	126
26.	Alasan Responden di Jawa Barat Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini.....	127
27.	Alasan Responden di Jawa Barat Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini	127
28.	Alasan Responden di Jawa Barat Memilih Sumber Permodalan Selain Bank	127
29.	Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha Responden di Jawa Barat	128
30.	Kendala yang Ditemui Responden di Jawa Barat dalam Pengajuan Kredit ke Bank	128
31.	Hasil Perhitungan Nilai Indeks Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat	128
32.	Hasil Analisis <i>Crosstabs</i> Hubungan Penolakan dalam Pengajuan Kredit ke Bank dengan Sektor Usaha Responden di Jawa Barat.....	129
33.	Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Responden di Jawa Barat Akses ke Bank.....	129
34.	Hasil Estimasi Probit.....	129

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Otonomi daerah merupakan suatu sistem perekonomian dimana pemerintah pusat menyerahkan segala urusan perekonomian tiap daerah kepada pemerintah daerahnya masing-masing. Undang-undang Nomor 22 Tahun 1999 merupakan undang-undang yang dikeluarkan berkenaan dengan otonomi daerah. Pelaksanaan otonomi daerah efektif sejak 1 Januari 2001. Diberlakukannya UU No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan UU No. 25 Tahun 1999 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah telah mengubah sistem perekonomian Indonesia dari sentralisasi ke desentralisasi.

Undang-undang No. 22 Tahun 1999 diperbaharui dengan UU No. 32 Tahun 2004. Inti kedua undang-undang ini adalah memberi peluang serta kesempatan kepada setiap pemerintah daerah untuk melakukan upaya-upaya dalam mensejahterakan masyarakatnya. Menurut Sutaat (2005), hal mendasar dalam kedua undang-undang tersebut adalah mendorong pemberdayaan masyarakat seperti menumbuhkan kreativitas, meningkatkan peran serta masyarakat dan memberi kesempatan serta peluang kepada daerah untuk melaksanakan pembangunan atas dasar sumberdaya dan budaya setempat, salah satunya mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Dalam pengembangan UKM maka diperlukan peranan dari lembaga keuangan, dimana fungsi dari lembaga keuangan adalah sebagai intermediasi yang menghubungkan peranan perbankan dengan unit-unit usaha mikro, kecil,

menengah, dan besar. Dengan demikian perkembangan ekonomi wilayah akan mempengaruhi akses UKM terhadap perbankan.

Dalam pengembangan UKM maka diperlukan peranan dari lembaga keuangan, dimana fungsi dari lembaga keuangan adalah sebagai intermediasi yang menghubungkan peranan perbankan dengan unit-unit usaha mikro, kecil, menengah, dan besar. Dengan demikian perkembangan ekonomi wilayah akan mempengaruhi akses UKM terhadap perbankan.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan unit usaha berskala kecil yang berperan penting dalam perluasan lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran. UKM tersebar di seluruh daerah dan meliputi hampir seluruh jenis sektor usaha.

Peran UKM dalam perekonomian nasional dapat ditelaah melalui beberapa indikator, diantaranya Produk Domestik Regional Bruto (PDRB), penyerapan tenaga kerja, ekspor non migas, serta investasi fisik UKM dalam Pembentukan Modal Tetap Bruto (Departemen Koperasi, 2007). Kontribusi UKM dalam penyerapan tenaga kerja di Indonesia dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Kontribusi UKM dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia

Skala Usaha	Jumlah Tenaga Kerja (orang)		Proporsi (%)		Perkembangan	
	2005	2006	2005	2006	Jumlah (orang)	Persen
Kecil	78.994.872	80.933.384	91,38	91,14	1.938.512	2,45
Menengah	4.238.921	4.483.109	4,90	5,04	244.188	5,76
Besar	3.212.033	3.388.462	3,72	3,82	176.429	5,49
Total	86.445.826	88.804.955	100,00	100,00	2.359.129	2,73

Sumber: Badan Pusat Statistik dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, 2007

Pada tahun 2005, jumlah tenaga kerja yang mampu diserap UKM di Indonesia adalah 83,2 juta pekerja yang terdiri dari 79 juta pekerja dari usaha kecil dan 4,2 juta pekerja dari usaha menengah, sedangkan usaha besar hanya mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 3,2 juta pekerja. Pada tahun 2006 jumlah tenaga kerja yang mampu diserap UKM di Indonesia sebesar 85,4 juta pekerja yang terdiri dari 80,9 juta pekerja usaha kecil dan 4,5 juta pekerja usaha menengah dan usaha besar hanya mampu menyerap 3,4 juta pekerja. Hal ini berarti penyerapan tenaga kerja pada usaha kecil pada tahun 2006 bertambah sebanyak 2,45 persen sedangkan pada usaha menengah dan usaha besar masing-masing sebesar 5,76 persen dan 5,49 persen.

Dari Tabel 1.1, terlihat dalam kurun waktu 2005-2006 semakin banyak jumlah tenaga kerja yang diserap oleh UKM. Besarnya potensi UKM dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan produktivitas membuat pemberdayaan UKM di suatu wilayah menjadi semakin penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja yang dapat mengurangi pengangguran sehingga memperbaiki kondisi ekonomi di wilayah tersebut. Dengan demikian, keberadaan serta pengembangan UKM sangat dibutuhkan.

Hal ini juga dijelaskan UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil yang menyatakan tujuan pemberdayaan usaha kecil adalah menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah, dan meningkatkan peranan usaha kecil dalam pembentukan produk nasional, perluasan kesempatan kerja, peningkatan ekspor, serta peningkatan dan pemerataan pendapatan untuk

mewujudkan dirinya sebagai tulang punggung serta memperkuat struktur perekonomian nasional (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, 2007).

1.2. Permasalahan

Permasalahan umum yang biasa dihadapi oleh UKM dikelompokkan menjadi dua, yaitu masalah internal dan eksternal (Departemen Koperasi, 2007).

Masalah internal yang biasa dihadapi UKM yaitu:

1. Rendahnya kualitas sumberdaya manusia (SDM) UKM dalam manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, dan pemasaran.
2. Lemahnya kewirausahaan para pelaku UKM.
3. Terbatasnya akses UKM terhadap permodalan, informasi, teknologi dan pasar, serta faktor produksi.

Sedangkan masalah eksternal yang dihadapi oleh UKM di Indonesia adalah:

1. Praktik bisnis dan persaingan usaha yang tidak sehat.
2. Lemahnya koordinasi lintas instansi dalam pemberdayaan UKM.
3. Sulitnya memperoleh legalitas formal.
4. Panjangnya proses perizinan.
5. Tingginya biaya yang harus dikeluarkan baik resmi maupun tidak resmi dalam pengurusan perizinan.

Masalah klasik yang dihadapi dalam dunia usaha pada umumnya adalah permodalan ketika akan melakukan pengembangan usaha. Demikian pula halnya dengan UKM khususnya, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan usahanya, yaitu kurangnya akses terhadap permodalan,

kemitraan, serta peluang usaha. Permasalahan tersebut dapat menghambat tumbuh dan berkembangnya UKM. Pada umumnya orang berpendapat bahwa keberhasilan usaha diperlukan dana yang mencukupi, dengan semakin besarnya dana yang tersedia memungkinkan keberhasilan usaha.

Untuk merealisasikan dana yang dibutuhkan dalam pengembangan UKM maka diperlukan peranan dari lembaga keuangan, dimana fungsi dari lembaga keuangan adalah sebagai intermediasi yang menghubungkan peranan perbankan dengan unit-unit usaha mikro, kecil, menengah, dan besar dengan cara menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada sektor-sektor usaha yang produktif. Melalui fungsi tersebut dana yang tidak produktif dapat diolah menjadi suatu dana yang dapat meningkatkan produktivitas atau *profit* dari unit-unit usaha. Penghimpunan dana masyarakat dilaksanakan dengan cara menyediakan suatu deposito, tabungan, dan kredit sebagai suatu wadah penyaluran dana yang dialokasikan kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana.

Kredit merupakan salah satu sumber permodalan yang sangat penting dalam membiayai kegiatan suatu usaha. Usaha mikro, kecil, menengah dan besar adalah skala bisnis yang ada di Indonesia yang memerlukan dana sebagai tambahan permodalan dan pengembangan usahanya. Terlebih lagi bagi usaha mikro dan kecil, aspek permodalan hanya merupakan salah satu kendala dari berbagai kendala yang dihadapi. Kendala lain yang mendasar dan terkait dengan masalah permodalan adalah masalah kurangnya kewirausahaan, terbelakangnya teknis produksi dan lemahnya kemampuan pemasaran dan manajemen (Wijaya, 1996).

Salah satu cara memberdayakan UKM adalah dengan pemberian kredit oleh pihak perbankan kepada UKM. Pemberian kredit kepada UKM bertujuan agar UKM meningkatkan produktivitas, output, dan pendapatan yang selanjutnya mendorong UKM untuk memperbesar usahanya. Semakin besar UKM maka semakin banyak tenaga kerja yang terserap.

UKM mempunyai kemampuan yang lebih tinggi untuk beradaptasi terhadap perubahan dibandingkan dengan perusahaan besar. UKM di Indonesia lebih mampu menghadapi krisis dibandingkan perusahaan-perusahaan besar. Hal ini terbukti pada saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kebangkrutan akibat krisis ekonomi 1998, namun UKM masih mampu tegak dan menjadi penyelamat ekonomi serta memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap kelangsungan ketenagakerjaan di Indonesia (Daradjatun, 2007). Dengan demikian, dapat dikatakan UKM merupakan sarana penting dalam meningkatkan taraf hidup sebagian besar rakyat Indonesia dan pengembangan UKM sangat penting dalam perbaikan ekonomi di Indonesia.

Provinsi DKI Jakarta merupakan provinsi yang memiliki tingkat pertumbuhan ekonomi paling tinggi dibandingkan provinsi lainnya, hal ini dapat dilihat dari nilai PDRB DKI Jakarta sebesar Rp 501,58 trilyun pada tahun 2006 (Badan Pusat Statistik, 2007). Provinsi DKI Jakarta merupakan pusat perekonomian sehingga aktivitas perekonomian sangat beragam dan bervariasi, sedangkan Provinsi Jawa Barat merupakan daerah *hinterland* atau daerah penyangga DKI Jakarta. Dengan demikian, penelitian ini membandingkan UKM di pusat kota (DKI Jakarta) dan di daerah *hinterland* (Jawa Barat).

Dari penjelasan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakteristik UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat?
2. Sektor apa yang termasuk sektor basis dan memiliki laju pertumbuhan tertinggi serta berdaya saing baik dan bagaimana kontribusi UKM terhadap sektor-sektor ekonomi di DKI Jakarta dan Jawa Barat?
3. Apakah UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan? Kendala apa saja yang dihadapi UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat dalam mengajukan kredit ke perbankan?
4. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan tersebut, tujuan penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan karakteristik UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat.
2. Menganalisis sektor basis dan sektor yang memiliki laju pertumbuhan tertinggi serta berdaya saing baik dan menganalisis kontribusi UKM terhadap sektor-sektor ekonomi di DKI Jakarta dan Jawa Barat.
3. Mendeskripsikan dan menganalisis akses UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat terhadap permodalan berikut kendala-kendala yang dihadapi.
4. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini bagi peneliti sendiri adalah sebagai tugas akhir dalam studi di Institut Pertanian Bogor. Selain itu penelitian ini bermanfaat bagi pemerintah khususnya pemerintah daerah dalam memberikan informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dalam pengajuan kredit UKM ke perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat. Dengan demikian, masing-masing daerah akan saling bersaing sehingga membuat perekonomian masing-masing daerah menjadi lebih baik dan hal ini akan membawa perekonomian Indonesia ke arah yang lebih baik lagi.

Dari hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan informasi kepada pemerintah daerah maupun pusat untuk menentukan kebijakannya di bidang infrastruktur dan makroekonomi dalam mengembangkan pembangunan wilayah. Selain itu juga dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi pembaca dan informasi bagi peneliti lainnya untuk penelitian yang sejenis.

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini hanya dibatasi pada pengusaha yang membuka usaha berskala kecil dan menengah (UKM) di Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat. Penulis tidak meneliti dari sudut pandang pihak perbankan. Dalam penelitian ini penulis hanya memfokuskan penelitian pada karakteristik perusahaan, karakteristik lingkungan eksternal, dan karakteristik wilayah yang menjadi kendala sulitnya UKM dalam mengajukan ke perbankan dan ditolaknya pengajuan kredit UKM oleh perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Otonomi Daerah

Otonomi daerah merupakan suatu sistem perekonomian dimana pemerintah pusat menyerahkan segala urusan perekonomian tiap daerah kepada pemerintah daerahnya masing-masing. UU No. 22 Tahun 1999 merupakan undang-undang yang dikeluarkan berkenaan dengan otonomi daerah. Pelaksanaan otonomi daerah mulai efektif sejak 1 Januari 2001. Diberlakukannya UU No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan UU No. 25 Tahun 1999 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah merubah sistem perekonomian Indonesia dari sentralisasi ke desentralisasi.

Tiga tujuan utama dalam pelaksanaan otonomi daerah, yaitu (Sutaat, 2005):

1. Menciptakan efisiensi dan efektivitas pengelolaan sumber daya daerah.
2. Meningkatkan kualitas pelayanan umum dan kesejahteraan masyarakat.
3. Memberdayakan dan menciptakan ruang bagi masyarakat untuk ikut serta (berpartisipasi) dalam proses pembangunan.

2.2. Usaha Mikro

2.2.1. Definisi Usaha Mikro

Pengertian usaha mikro di Indonesia cukup beragam, tergantung dari sudut pandang masing-masing instansi. Adapun definisi usaha mikro menurut beberapa instansi adalah sebagai berikut:

- 1) Badan Pusat Statistik mendefinisikan usaha mikro adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 1 - 4 orang dan dapat digolongkan sebagai industri kerajinan dan rumah tangga (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).
- 2) Menurut PINBUK (2003) usaha mikro adalah usaha yang memiliki omzet lebih kecil dari Rp. 50 juta per tahun (Kurnia, 2007).
- 3) Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No.12/PMK.06/2005 tanggal 14 Februari 2005 tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil mendefinisikan usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia, secara individu atau tergabung dalam Koperasi dan memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun (Menkokesra, 2005).
- 4) Menurut Bank Dunia, usaha mikro adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja lebih sedikit dari 20 orang (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).

2.2.2. Ciri-ciri Usaha Mikro

Usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial karena mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro. Karakteristik-karakteristik tersebut antara lain (Konsultan Sektor Riil dan UMKM, 2006):

- Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi.
- Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- Tetap berkembang meskipun dalam situasi krisis ekonomi dan moneter.
- Pada umumnya pemilik maupun pegawai berkarakter jujur, ulet, dan lugu.

Ciri-ciri usaha mikro antara lain (Konsultan Sektor Riil dan UMKM, 2006):

1. Jenis komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.
3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
4. Pengusahanya belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
5. Tingkat pendidikan SDM-nya relatif sangat rendah.
6. Umumnya belum ada akses perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya.

2.3. Usaha Kecil

2.3.1. Definisi Usaha Kecil

Terdapat beberapa definisi mengenai usaha kecil yang dikeluarkan oleh beberapa instansi, diantaranya:

- 1) Badan Pusat Statistik mendefinisikan usaha kecil adalah usaha dengan tenaga kerja 5 - 19 orang (Subiakto, 2007).
- 2) Departemen Perindustrian melalui Surat Keputusan Menteri Perindustrian No.286/M/SK/10/1989 mendefinisikan usaha kecil adalah usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan) bernilai kurang dari Rp 600 juta (Subiakto, 2007).

- 3) Surat edaran Bank Indonesia kepada semua bank umum di Indonesia No.3/9/BKr, Tanggal 17 Mei 2001 mendefinisikan usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, memiliki omzet paling banyak Rp 1 milyar per tahun, milik Warga Negara Indonesia, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar, berbentuk usaha perorangan, dan merupakan badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi (Kurnia, 2007).
- 4) Departemen Perdagangan membatasi usaha kecil berdasarkan modal kerjanya. Menurut Departemen Perdagangan, usaha kecil adalah usaha (dagang) yang modal kerjanya bernilai kurang dari Rp 25 juta (Subiakto, 2007).
- 5) Kamar Dagang dan Industri (Kadin) membedakan usaha kecil menjadi dua kelompok. Kelompok pertama adalah usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, pertanian dan industri. Kelompok kedua adalah usaha yang bergerak dalam bidang konstruksi. Menurut Kadin, usaha kecil kelompok pertama adalah usaha yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 600 juta. Sedangkan untuk kelompok kedua yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 250 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari Rp 1 milyar (Subiakto, 2007).
- 6) Pengertian usaha kecil yang dirumuskan dalam UU No. 9 Tahun 1995 adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta

(tidak termasuk tanah dan bangunan) atau yang memiliki omzet paling banyak Rp 1 milyar per tahun, milik Warga Negara Indonesia, berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar, dan berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).

- 7) Menurut Bank Dunia, usaha kecil adalah usaha yang jumlah tenaganya berkisar 20 - 150 orang (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).

2.3.2. Ciri-ciri Usaha Kecil

Ciri-ciri usaha kecil yang dikemukakan oleh Konsultan Sektor Riil dan UMKM adalah (Konsultan Sektor Riil dan UMKM, 2006):

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak mudah berubah.
2. Lokasi usaha umumnya sudah menetap dan tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
5. Pemilik dan pekerja memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
6. Sebagian besar sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.

7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

2.4. Usaha Menengah

2.4.1. Definisi Usaha Menengah

Terdapat beberapa definisi mengenai usaha menengah yang dikeluarkan oleh beberapa instansi, diantaranya:

- 1) Badan Pusat Statistik mendefinisikan usaha menengah adalah usaha dengan tenaga kerja 20 - 99 orang (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).
- 2) Instruksi Presiden No. 10 Tahun 1999 mendefinisikan usaha menengah adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan, milik Warga Negara Indonesia, bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar, berbentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, dan atau badan usaha yang berbadan hukum (Departemen Koperasi, 2003).
- 3) Bank Dunia mendefinisikan usaha menengah adalah usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan) bernilai kurang dari US\$ 500 ribu (Departemen Lingkungan Hidup, 2003).

2.4.2. Ciri-ciri Usaha Menengah

Ciri-ciri usaha menengah yang dikemukakan oleh Konsultan Sektor Riil & UMKM adalah:

1. Pada umumnya usaha menengah telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek (Jaminan Sosial Tenaga Kerja), pemeliharaan kesehatan, dan lain-lain.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain.
5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Berdasarkan UU No. 9 Tahun 1995, Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah membuat empat kelompok bidang usaha yang ada pada usaha kecil dan menengah (UKM), yaitu perdagangan, industri pertanian, industri non pertanian dan aneka jasa (Subiakto, 2007).

2.5. Produk Domestik Regional Bruto (PDRB)

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan salah satu indikator penting untuk mengetahui kondisi ekonomi di suatu daerah dalam suatu periode tertentu. Pada dasarnya PDRB merupakan jumlah nilai tambah (value added) yang

dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu daerah atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh sektor ekonomi.

Perhitungan PDRB menggunakan dua macam harga, yaitu PDRB atas dasar harga berlaku dan PDRB atas dasar harga konstan. PDRB atas dasar harga berlaku menggambarkan nilai tambah barang dan jasa yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada setiap tahun, sedangkan PDRB atas dasar harga konstan menunjukkan nilai tambah barang dan jasa tersebut yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada satu waktu tertentu sebagai tahun dasar (Badan Pusat Statistik, 2002).

2.6. Pengertian Bank, Jenis Bank dan Fungsi Bank

2.6.1. Pengertian Bank

Masyarakat pada umumnya telah mengetahui bahwa bank adalah tempat menabung, menyimpan uang ataupun meminjam uang bagi masyarakat yang membutuhkan. Dua definisi bank adalah sebagai berikut (Suyatno, 2005):

1. Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, tentang Perbankan menyatakan: Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.
2. Menurut Prof. G.M. Verryn Stuart mendefinisikan: Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat pembayarannya sendiri atau dengan uang yang diperolehnya dari

orang lain maupun dengan jalan mengedarkan alat-alat penukar baru berupa uang giral.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan tempat penyimpanan uang, pemberi atau penyalur kredit dan juga perantara dalam lalu lintas pembayaran. Tujuan dari pemberian kredit adalah untuk membantu mengatasi kesulitan modal terutama pengusaha kecil sehingga modal usahanya dapat meningkat dan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha. Pada akhirnya, pemberian kredit ini dapat meningkatkan laju dan pemerataan pembangunan ekonomi Indonesia.

Kredit juga dapat membantu modal kerja menjadi lebih produktif dan dapat memperluas arus barang dari produsen ke konsumen. Dengan demikian, secara umum peranan bank dalam masyarakat adalah sebagai penghimpun dana dari masyarakat, penyalur dana dalam bentuk kredit dan dapat memperlancar kegiatan transaksi perdagangan yang dilakukan masyarakat.

Secara umum bank adalah suatu lembaga keuangan yang menarik dana dari masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan kemudian menyalurkan kembali ke masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk kredit (Tarigan, 2006). Bank disebut sebagai lembaga kepercayaan, karena bank harus dapat dipercayai oleh masyarakat sehingga masyarakat yakin untuk menyimpankan uangnya di bank.

2.6.2. Jenis Bank

Dalam Undang-undang No. 7 Tahun 1992 Pasal 5 menyatakan bahwa secara umum menurut jenisnya, bank terbagi menjadi dua, yaitu Bank Umum dan

Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank Umum hanya terbatas melaksanakan kegiatan tertentu atau dapat memberikan perhatian yang lebih besar kepada kegiatan tertentu. Lain halnya dengan BPR yang memiliki ruang lingkup terbatas dan sempit jika dibandingkan dengan Bank Umum.

Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah dimana dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sifat jasa yang diberikan oleh bank adalah umum, maksudnya dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada.

2.6.3. Fungsi Bank

Fungsi perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun, penyalur dan pelayan jasa dalam lalulintas pembayaran dan peredaran uang di masyarakat yang bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. Fungsi bank dapat dibagi menjadi sebagai berikut (www.e-dukasi.net):

1. Penghimpun dana untuk menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dana.
2. Penyalur/pemberi kredit bank dalam kegiatannya tidak hanya menyimpan dana yang diperoleh, akan tetapi untuk pemanfaatannya bank menyalurkan kembali dalam bentuk kredit kepada masyarakat yang memerlukan dana segar untuk usaha.

3. Penyalur dana-dana yang terkumpul oleh bank disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pemberian kredit, pembelian surat-surat berharga, penyertaan, pemilikan harta tetap.
4. Pelayan jasa bank dalam mengemban tugas sebagai “pelayan lalu-lintas pembayaran uang” melakukan berbagai aktivitas kegiatan antara lain pengiriman uang, inkaso, cek wisata, kartu kredit dan pelayanan lainnya.

2.7. Pengertian Kredit

Dalam bahasa latin kredit berarti “credere” yang artinya percaya. Dalam arti luas kredit diartikan kepercayaan. Maksud dari “percaya” bagi si pemberi kredit adalah percaya kepada si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan yang mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Menurut Undang-undang Perbankan No. 7 Tahun 1992 tentang Pokok-Pokok Perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan. Berdasarkan Undang-undang No. 10 Tahun 1998 yang merupakan perubahan dari Undang-undang No. 7 Tahun 1992, mendefinisikan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Maksud pemberian atau pengambilan kredit pada umumnya bertujuan agar

penggunaan faktor-faktor produksi dapat dilakukan lebih intensif, sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan.

Kredit sangat dibutuhkan dalam rangka pelaksanaan pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi mempunyai tiga komponen penting, yaitu pertumbuhan, perubahan struktur ekonomi, dan pengurangan jumlah kemiskinan. Pertumbuhan ekonomi ditunjukkan dengan adanya peningkatan produksi (output), peningkatan produksi dapat dicapai dengan cara menambah jumlah input. Penambahan jumlah input diikuti dengan penambahan modal. Modal yang digunakan bersumber dari modal sendiri atau dari pinjaman (kredit), namun mengingat modal milik sendiri relatif sedikit, maka kebutuhan akan kredit yang tersedia tepat waktu sangat diperlukan (Suyatno, 2005).

Menurut Suyatno (2005) menyatakan bahwa dalam transaksi kredit terdapat unsur-unsur kredit, yaitu:

1. Kepercayaan

Merupakan keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu pada masa yang akan datang. Kepercayaan ini timbul karena sebelumnya si pemberi kredit telah melakukan penyelidikan dan analisa terhadap kemampuan dan kemauan calon nasabah dalam membayar kembali kredit yang akan disalurkan.

2. Waktu

Suatu masa yang akan memisahkan antara pemberi prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang. Dalam

unsur waktu ini terkandung pengertian nilai uang, yaitu uang yang ada sekarang lebih tinggi nilainya dari uang yang akan diterimanya kembali pada yang akan datang.

3. *Degree of Risk*

Suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari jangka waktu yang memisahkan antara pemberi prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterimanya pada masa yang akan datang. Semakin lama jangka waktu kredit yang diberikan semakin tinggi resiko yang dihadapinya, karena dalam waktu tersebut terdapat juga unsur ketidakpastian yang tidak dapat diperhitungkan. Keadaan inilah yang menyebabkan timbulnya unsur resiko. Oleh karena itu, dalam pemberian kredit timbul adanya jaminan.

4. Prestasi atau Objek Kredit

Pemberian kredit tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat diberikan dalam bentuk barang atau jasa, namun dapat dinilai dengan bentuk uang. Dalam prakteknya transaksi kredit umumnya adalah menyangkut uang.

2.8. Jenis Kredit

Menurut Muljono (2001) ada beberapa jenis kredit, diantaranya:

A. Kredit berdasarkan tujuan penggunaannya, yang terdiri dari:

1. Kredit konsumtif, yaitu kredit yang digunakan untuk membiayai pembelian barang-barang atau jasa-jasa yang dapat memberikan kepuasan langsung kepada konsumen. Jenis kredit ini digunakan untuk membiayai hal-hal yang bersifat konsumtif seperti kredit perumahan, kredit kendaraan

serta kredit untuk membeli makanan dan pakaian. Secara tidak langsung kredit konsumtif akan memberikan efek produktif dengan cara meningkatkan produksi dari barang atau jasa yang telah dibeli oleh peminjam.

2. Kredit produktif, yaitu kredit yang digunakan untuk tujuan-tujuan yang produktif. Kredit ini dipakai untuk membeli barang-barang modal yang bersifat tetap maupun untuk membiayai kegiatan pengadaan barang yang habis dalam sekali produksi. Kredit produktif dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu, kredit investasi dan kredit modal kerja. Kredit investasi merupakan jenis kredit yang dikeluarkan oleh perbankan untuk pembelian barang-barang modal. Kredit modal kerja yaitu jenis kredit yang diberikan oleh bank kepada debiturnya untuk memenuhi kebutuhan modal kerja.

B. Kredit berdasarkan jangka waktu

Jika dilihat dari jangka waktunya, kredit dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Kredit jangka pendek, merupakan kredit yang jangka waktu pembayarannya maksimal satu tahun. Kredit ini biasanya digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja.
2. Kredit jangka menengah, merupakan kredit yang jangka waktu pembayarannya antara satu sampai dengan tiga tahun. Kredit ini biasanya berupa kredit modal kerja dan kredit investasi yang tidak terlalu besar.
3. Kredit jangka panjang, merupakan kredit yang jangka waktu pembayarannya lebih dari tiga tahun. Kredit ini biasanya digunakan untuk

pembelian mesin, pabrik, perumahan dan alat-alat untuk keperluan investasi.

2.9. Penilaian Karakteristik Nasabah Berdasarkan Pada Prinsip Penyaluran Kredit

Pihak perbankan dalam melaksanakan kegiatan perkreditan secara sehat terlebih dahulu melakukan penilaian atau menganalisis calon nasabah yang menjelaskan penerapan "Prinsip 5C" dalam penyaluran kredit (Tarigan, 2006).

Lima prinsip tersebut adalah:

1. *Character* (Karakter)

Pemberian kredit berdasarkan atas kepercayaan atau adanya keyakinan bahwa debitur mempunyai watak atau sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Selain itu memiliki rasa tanggung jawab baik dalam kehidupan pribadi, kehidupan sosial, maupun dalam menjalankan kegiatan usaha.

Penilaian karakter bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta tekad baik, yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dari calon debitur. Karakter merupakan faktor dominan, sebab walaupun calon debitur cukup mampu untuk menyelesaikan hutang-hutangnya, tetapi bila tidak ada itikad baik tentu akan membawa kesulitan.

Pada dasarnya pihak perbankan lebih suka memberikan kredit kepada nasabah yang telah lama menjadi nasabah bank tersebut. Hal ini dikarenakan pihak bank lebih mengetahui watak dan karakteristik debitur dalam memenuhi kewajibannya. Bahkan pihak bank cenderung menambahkan jumlah kredit kepada nasabah lama tersebut.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Kapasitas di sini adalah suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya atau kegiatan usaha yang akan dibiayai dengan kredit dari bank. Jadi penilaian yang dimaksudkan adalah sampai dimana hasil usaha yang akan diperolehnya tersebut akan mampu untuk melunasi kewajibannya tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

3. *Capital* (Modal)

Modal yang dimaksud adalah sejumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon debitur. Hal ini kelihatannya kontradiktif dengan tujuan kredit yang berfungsi sebagai penyedia dana, namun dalam kaitan bisnis yang murni, semakin kaya seseorang maka semakin dipercaya untuk menerima kredit.

4. *Collateral* (Agunan/Jaminan)

Manfaat dari *collateral* yaitu sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab lain dimana debitur tidak dapat melunasi kreditnya. Jaminan juga dapat sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada saat kredit tersebut harus dilunasi.

Penilaian terhadap jaminan harus ditinjau dari dua sudut, yaitu sudut ekonomis dari barang-barang yang menjadi jaminan, serta nilai yuridisnya yaitu apakah barang-barang yang menjadi jaminan telah memenuhi syarat-syarat yuridis untuk digunakan sebagai barang jaminan. Sedangkan untuk penilaian jaminan yang tidak berwujud kebendaan, tentu harus dilihat dari bonafiditas dari pemberi

pinjaman, reputasi bisnis, dan juga perlu diperhatikan intensitas dari keterkaitan si pemberi jaminan bila kredit tersebut benar-benar mengalami kegagalan. Jaminan yang dapat diajukan oleh debitur adalah:

1. Jaminan benda berwujud, seperti tanah, bangunan, kendaraan bermotor, mesin-mesin atau peralatan, tanaman/kebun/sawah.
2. Jaminan benda tidak berwujud, merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan seperti sertifikat saham, sertifikat obligasi, sertifikat deposito, rekening tabungan yang dibekukan, promes dan wesel.
3. Jaminan orang, jaminan yang diberikan oleh seseorang kepada calon debitur perorangan maupun badan usaha terhadap kredit yang diajukan dan apabila kredit itu macet maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung resiko.

5. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Suatu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya, dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk suatu kurun waktu tertentu. Hal ini mempunyai kemungkinan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit baik yang bersifat positif maupun negatif. Kondisi-kondisi ekonomi lain yang perlu diperhatikan, diantaranya:

- a. Kondisi dari sektor industri dimana proyek akan dibangun.
- b. Ketergantungan terhadap bahan baku yang harus diimpor.
- c. Nilai kurs valuta terhadap rupiah.
- d. Peraturan pemerintah yang berlaku.

- e. Kondisi perekonomian secara nasional, regional dan global.
- f. Kemudahan dalam memperoleh sumber daya.
- g. Tingkat bunga kredit yang berlaku.

2.10. Pengembangan UKM

Kebijakan pengembangan UKM secara umum diarahkan untuk mendukung upaya penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, penciptaan kesempatan kerja, peningkatan ekspor dan daya saing melalui peningkatan kepastian berusaha dan kepastian hukum, pengembangan sistem insentif untuk menumbuhkan wirausaha baru berbasis teknologi dan/atau berorientasi ekspor serta peningkatan akses dan perluasan pasar ekspor bagi produk-produk UKM, dan revitalisasi pertanian dan perdesaan yang menjadi prioritas pembangunan nasional. Dengan demikian, UKM perlu diberi kemudahan dalam formalisasi dan perizinan usaha antara lain dengan mengembangkan pola pelayanan satu atap untuk memperlancar proses dan mengurangi biaya perizinan.

2.11. Tahun Dasar Analisis dan Tahun Akhir Analisis

Tahun dasar analisis merupakan tahun dasar yang dijadikan pedoman untuk menganalisis atau tahun yang dijadikan sebagai titik awal untuk melihat pertumbuhan sektor-sektor perekonomian. Sedangkan tahun akhir analisis merupakan tahun yang dijadikan sebagai titik akhir penelitian (Badan Pusat Statistik, 2002).

2.12. Model *Probit*

Menurut Gujarati (1997), model *probit* digunakan untuk menjelaskan perilaku suatu variabel tidak bebas (dependent) yang *dummy* atau *dichotomous*. Variabel dependennya bernilai 0 atau 1. Modelnya secara sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + U_i \quad \dots\dots\dots (2.1)$$

Dimana Y_i bersifat dikotomi sebagai fungsi linear dari variabel yang menjelaskan X_i , $E(Y_i/X_i)$ merupakan harapan bersyarat dari Y_i untuk X_i tertentu.

Menurut Koop (2003), model *probit* digunakan ketika variabel dependen merupakan data kualitatif sebagai *dummy* yang bernilai 0 atau 1. Ketika individu membuat pilihan diantara dua pilihan, secara ekonomi akan dirumuskan dengan fungsi utilitas. Jika utilitas dari individu i adalah U_{ji} (untuk $J = 0,1$). Individu akan memilih 1 jika $U_{1i} > U_{0i}$ dan sebaliknya jika pilihannya 0. Dengan demikian pilihan tergantung dari perbedaan utilitas. Model *Probit* mengasumsikan perbedaan utilitas ini mengikuti regresi linear normal yang dinyatakan sebagai berikut:

$$Y_i^* = X_i' \beta + \varepsilon_i \quad \dots\dots\dots (2.2)$$

Goldberger dalam Maddala (1991) mengasumsikan adanya variabel respon yang mendasar yaitu Y_i^* tidak dapat diobservasi. Yang dapat diobservasi adalah variabel *dummy* Y yang didefinisikan sebagai berikut (Kurnia, 2007):

$$Y = 1 \text{ jika } Y_i^* > 0$$

$$Y = 0 \text{ jika } Y_i^* < 0$$

$$\begin{aligned}\text{Prob}(Y_i = 1) &= \text{Prob}(U_i > -\beta'X_i) \\ &= 1 - F(-\beta'X_i)\end{aligned}$$

Nilai pengamatan Y dalam model *probit* hanya dapat direalisasikan sebagai sebuah proses *binomial* dengan probabilitas seperti di atas. Oleh karena itu kemungkinan fungsinya adalah:

$$L = \prod_{y_i=0} F(-\beta'X_i) \prod_{y_i=1} [1 - F(-\beta'X_i)] \dots\dots\dots (2.3)$$

2.13. Penelitian Terdahulu

Ghatak (2006) meneliti apakah pengembangan usaha kecil menentukan penempatan wilayahnya di Polandia. Metode yang digunakan adalah model *probit*, *logit*, dan *gompit* dengan Program *SPSS 13.0*. Dari hasil penelitiannya, wilayah yang lebih maju (Pomolskie) lebih banyak dipilih oleh usaha kecil untuk membuka usahanya di wilayah tersebut dibanding di wilayah yang kurang maju (Lubelskie). Ada lima faktor yang berpengaruh nyata terhadap penentuan wilayah usaha kecil, yaitu status hukum, peningkatan produksi, penggunaan teknologi untuk meningkatkan output, penambahan perputaran usaha, serta upah rata-rata.

Kunt (2006) meneliti lingkungan usaha dan legalitas usaha. Penelitian dilakukan dengan menggunakan data dari 52 negara. Dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa bentuk usaha yang lebih disukai adalah usaha berbadan hukum dengan sektor keuangan yang berkembang dan sistem hukum yang efisien, kuat dalam memegang andil dan peminjam yang tepat, sedikit peraturan, dan pajak yang rendah. Perusahaan berbadan hukum lebih sedikit peraturan dan biaya registrasi serta pajak lebih rendah dibanding usaha tidak berbadan hukum

sehingga perusahaan yang berbadan hukum memiliki keuntungan yang lebih besar. Di negara-negara yang finansial dan lembaga resminya bagus, perusahaan yang berbadan hukum rata-rata tumbuh lebih cepat dibanding perusahaan yang tidak berbadan hukum.

Beck (2006) meneliti akses pembiayaan pada UMKM di beberapa negara. Dari hasil penelitiannya, dapat disimpulkan bahwa ukuran UMKM yang besar akan mempercepat pertumbuhan ekonomi namun tidak mempercepat pertumbuhan UMKM itu sendiri. Lingkungan usaha mempengaruhi pembangunan ekonomi yaitu dengan masuknya perusahaan-perusahaan baru. Keuangan, kejahatan dan ketidakstabilan politis menjadi satu-satunya rintangan yang berdampak langsung pada pertumbuhan perusahaan. Perlindungan hak milik yang lebih baik dapat meningkatkan keuangan eksternal yang lebih besar pada perusahaan kecil dibandingkan pada perusahaan besar, terutama dalam kaitannya dengan bank dan penyalur keuangan. Akses pembiayaan merupakan hambatan yang paling penting dalam pertumbuhan UMKM.

Dipta (2006) meneliti jaringan usaha bagi UKM. Salah satu upaya penguatan daya saing UKM adalah melalui pembentukan jaringan usaha. Di samping untuk penguatan daya saing, jaringan usaha juga bermanfaat untuk memperluas lingkup ekonomi, efisiensi, pengelolaan bisnis yang efisien, dan memperluas pangsa pasar. Melalui jaringan usaha akan terjadi penguatan posisi tawar para pelaku bisnis dalam mengembangkan bisnisnya. UKM harus didorong mengembangkan usahanya dengan berdasarkan sumberdaya lokal dan berorientasi ekspor.

Biggs (2006) meneliti mengenai UMKM, jaringan kerja serta kinerjanya di daerah Sub-Sahara Afrika (SSA). Jaringan kerja dapat meningkatkan kinerja para pengusaha yang berada di dalam jaringan kerja tersebut. Hal ini dikarenakan dalam jaringan tersebut terjadi pertukaran informasi.

Tamba (2005) meneliti daya saing UKM dalam batasan otonomi daerah. Dari hasil penelitiannya, Tamba menyimpulkan bahwa meningkatnya daya saing UKM sangat tergantung pada kompetensi aparatur pemerintah sebagai pembuat kebijakan publik dan tingkat partisipasi *stakeholders* dalam pembangunan serta otonomi daerah yang dilaksanakan sesuai dengan nilai-nilai *good governance* yakni transparan, adil, akuntabilitas, taat azas hukum, partisipasi, dan professional. Dalam peningkatan daya saing UKM diperlukan reorientasi peran pemerintah baik pusat, propinsi maupun kabupaten/kota.

Sukendar (2007) meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi partisipasi masyarakat terhadap layanan kredit PT. BPR "X" dengan menggunakan model *probit*. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi seseorang menjadi nasabah adalah pendidikan, umur, dan pekerjaan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian ini meneliti karakteristik UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat, sektor basis, sektor-sektor yang memiliki laju pertumbuhan tertinggi dan berdaya saing baik serta kontribusi UKM terhadap sektor-sektor ekonomi di DKI Jakarta dan Jawa Barat, kendala-kendala yang ditemui UKM dalam mengajukan kredit ke perbankan, dan

faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat.

2.14. Kerangka Pemikiran Teoritis

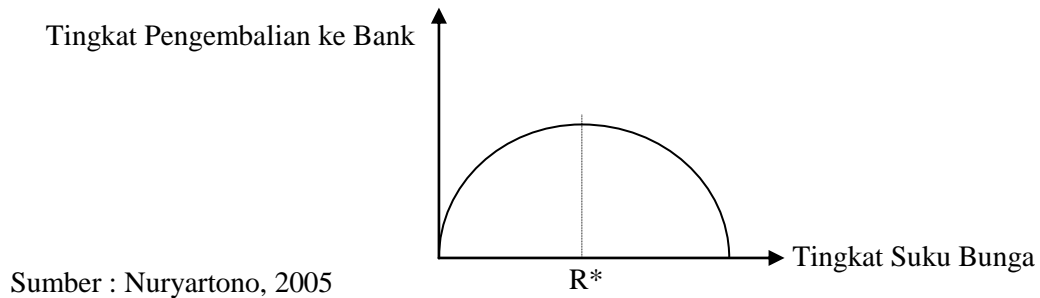
Menurut Nuryartono (2005) permintaan pinjaman dana (kredit) tidaklah sama dengan permintaan atas barang dalam pasar pada umumnya. Di dalam pasar tiap-tiap harga barang akan melakukan penyesuaian secara otomatis untuk memenuhi permintaan (demand) dan penawaran (supply) barang. Jika terdapat kelebihan permintaan barang (excess demand), maka harga akan naik dan jumlah persediaan barang akan meningkat. Lain halnya dengan permintaan kredit, dalam pemenuhan permintaan kredit akan terdapat keterbatasan apabila terjadi kelebihan permintaan kredit.

Mengikuti aturan umum yang berlaku dalam pasar kredit, jika permintaan kredit melebihi persediannya, maka akan diikuti dengan peningkatan jumlah pinjaman dan tingkat suku bunga yang dikenakan tetap. Selain itu yang membedakan permintaan barang dengan permintaan kredit adalah resiko (risk), karena dalam permintaan kredit, resiko yang dihadapi adalah pengembalian kredit, dimana sering terdapat kendala dalam pengembaliannya sehingga menyebabkan kredit macet.

Untuk menghindari resiko yang terjadi, maka diperlukan adanya jaminan dalam permintaan kredit yang berguna sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai oleh kredit tersebut gagal atau debitur tidak dapat melunasi kreditnya.

Di dalam pengembalian pinjaman akan dipengaruhi oleh tingkat suku bunga yang berlaku (Gambar 2.1). Gambar 2.1 menunjukkan hubungan antara

tingkat pengembalian yang diharapkan atas suatu pinjaman dan tingkat suku bunga yang berlaku.

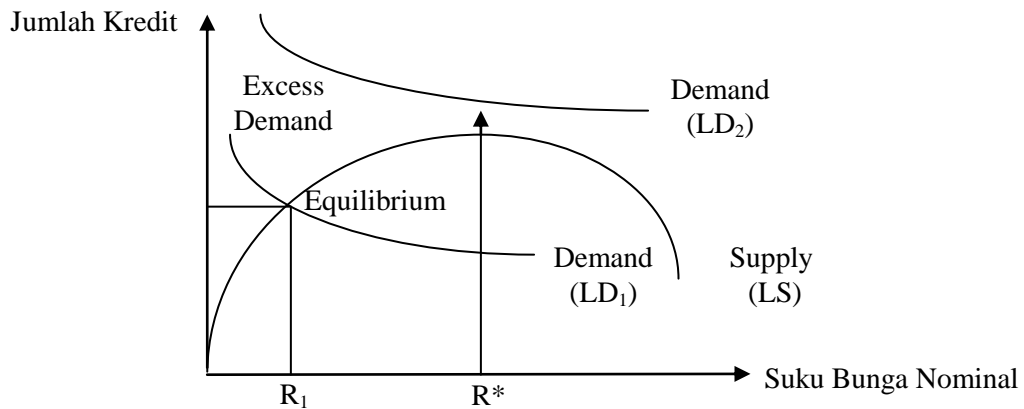


Gambar 2.1. Pengembalian Pinjaman Berdasarkan Suku Bunga yang Berlaku

Peningkatan tingkat suku bunga yang dibebankan tidak berdasarkan kepada peningkatan maupun penurunan jumlah permintaan, tetapi lebih berdasarkan oleh faktor-faktor lain seperti ekonomi atau politik seperti inflasi, jumlah uang yang beredar, keadaan politik di dalam negeri, dan suku bunga di luar negeri. Oleh karena itu bank tidak akan mengenakan suku bunga diatas R^* sehingga diharapkan pengembalian pinjaman akan maksimal.

Interaksi antara permintaan (demand) dan penawaran (supply) merupakan kondisi keseimbangan (Gambar 2.2), jika permintaan berada pada kurva LD_1 , dan persediaan berada pada kurva LS maka tingkat bunga nominal berada pada R_1 .

Apabila jumlah permintaan meningkat dan bergeser ke kurva LD_2 maka akan menunjuk ke suatu kondisi dimana kurva penawaran dan kurva permintaan tidak saling berpotongan. Di dalam kondisi seperti ini keseimbangan pasar kredit akan memberlakukan pemberian pinjaman yang terbatas yang ditandai oleh tingkat bunga yang nominal pada titik R^* dan tidak ada laba untuk pihak bank.

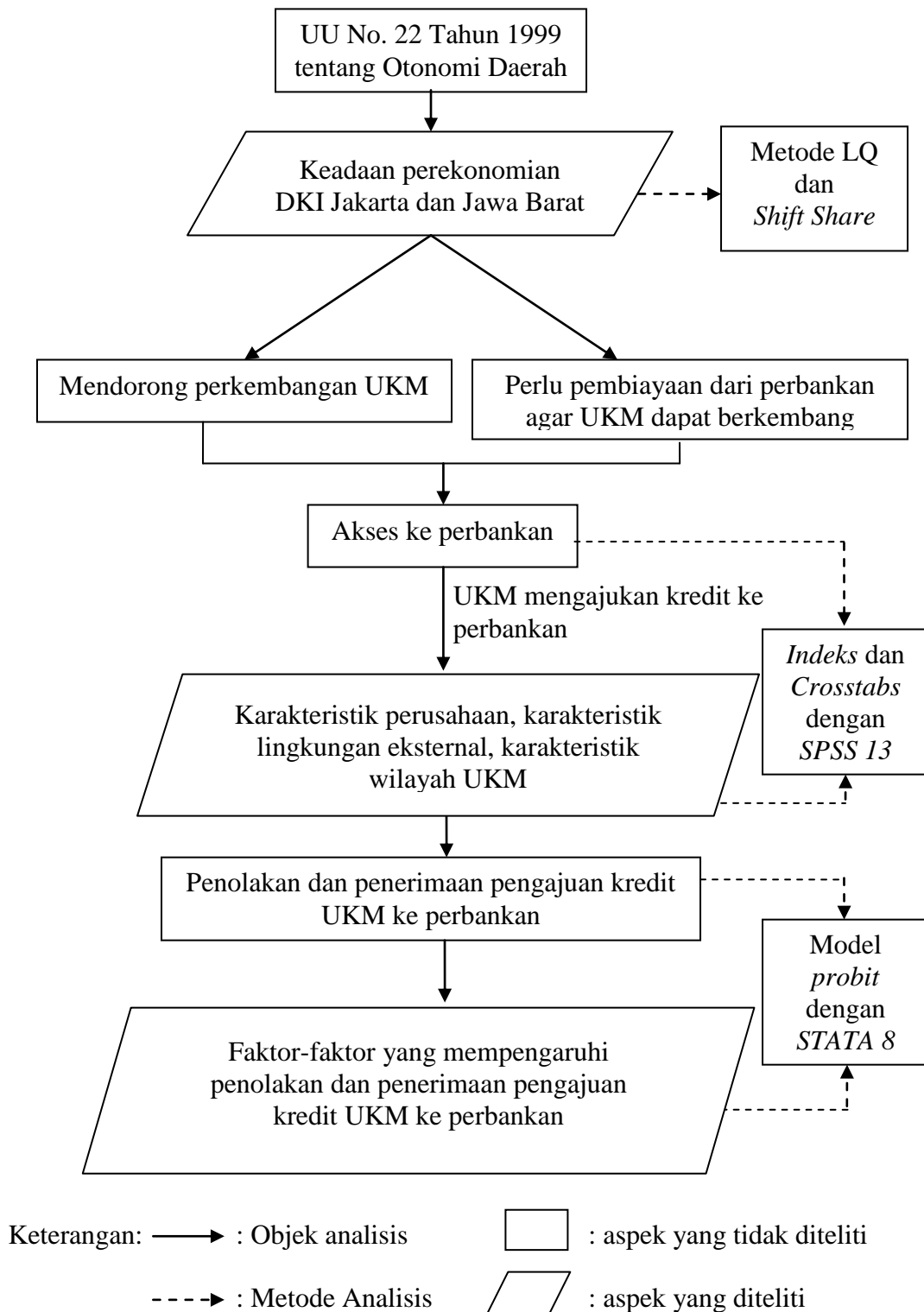


Sumber : Nuryartono, 2005

Gambar 2.2. Supply dan Demand Kredit

2.15. Kerangka Pemikiran Konseptual

Dikeluarkannya UU No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah telah mengubah sistem perekonomian Indonesia dari sentralisasi ke desentralisasi. Keadaan perekonomian DKI Jakarta dan Jawa Barat tahun 2005-2006 dianalisis dengan metode LQ dan *shift share* dimana keadaan perekonomian wilayah akan mendorong perkembangan UKM. Masalah UKM tidak lepas dari kondisi keuangan perusahaan, oleh karena itu untuk mengembangkan UKM perlu pembiayaan dari perbankan. Dalam mengajukan kredit ke perbankan, kesulitan UKM serta kendala yang dihadapi UKM dalam mengajukan kredit ke perbankan dianalisis dengan metode *cross tabs* dan *indeks*. Ditolak atau diterimanya pengajuan kredit UKM serta faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan pengajuan kredit oleh UKM dianalisis dengan model *probit*.



Gambar 2.3. Kerangka Pemikiran Konseptual

III. METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini meneliti karakteristik UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat, sektor basis, sektor-sektor yang memiliki laju pertumbuhan tertinggi dan berdaya saing baik serta kontribusi UKM terhadap sektor-sektor ekonomi di DKI Jakarta dan Jawa Barat, kendala-kendala yang ditemui UKM dalam mengajukan kredit ke perbankan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan di DKI Jakarta dan Jawa Barat. UKM dipilih dalam penelitian ini mengingat potensi UKM yang sangat besar serta dampak positif yang dihasilkan dari aktivitas ekonomi.

Dalam penelitian ini lokasi yang dipilih adalah Provinsi DKI Jakarta yang merupakan pusat perekonomian sehingga aktivitas perekonomian sangat beragam dan bervariasi dan Provinsi Jawa Barat merupakan daerah *hinterland* atau daerah penyangga DKI Jakarta. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja. Adapun waktu penelitian yang dilakukan penulis yaitu Oktober 2007 sampai Februari 2008.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder baik berupa data kuantitatif maupun data kualitatif. Data sekunder diperoleh dari International Center for Applied Finance and Economics (InterCAFE), Badan Pusat Statistik, Bank Indonesia, studi pustaka, jurnal-jurnal ekonomi, internet dan literatur lain yang relevan dengan penelitian ini.

3.3. Metode Penentuan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah UKM yang dapat diwakili oleh pemilik maupun pegawai yang berwenang mengambil keputusan yang berlokasi di DKI Jakarta dan Jawa Barat. Data mengenai responden dalam penelitian ini diperoleh dari InterCAFE. UKM yang diamati berada di DKI Jakarta dan Jawa Barat dan berjumlah 184 unit dengan jumlah UKM di DKI Jakarta sebanyak 88 unit dan UKM di Jawa Barat berjumlah 96 unit.

3.4. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif untuk menjelaskan gambaran umum mengenai karakteristik perusahaan, karakteristik lingkungan eksternal dan karakteristik wilayah responden dan metode analisis statistik yang menekankan pada perhitungan hal-hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian. Metode statistik yang digunakan adalah *Location Quotient* (LQ), *shift share*, *crosstabs*, indeks, dan regresi *binary* dengan menggunakan model *probit*. Untuk melakukan pengolahan data, dalam penelitian ini digunakan *software Microsoft Excel 2003*, *SPSS 13*, dan *STATA 8*.

3.4.1. Metode *Location Quotient* (LQ)

Location Quotient atau disingkat LQ adalah suatu metode untuk menghitung perbandingan relatif sumbangan nilai tambah suatu sektor di suatu daerah terhadap sumbangan nilai tambah sektor yang bersangkutan dalam skala nasional. Dengan kata lain, LQ dapat menghitung perbandingan antara *share output* sektor *i* di tingkat provinsi dengan *share output* sektor *i* di tingkat nasional.

Metode ini bertujuan mengidentifikasi sektor yang menjadi basis ekonomi yang merupakan sektor unggulan dari suatu provinsi dengan indikator pendapatan dan tenaga kerja sebagai variabelnya.

Ada banyak variabel yang diperbandingkan dalam metode LQ, tetapi yang umum adalah nilai tambah (tingkat pendapatan) dan jumlah tenaga kerja. Adapun perhitungan dalam LQ adalah:

$$LQ_i = \frac{X_{ir} / X_r}{X_{in} / X_n} \dots\dots\dots(2.1)$$

Keterangan:

X_i = nilai tambah sektor i dalam pembentukan PDRB

X = PDRB total semua sektor

r = regional

n = nasional

Berdasarkan formulasi yang ditunjukkan dalam persamaan di atas, maka ada tiga kemungkinan nilai LQ yang dapat ditemukan, yaitu (Bendavid-Val, 1991):

1. Nilai LQ di sektor $i = 1$, artinya laju pertumbuhan sektor i di suatu regional adalah sama dengan laju pertumbuhan sektor i dalam perekonomian nasional.
2. Nilai LQ di sektor $i > 1$, artinya laju pertumbuhan sektor i di suatu regional adalah lebih besar dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor i dalam perekonomian nasional. Peranan sektor i cukup menonjol di regional

tersebut. Bahkan produk sektor i seringkali surplus dan mengekspornya ke wilayah lain. Daerah tersebut dapat melakukan ekspor ke daerah lain dikarenakan produk yang dihasilkan sektor i lebih murah dan efisien. Atas dasar tersebut maka $LQ > 1$ memberi petunjuk bahwa daerah tersebut mempunyai keunggulan komparatif untuk sektor i . Dengan demikian, sektor i merupakan sektor unggulan sekaligus sektor basis ekonomi untuk dikembangkan lebih lanjut oleh regional tersebut.

3. Nilai $LQ < 1$, artinya laju pertumbuhan sektor i di suatu regional adalah lebih kecil dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor i dalam perekonomian nasional. Peranan sektor i di regional tersebut lebih kecil daripada peranan sektor tersebut secara nasional. Dengan demikian, sektor i bukan merupakan sektor unggulan daerah studi k dan bukan merupakan sektor basis ekonomi untuk dikembangkan lebih lanjut oleh daerah studi k .

Ada beberapa keunggulan dan kelemahan metode LQ. Keunggulannya antara lain:

1. Metode LQ memperhitungkan ekspor langsung dan tidak langsung.
2. Metode LQ sederhana dan tidak mahal serta dapat diterapkan pada data historis untuk mengetahui *trend*.

Sedangkan beberapa kelemahan metode LQ adalah:

1. Berasumsi bahwa pola permintaan di setiap daerah identik dengan pola permintaan bangsa dan produktivitas tiap pekerja di setiap sektor regional sama dengan produktivitas tiap pekerja dalam industri-industri nasional.
2. Berasumsi bahwa tingkat ekspor tergantung pada tingkat disagregasi.

3.4.2. Analisis *Shift Share*

Analisis *shift share* merupakan salah satu teknik kuantitatif yang biasa digunakan untuk menganalisis perubahan struktur ekonomi daerah terhadap struktur ekonomi wilayah administratif yang lebih tinggi sebagai pembanding atau referensi. Metode analisis ini dapat menunjukkan perkembangan suatu sektor di suatu wilayah jika dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya, apakah berkembang dengan cepat atau lambat. Hasil analisis ini juga dapat menunjukkan bagaimana perkembangan suatu wilayah bila dibandingkan dengan wilayah lainnya.

Analisis *shift share* menggunakan data PDRB yang terjadi pada dua titik waktu, yaitu tahun dasar analisis dan tahun akhir analisis. Ada tiga komponen pertumbuhan yang terdapat dalam analisis *shift share*, yaitu: komponen pertumbuhan nasional (PN), komponen pertumbuhan proporsional (PP) dan komponen pertumbuhan pangsa wilayah (PPW). Penjumlahan dari ketiga komponen tersebut dapat mengetahui perubahan PDRB suatu wilayah.

Pertumbuhan ekonomi nasional menunjukkan bagaimana pengaruh pertumbuhan ekonomi nasional terhadap perekonomian provinsi. Pertumbuhan proporsional menunjukkan perubahan kinerja suatu sektor di provinsi terhadap sektor yang sama di tingkat nasional. Pertumbuhan pangsa wilayah memberikan informasi dalam menentukan seberapa jauh daya saing sektor perekonomian di tingkat provinsi dibandingkan dengan sektor yang sama wilayah lainnya. Jika sektor perekonomian bernilai positif maka sektor tersebut lebih tinggi daya

saingnya dibandingkan sektor yang sama di wilayah lainnya. Pertumbuhan pangsa wilayah ini disebut juga pengaruh keunggulan kompetitif.

3.4.2.1. Analisis PDRB Provinsi dan PDB Nasional

Dalam lingkup nasional terdapat m provinsi ($j = 1, 2, 3, \dots, m$) dan n sektor ekonomi ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), maka perubahan dalam PDRB dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$\Delta Y_{ij} = PN_{ij} + PP_{ij} + PPW_{ij} \dots\dots\dots(2.2)$$

dimana :

ΔY_{ij} = perubahan PDRB provinsi sektor i pada wilayah ke- j

PN_{ij} = persentase perubahan PDRB provinsi yang disebabkan komponen pertumbuhan nasional

PP_{ij} = persentase perubahan PDRB provinsi yang disebabkan komponen pertumbuhan proporsional

PPW_{ij} = persentase perubahan PDRB provinsi yang disebabkan komponen pertumbuhan pangsa wilayah

Untuk memperoleh nilai PN, PP, dan PPW ada beberapa rumusan yang harus dipenuhi yaitu:

1. PDB nasional dari sektor i pada tahun dasar analisis:

$$Y_i = \sum_{j=1}^m Y_{ij} \dots\dots\dots(2.3)$$

dimana:

Y_i = PDB nasional dari sektor i pada tahun dasar analisis

Y_{ij} = PDRB sektor i pada provinsi ke- j pada tahun dasar analisis

2. PDB nasional dari sektor i pada tahun akhir analisis:

$$Y'_i = \sum_{j=1}^m Y'_{ij} \dots\dots\dots(2.4)$$

dimana:

Y'_i = PDB nasional dari sektor i pada tahun akhir analisis

Y'_{ij} = PDRB sektor i pada provinsi ke- j pada tahun akhir analisis

Sedangkan total PDB nasional pada tahun dasar analisis dan tahun akhir analisis dirumuskan berikut ini.

3. Total PDB nasional pada tahun dasar analisis:

$$Y_{..} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Y_{ij} \dots\dots\dots(2.5)$$

dimana:

$Y_{..}$ = Total PDB nasional dari sektor i pada tahun dasar analisis

4. Total PDB nasional pada tahun akhir analisis:

$$Y'_{..} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Y'_{ij} \dots\dots\dots(2.6)$$

dimana:

$Y'_{..}$ = Total PDB nasional dari sektor i pada tahun akhir analisis

3.4.2.2. Rasio PDRB Provinsi dan PDB Nasional

Nilai R_a , R_i , dan r_i digunakan untuk mengidentifikasi perubahan PDRB dari sektor i di provinsi ke- j pada tahun dasar analisis maupun tahun akhir analisis. Perhitungan nilai R_a , R_i , dan r_i menggunakan nilai PDRB yang terjadi pada dua titik waktu, yaitu tahun dasar analisis maupun tahun akhir analisis.

1. Nilai R_a

R_a merupakan selisih antara total PDB nasional pada tahun akhir analisis dengan total PDB nasional pada tahun dasar analisis dibagi total PDB nasional pada tahun dasar analisis. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$R_a = \frac{Y'_{..} - Y_{..}}{Y_{..}} \dots\dots\dots(2.7)$$

2. Nilai R_i

R_i merupakan selisih antara PDB nasional dari sektor i pada tahun akhir analisis dengan PDB nasional sektor i pada tahun dasar analisis dibagi PDB nasional sektor i pada tahun dasar analisis. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$R_i = \frac{Y'_i - Y_i}{Y_i} \dots\dots\dots(2.8)$$

3. Nilai r_i

r_i merupakan selisih antara PDRB dari sektor i pada provinsi ke- j pada tahun akhir analisis dengan PDRB dari sektor i pada provinsi ke- j pada tahun dasar analisis. Rumusnya sebagai berikut:

$$r_i = \frac{Y'_{ij} - Y_{ij}}{Y_{ij}} \dots\dots\dots(2.9)$$

3.4.2.3. Analisis Komponen Pertumbuhan Wilayah

Nilai komponen PN, PP, PPW didapat dari perhitungan nilai R_a , R_i , dan r_i . Dari ketiga komponen tersebut apabila dijumlahkan akan didapat nilai perubahan PDB.

1. Komponen Pertumbuhan Nasional (PN)

Komponen PN adalah perubahan produksi suatu provinsi yang disebabkan oleh perubahan produksi nasional secara umum, perubahan kebijakan ekonomi, nasional atau perubahan dalam hal-hal yang mempengaruhi perekonomian suatu sektor dan wilayah. Bila diasumsikan bahwa tidak ada perbedaan karakteristik ekonomi antar sektor dan antar wilayah, maka adanya perubahan akan membawa dampak yang sama pada semua sektor dan wilayah. Akan tetapi pada kenyataannya beberapa sektor dan wilayah tumbuh lebih cepat daripada sektor dan wilayah lainnya. Komponen pertumbuhan nasional dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$PN_{ij} = (R_a) Y_{ij} \dots\dots\dots(2.10)$$

dimana:

PN_{ij} = komponen pertumbuhan nasional sektor i pada wilayah ke- j

Apabila persentase total perubahan PDB lebih besar daripada persentase komponen pertumbuhan nasional, maka pertumbuhan sektor-sektor ekonomi provinsi tersebut lebih besar daripada pertumbuhan sektor-sektor ekonomi nasional.

2. Komponen Pertumbuhan Proporsional (PP)

Komponen PP terjadi karena perbedaan sektor dalam permintaan produk akhir, perbedaan dalam ketersediaan bahan mentah, perbedaan dalam kebijakan industri dan perbedaan dalam struktur dan keragaman pasar. Komponen pertumbuhan proporsional dirumuskan sebagai berikut:

$$PP_{ij} = (R_i - R_a) Y_{ij} \dots\dots\dots(2.11)$$

dimana:

PP_{ij} = komponen pertumbuhan proporsional sektor i pada provinsi ke- j

$(R_i - R_a)$ = persentase perubahan PDRB provinsi yang disebabkan oleh komponen pertumbuhan proporsional

Bila $PP_{ij} < 0$, menunjukkan bahwa laju pertumbuhan sektor i pada provinsi ke- j lambat. Sedangkan bila $PP_{ij} > 0$, menunjukkan bahwa laju pertumbuhan sektor i pada provinsi ke- j cepat.

3. Komponen Pertumbuhan Pangsa Wilayah (PPW)

Pertumbuhan pangsa wilayah muncul karena adanya peningkatan atau penurunan PDRB atau kesempatan kerja dalam suatu wilayah dibandingkan wilayah lainnya. Cepat lambatnya pertumbuhan ditentukan oleh keunggulan komparatif, akses pasar, dukungan kelembagaan, prasarana sosial dan ekonomi serta kebijakan ekonomi regional pada wilayah tersebut. Komponen pertumbuhan pangsa wilayah dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$PPW_{ij} = (r_i - R_i) Y_{ij} \dots\dots\dots(2.12)$$

dimana:

PPW_{ij} = komponen pertumbuhan proporsional sektor i pada provinsi ke- j

$(r_i - R_i)$ = persentase perubahan PDRB provinsi yang disebabkan oleh komponen pertumbuhan pangsa wilayah.

Apabila $PPW_{ij} < 0$, maka sektor i pada provinsi ke- j tidak dapat bersaing dengan baik bila dibandingkan dengan provinsi lainnya, sedangkan bila $PPW_{ij} > 0$, maka provinsi ke- j mempunyai daya saing yang baik untuk perkembangan sektor ke- i bila dibandingkan dengan provinsi lainnya.

Berdasarkan nilai PR, PP, dan PPW, maka akan didapat nilai perubahan PDRB, seperti yang dirumuskan pada persamaan (1). Selain itu, perubahan PDRB juga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\Delta Y_{ij} = Y'_{ij} - Y_{ij} \quad \dots\dots\dots(2.13)$$

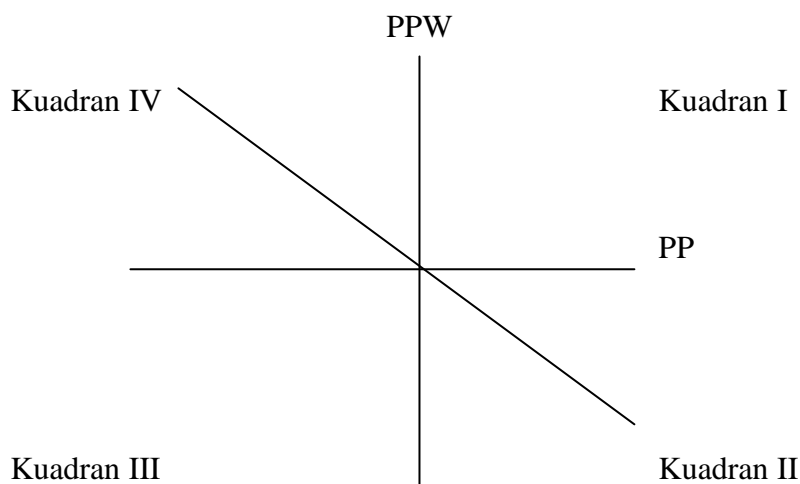
Apabila persamaan (2.10), (2.11), (2.12), dan (2.13) disubstitusikan ke persamaan (2.2), maka akan didapat:

$$\Delta Y_{ij} = PR_{ij} + PP_{ij} + PPW_{ij} \quad \dots\dots\dots(2.14)$$

$$Y'_{ij} - Y_{ij} = (R_a)Y_{ij} + (R_i - R_a)Y_{ij} + (r_i - R_i)Y_{ij} \quad \dots\dots\dots(2.15)$$

3.4.2.4. Analisis Profil Pertumbuhan PDRB dan Pergeseran Bersih

Analisis profil pertumbuhan PDRB bertujuan untuk mengidentifikasi pertumbuhan PDRB sektor ekonomi di suatu provinsi pada kurun waktu yang ditentukan dengan cara mengekspresikan persentase perubahan komponen pertumbuhan proporsional (PP_j) dan pertumbuhan pangsa wilayah (PPW_j). Data-data yang telah dianalisis akan diinterpretasikan dengan cara memplotkan persentase perubahan PP dan PPW ke dalam sumbu vertikal dan horizontal. Komponen PP diletakkan pada sumbu horizontal sebagai basis, sedangkan komponen PPW pada sumbu vertikal sebagai ordinat. Profil pertumbuhan PDRB disajikan pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1. Profil Pertumbuhan PDRB

- Kuadran I menunjukkan bahwa sektor perekonomian di suatu provinsi memiliki laju pertumbuhan yang cepat. Selain itu, sektor tersebut juga mampu bersaing dengan sektor-sektor perekonomian dari provinsi lain. Karena pertumbuhan sektor-sektor ekonominya tergolong dalam pertumbuhan yang cepat, maka provinsi tersebut merupakan provinsi yang *progresif* (maju).
- Kuadran II menunjukkan bahwa sektor perekonomian di suatu provinsi memiliki laju pertumbuhan yang cepat, tetapi sektor tersebut tidak mampu bersaing dengan sektor perekonomian dari provinsi lain.
- Kuadran III menunjukkan bahwa sektor perekonomian di suatu provinsi memiliki laju pertumbuhan yang lambat dan tidak mampu bersaing dengan provinsi lain. Jadi, provinsi tersebut tergolong pada provinsi yang memiliki pertumbuhan yang lambat.
- Kuadran IV menginterpretasikan bahwa sektor perekonomian di suatu provinsi memiliki laju pertumbuhan yang lambat, tetapi sektor tersebut mampu bersaing dengan sektor perekonomian dari provinsi lain.

- Pada kuadran II dan IV terdapat garis diagonal yang memotong kedua kuadran tersebut. Bagian atas garis diagonal mengindikasikan bahwa suatu wilayah merupakan wilayah yang progresif, sedangkan di bawah garis berarti suatu wilayah merupakan wilayah yang pertumbuhannya lambat.

Berdasarkan nilai persen PP_j dan PPW_j maka dapat diidentifikasi pertumbuhan suatu sektor atau suatu provinsi pada kurun waktu tertentu. Kedua komponen tersebut (PP_j dan PPW_j) apabila dijumlahkan akan didapat nilai pergeseran bersih (PB_j) yang mengidentifikasikan pertumbuhan suatu wilayah. PB_j dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$PB_j = \sum_{i=1}^n PP_{ij} + \sum_{i=1}^n PPW_{ij} \quad \dots\dots\dots(2.16)$$

dimana:

PB_j = pergeseran bersih provinsi ke- j

Pergeseran bersih sektor i pada provinsi ke- j dapat dirumuskan:

$$PB_{ij} = PP_{ij} + PPW_{ij} \quad \dots\dots\dots(2.17)$$

Apabila $PB_{ij} \geq 0$, maka pertumbuhan sektor i pada provinsi ke- j termasuk ke dalam kelompok progresif (maju). Sedangkan bila $PB_{ij} \leq 0$, maka pertumbuhan sektor i pada provinsi ke- j termasuk dalam pertumbuhan lambat. Begitu pula apabila $PB_j \geq 0$, maka pertumbuhan provinsi tersebut termasuk dalam pertumbuhan progresif, sedangkan bila $PB_j \leq 0$, maka pertumbuhan provinsi tersebut termasuk dalam pertumbuhan yang lambat.

3.4.3. Angka Indeks

Angka indeks adalah sebuah angka yang menggambarkan perubahan relatif terhadap harga, kuantitas atau nilai yang dibandingkan dengan tahun dasar. Angka indeks memperlihatkan bagaimana perubahan terjadi, bagaimana harga-harga, pendapatan, produksi, dan nilai produksi berubah seiring dengan perubahan waktu, teknologi, dan sumberdaya manusia (Suharyadi, 2007). Jenis angka indeks ada tiga, yaitu angka indeks nilai relatif sederhana, angka indeks agregat sederhana, dan angka indeks tertimbang.

Angka indeks tertimbang berbeda dengan angka indeks sederhana. Indeks tertimbang memberikan bobot yang berbeda terhadap setiap komponen karena pada dasarnya setiap barang dan jasa mempunyai tingkat utilitas (manfaat atau kepentingan) yang berbeda. Indeks tertimbang biasa digunakan untuk indeks agregat dimana banyak jenis komoditas, sehingga setiap komoditas mempunyai bobot yang berbeda. Untuk indeks relatif tidak perlu diadakan pembobotan karena barang dan jasanya tunggal. Rumus indeks tertimbang sebagai berikut:

$$IHT = \frac{\sum P_{ij} \times W_j}{\sum P_0 \times W_j} \times 100 \quad \dots\dots\dots(2.18)$$

dimana:

IHT = Indeks nilai agregat tertimbang

P_{ij} = Jumlah responden yang memilih jawaban i pada urutan ke- j

P_0 = Jumlah total responden

W = Bobot penimbang (Berdasarkan urutan jawaban. Apabila jawaban semakin utama, maka bobotnya semakin besar sesuai dengan jumlah urutan yang ada)

Untuk menghitung indeks tertimbang, ada beberapa permasalahan yaitu bagaimana menentukan bobot penimbang. Penentuan bobot berdasarkan utilitas yang pasti bersifat subjektif tergantung dari mana orang memandangnya.

3.4.4. Model *Probit*

Variabel dependen yang digunakan untuk model *probit* dalam penelitian ini adalah penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Variabel dependen tersebut berupa $Y = 1$ (penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan) dan $Y = 0$ (penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan). Sedangkan yang menjadi variabel independennya adalah karakteristik perusahaan. Model persamaan regresinya dapat ditulis sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta X_1 + \beta X_2 + \beta X_3 + \beta X_4 + \beta X_5 + \beta X_6 + \beta X_7 + \beta X_8 + \varepsilon \quad \dots\dots\dots(2.19)$$

Keterangan:

Y = 1 (penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan)

= 0 (penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan)

α = Konstanta/*intercept*

β = Koefisien regresi

X_1 = Tahun berdiri

X_2 = *Dummy* status hukum

X_3 = Omzet per tahun

X_4 = *Dummy* keuntungan usaha

X_5 = *Dummy* akses ke perbankan

X_6 = Skala usaha

X_7 = *Dummy* tingkat resiko usaha (menurut bank)

ε = *Error*

3.5. Variabel Penolakan dan Penerimaan Pengajuan Kredit

Penolakan dan penerimaan pengajuan kredit akan diduga dengan beberapa variabel atau karakteristik. Karakteristik yang digunakan untuk menduga penolakan dan penerimaan pengajuan kredit adalah karakteristik usaha, karakteristik lingkungan eksternal, dan karakteristik wilayah. Penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan diduga dipengaruhi karakteristik perusahaan yaitu:

1. Tahun berdiri, yang dimaksud adalah tahun berdirinya UKM tersebut. Semakin lama usaha tersebut berdiri, maka kemungkinan penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil dan kemungkinan penerimaan pengajuan kredit semakin besar karena lamanya usaha mempengaruhi perkembangan usaha yang dijalankan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tahun berdiri termasuk ke dalam prinsip "5C" yaitu karakter.
2. *Dummy* status hukum, yang dimaksud adalah keresmian usaha tersebut. Apabila UKM telah berbadan hukum, maka peluang penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil dan peluang penerimaan pengajuan kredit semakin besar, begitupun sebaliknya. Menurut Suyatno (2005) dalam transaksi kredit terdapat unsur-unsur kredit, salah satunya kepercayaan dari pihak bank yang timbul setelah bank melakukan penyelidikan

terhadap kemampuan dan kemauan UKM dalam membayar kredit yang akan disalurkan.

3. Omzet per tahun, yang dimaksud adalah besarnya pendapatan bersih yang diperoleh UKM per tahun. Besarnya omzet menjadi salah satu kriteria dalam pengajuan kredit, untuk mengukur kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan pihak bank. Dengan demikian, omzet usaha dapat disimpulkan merupakan salah satu Prinsip "5C" yaitu modal. Dalam penelitian ini omzet dikelompokkan menjadi empat, yaitu kurang dari Rp 500 juta, antara Rp 500 juta – 1 milyar, antara Rp 1 milyar – 5 milyar, dan lebih dari Rp 5 milyar per tahun. Semakin besar omzet yang dihasilkan usaha tersebut, maka peluang penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil, begitupun sebaliknya. Hal ini kontradiktif dengan tujuan kredit yang berfungsi sebagai penyedia dana, namun dalam kaitan bisnis yang murni, semakin kaya seseorang maka semakin dipercaya oleh bank untuk menerima kredit.
4. *Dummy* keuntungan usaha, yang dimaksud adalah peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir. Apabila usaha tersebut mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir, maka kemungkinan penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil dan peluang penerimaan pengajuan kredit semakin besar, begitupun sebaliknya. Apabila keuntungan usaha dikaitkan dengan prospek usaha, maka keuntungan usaha termasuk ke dalam Prinsip "5C" yaitu modal.

5. *Dummy* akses ke perbankan, yang dimaksud adalah mudah atau tidaknya UKM untuk akses ke perbankan. Apabila UKM tidak menghadapi kesulitan untuk akses ke perbankan, maka peluang penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil dan peluang penerimaan pengajuan kredit UKM semakin besar, begitupun sebaliknya. Jika akses ke perbankan dikaitkan dengan hubungan dengan bank, maka akses ke perbankan merupakan salah satu dari Prinsip "5C", yaitu karakter.
6. Skala usaha yang merupakan ukuran suatu usaha terdiri dari usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar, namun penelitian ini hanya menggunakan skala usaha kecil dan menengah. Apabila usaha berskala menengah, maka peluang penolakan pengajuan kredit semakin kecil dan peluang penerimaan pengajuan kredit semakin besar, begitupun sebaliknya, apabila usaha berskala kecil, maka peluang penolakan pengajuan kredit semakin besar dan peluang penerimaan pengajuan kredit UKM semakin kecil.
7. Tingkat resiko, yang dimaksud adalah tingkat resiko UKM atau rentan atau tidaknya UKM mengalami kebangkrutan menurut bank. Semakin rendah tingkat resiko UKM, maka kemungkinan penolakan pengajuan kredit UKM semakin kecil dan peluang penerimaan pengajuan kredit UKM semakin besar, begitupun sebaliknya. Apabila tingkat resiko dikaitkan dengan prospek usaha, tingkat resiko termasuk ke dalam Prinsip "5C", yaitu kapasitas.

3.6. Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan program *Microsoft Excel*, *SPSS 13.0*, dan *STATA 8*. Program *Microsoft Excel* dan *SPSS 13.0* digunakan untuk mendeskripsikan karakteristik perusahaan, karakteristik lingkungan eksternal, karakteristik wilayah, dan kendala yang dihadapi UKM dalam mengajukan kredit ke perbankan. Sedangkan program *STATA 8* digunakan untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan.

3.7. Metode dan Analisis Data

3.7.1. Analisis Deskriptif

Metode analisis deskriptif dilakukan dengan menggunakan metode *crosstabs* (tabel silang) dan indeks untuk menjelaskan karakteristik perusahaan, dan kendala yang dihadapi UKM dalam mengajukan kredit ke perbankan. Sedangkan untuk mendeskripsikan karakteristik lingkungan eksternal, dan karakteristik wilayah digunakan Metode LQ dan *shift share*.

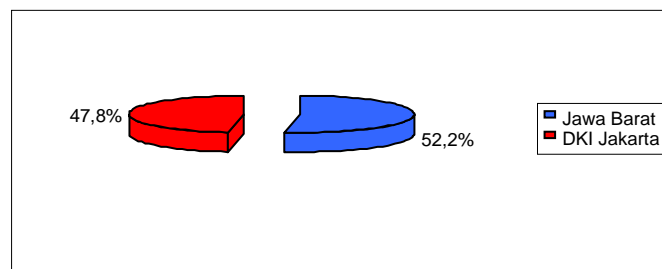
3.7.2. Analisis Statistik

Metode analisis statistik dilakukan dengan menggunakan model *probit* dengan program *STATA 8* untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dapat dilihat dari karakteristik usaha, karakteristik lingkungan eksternal, dan karakteristik wilayah. Responden dalam penelitian ini adalah UKM yang dapat diwakili oleh pemilik maupun pegawai yang berwenang mengambil keputusan yang berlokasi di DKI Jakarta dan Jawa Barat. Dari Gambar 4.1 dapat dilihat bahwa responden di Provinsi Jawa Barat sebanyak 52,2 persen, sedangkan responden di Provinsi DKI Jakarta sebanyak 47,8 persen.



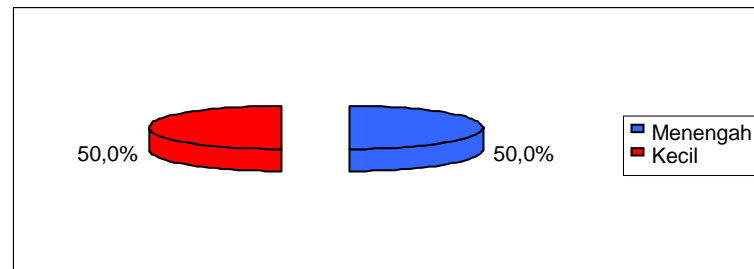
Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.1. Lokasi Usaha Responden (dalam persen)

4.1.1. Karakteristik Usaha Responden di Provinsi DKI Jakarta

4.1.1.1. Skala Usaha Responden di DKI Jakarta

Responden di DKI Jakarta memiliki perbandingan yang sama atas skala usaha. Hal ini dapat dilihat dari Gambar 4.2 dimana 50 persen responden di DKI Jakarta membuka usaha kecil dan 50 persen responden lainnya membuka usaha menengah.

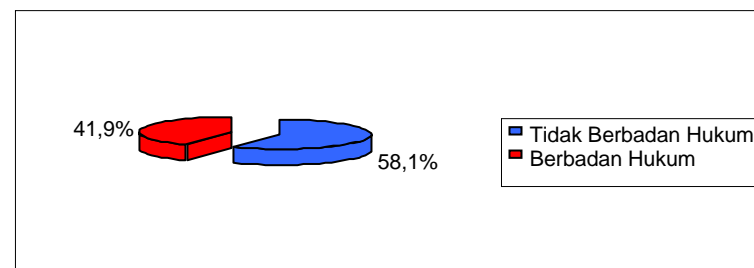


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.2. Skala Usaha Responden di DKI Jakarta

4.1.1.2. Status Hukum Usaha Responden di DKI Jakarta

Sebagian besar atau sekitar 58,1 persen usaha responden di DKI Jakarta tidak berbadan hukum. Sedangkan usaha responden yang telah berbadan hukum sebanyak 41,9 persen (Gambar 4.3). Hal ini dikarenakan sulitnya memperoleh legalitas formal, proses perizinan yang panjang serta tingginya biaya yang harus dikeluarkan dalam pengurusan perizinan yang merupakan masalah eksternal yang dihadapi UKM.

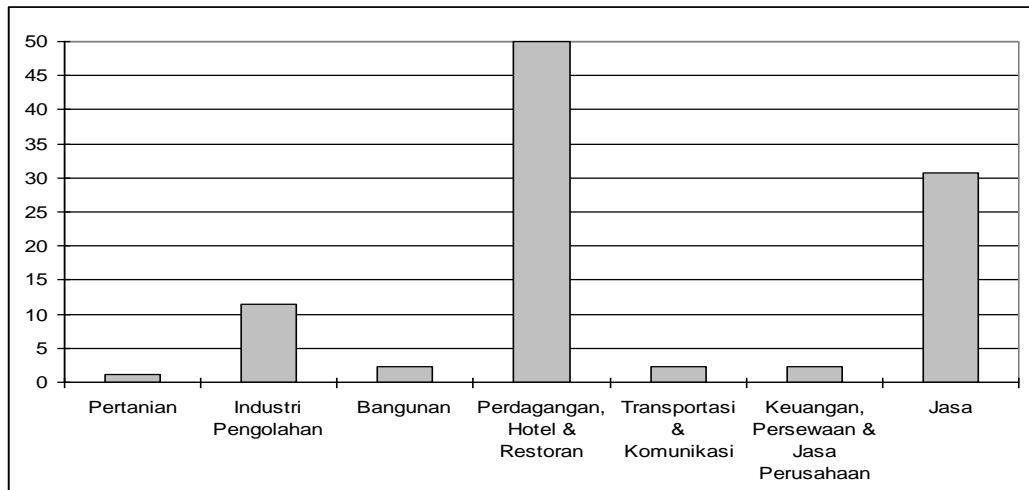


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.3. Status Hukum Usaha Responden di DKI Jakarta

4.1.1.3. Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta

Sebagian besar responden atau sebanyak 50 persen responden di DKI Jakarta membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Sektor usaha yang paling sedikit respondennya adalah sektor pertanian yaitu hanya sebanyak 1,1 persen. Hal ini dapat dilihat dari Gambar 4.4.

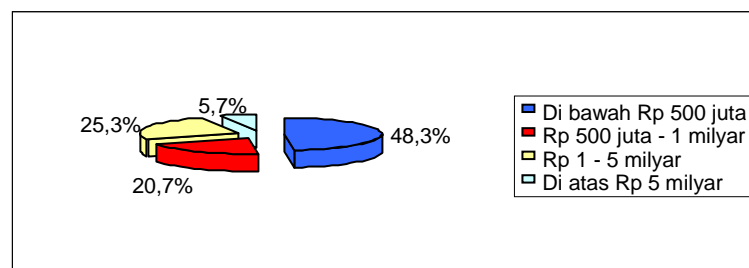


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.4. Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta (dalam persen)

4.1.1.4. Omzet Usaha Responden di DKI Jakarta

Sebanyak 48,3 persen responden di DKI Jakarta memperoleh omzet usaha kurang dari Rp 500 juta per tahun. Responden yang memperoleh omzet usaha antara Rp 500 juta – 1 milyar per tahun sebanyak 20,7 persen, sedangkan responden yang memperoleh omzet usaha lebih dari Rp 5 milyar per tahun hanya sebanyak 5,7 persen (Gambar 4.5).

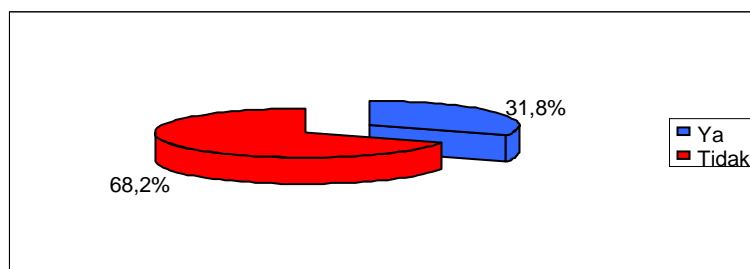


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.5. Omzet Usaha per Tahun Responden di DKI Jakarta

4.1.1.5. Keuntungan Usaha Responden di DKI Jakarta

Sebagian besar atau sekitar 68,2 persen responden yang membuka usaha di DKI Jakarta tidak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Sedangkan 31,8 persen lainnya mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini dapat dilihat dari Gambar 4.6.

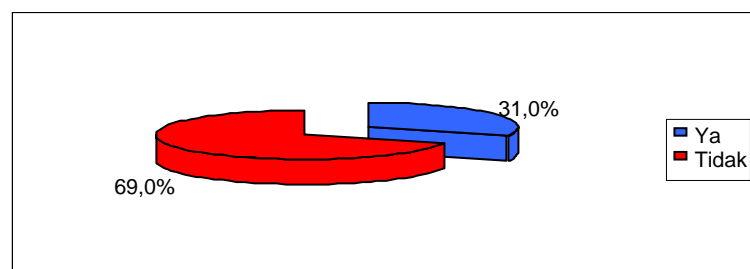


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.6. Keuntungan Usaha Responden di DKI Jakarta Meningkat dalam 3 Tahun Terakhir

4.1.1.6. Akses Responden ke Perbankan di DKI Jakarta

Dari Gambar 4.7 dapat dilihat bahwa responden di DKI Jakarta yang mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan hanya 31 persen, sedangkan 69 persen lainnya tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Dengan demikian dapat dikatakan akses pengusaha UKM ke perbankan di DKI Jakarta tidak mengalami kesulitan.

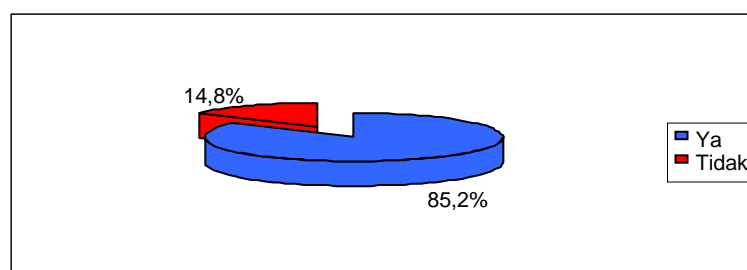


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.7. Sulitnya Responden Untuk Akses ke Perbankan di DKI Jakarta

4.1.1.7. Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta

Responden di DKI Jakarta yang mengajukan kredit ke bank sebagai sumber permodalan dalam 3 tahun terakhir sebanyak 85,2 persen sedangkan 14,8 persen lainnya tidak mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir (Gambar 4.8). Hal tersebut berarti pemilik UKM di DKI Jakarta lebih mempercayai bank sebagai tempat peminjaman modal untuk mengembangkan usahanya.

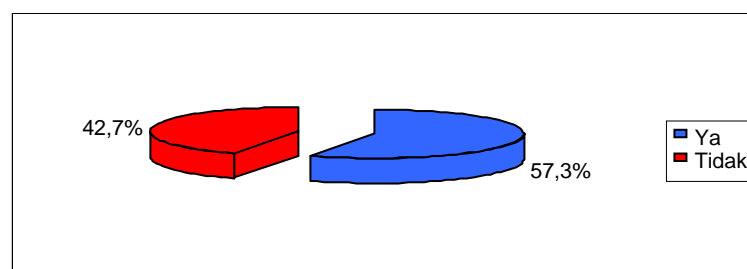


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.8. Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta

4.1.1.8. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta oleh Perbankan

Dari Gambar 4.9 dapat diketahui bahwa 57,3 persen responden di DKI Jakarta pernah mengalami penolakan dalam pengajuan kredit ke bank, sedangkan 42,7 persen lainnya tidak pernah mengalami penolakan dalam pengajuan kredit.

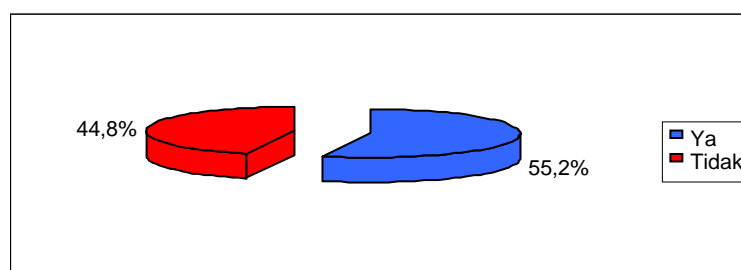


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.9. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta oleh Perbankan

4.1.1.9. Kesesuaian antara Jumlah Kredit yang Disetujui dengan Jumlah yang Diajukan Responden di DKI Jakarta

Sebanyak 55,2 persen responden di DKI Jakarta pernah mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan jumlah kredit yang diajukan. Sedangkan 44,8 persen lainnya tidak pernah mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan jumlah kredit yang diajukan (Gambar 4.10).



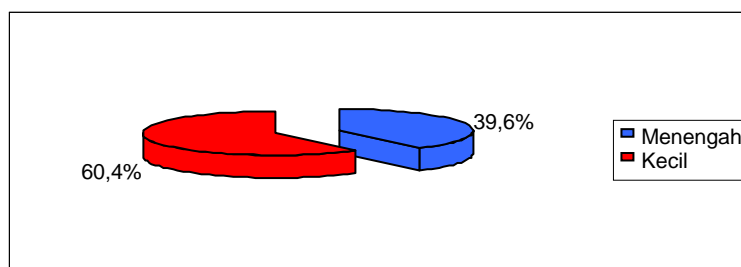
Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.10. Jumlah Kredit yang Disetujui Bank Tidak Sesuai dengan Jumlah yang Diajukan Responden di DKI Jakarta

4.1.2. Karakteristik Usaha Responden di Provinsi Jawa Barat

4.1.2.1. Skala Usaha Responden di Jawa Barat

Sebagian besar atau sebanyak 60,4 persen responden di Jawa Barat membuka usaha berskala kecil sedangkan 39,6 persen lainnya membuka usaha berskala menengah. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4.11.

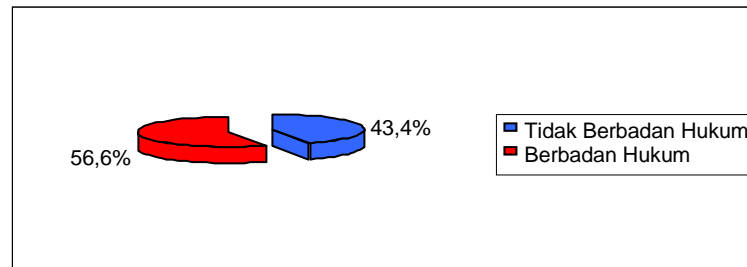


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.11. Skala Usaha Responden di Jawa Barat

4.1.2.2. Status Hukum Usaha Responden di Jawa Barat

Sebagian besar atau sekitar 56,6 persen usaha responden di Jawa Barat telah berbadan hukum. Sedangkan usaha responden yang tidak berbadan hukum sebanyak 43,4 persen. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4.12.

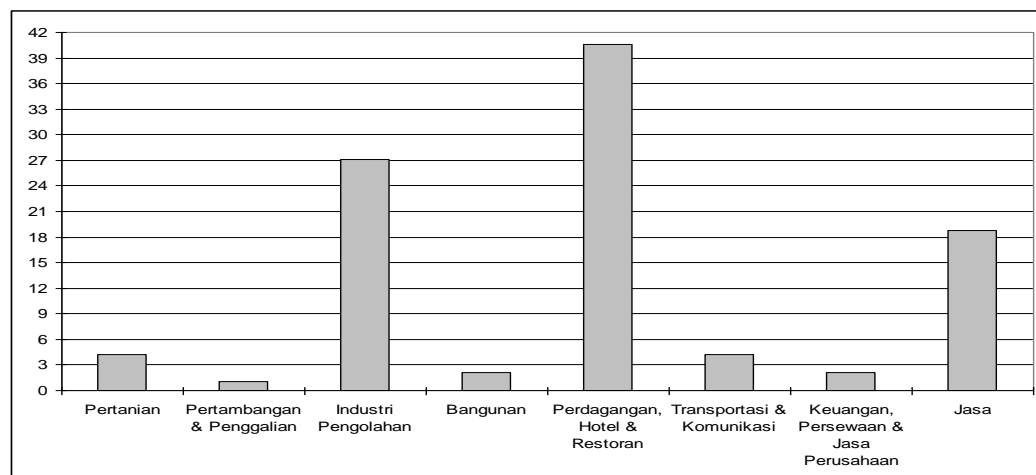


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.12. Status Hukum Usaha Responden di Jawa Barat

4.1.2.3. Sektor Usaha Responden di Jawa Barat

Responden yang berlokasi di Jawa Barat sebagian besar membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran yaitu berkisar 40,6 persen. Responden yang membuka usaha di sektor industri pengolahan sebanyak 27,1 persen dan sektor jasa sebanyak 18,8 persen. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4.13.

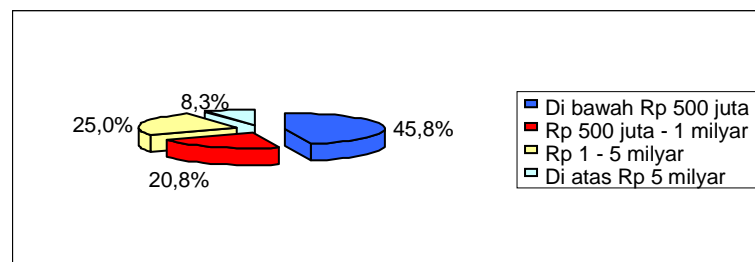


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.13. Sektor Usaha Responden di Jawa Barat (dalam persen)

4.1.2.4. Omzet Usaha Responden di Jawa Barat

Sebagian besar atau sebanyak 45,8 persen responden di Jawa Barat mendapat omzet kurang dari Rp 500 juta per tahun, sedangkan responden yang mendapat omzet lebih dari Rp 5 milyar per tahun hanya sebanyak 8,3 persen (Gambar 4.14).

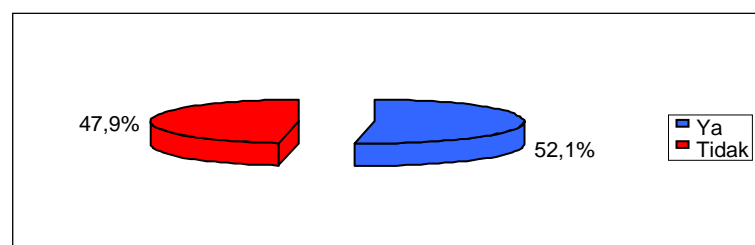


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.14. Omzet Usaha per Tahun Responden di Jawa Barat

4.1.2.5. Keuntungan Usaha Responden di Jawa Barat

Sebagian besar atau sebanyak 52,1 persen responden di Jawa Barat mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir, sedangkan 47,9 persen lainnya tidak mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4.15.

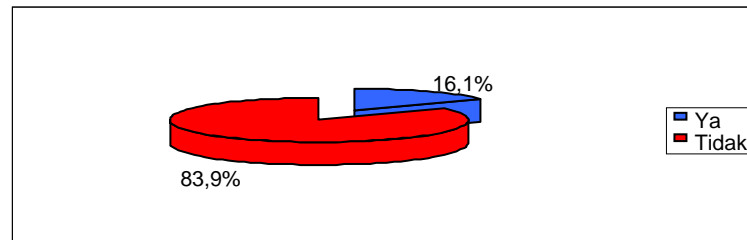


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.15. Keuntungan Usaha Responden di Jawa Barat Meningkatkan dalam 3 Tahun Terakhir

4.1.2.6. Akses Responden ke Perbankan di Jawa Barat

Sebanyak 16,1 persen responden di Jawa Barat mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, sedangkan 83,9 persen responden lainnya tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan (Gambar 4.16).

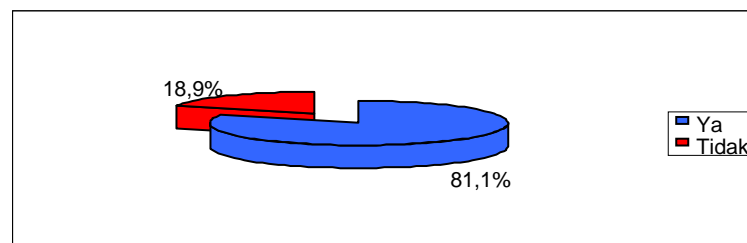


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.16. Sulitnya Responden Untuk Akses ke Perbankan di Jawa Barat

4.1.2.7. Pengajuan Kredit Responden ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir di Jawa Barat

Responden di Jawa Barat yang mengajukan kredit ke bank sebagai sumber permodalan sebanyak 81,1 persen sedangkan yang tidak mengajukan sebesar 18,9 persen. Hal tersebut berarti pemilik UKM di Jawa Barat lebih mempercayakan bank sebagai tempat peminjaman modal untuk mengembangkan usahanya (Gambar 4.17).

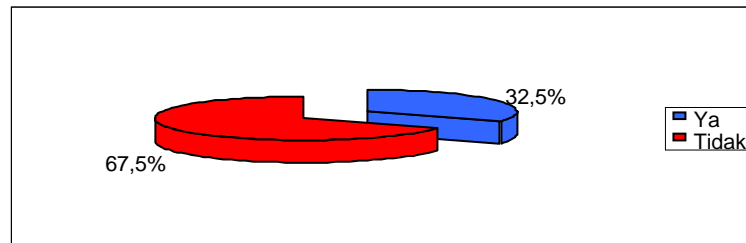


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.17. Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di Jawa Barat

4.1.2.8. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat

Dari Gambar 4.18 dapat diketahui bahwa 67,5 persen responden di Jawa Barat tidak pernah mengalami penolakan dalam pengajuan kredit ke bank sedangkan 32,5 persen responden lainnya pernah mengalami penolakan.

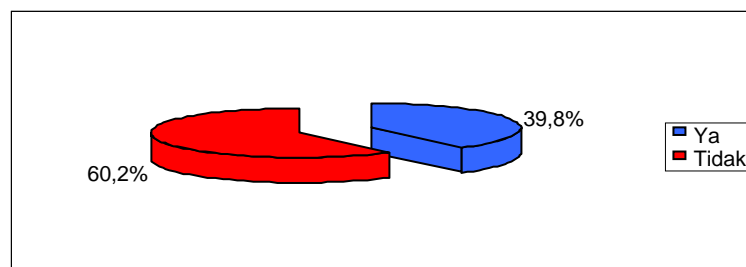


Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.18. Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat oleh Perbankan

4.1.2.9.1. Kesesuaian antara Jumlah Kredit yang Disetujui dengan Jumlah yang Diajukan Responden di Jawa Barat

Sebanyak 39,8 persen responden pernah mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan jumlah kredit yang diajukan, sedangkan 60,2 persen lainnya tidak pernah mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan jumlah kredit yang diajukan (Gambar 4.19).



Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Gambar 4.19. Jumlah Kredit yang Disetujui Bank Tidak Sesuai dengan Jumlah yang Diajukan Responden di Jawa Barat

4.1.3. Karakteristik Lingkungan Eksternal (Ketenagakerjaan) Provinsi DKI Jakarta

Dari Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa UKM di Provinsi DKI Jakarta menyerap tenaga kerja paling banyak yaitu sebesar 42 persen dari total tenaga kerja yang bekerja di DKI Jakarta. Hal ini menandakan bahwa hampir separuh tenaga kerja yang bekerja di DKI Jakarta bekerja di sektor usaha kecil dan menengah. Hal ini menandakan bahwa UKM di DKI Jakarta berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja. Bahkan pada usaha besar, penyerapan tenaga kerja kurang dari 25 persen, yaitu hanya 24,10 persen.

Tabel 4.1. Hasil Perhitungan Penyerapan Tenaga Kerja dengan Metode LQ Provinsi DKI Jakarta

Skala Usaha	Tenaga Kerja (jiwa)	Persentase	Nilai LQ
Usaha mikro	1.119.238	32,76	0,52
Usaha kecil dan menengah	1.435.026	42,00	1,54
Usaha besar	823.332	24,10	2,52
Usaha yang tidak dapat diklasifikasikan	39.334	1,15	1,95
Total	3.416.930	100,00	1,00

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Dari hasil perhitungan penyerapan tenaga kerja dengan Metode LQ Provinsi DKI Jakarta pada Tabel 4.1, nilai LQ UKM di DKI Jakarta > 1 . Hal ini menunjukkan UKM di DKI Jakarta merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja di provinsi ini. Nilai LQ pada UKM tidak sebesar nilai LQ pada usaha besar. Hal ini dapat dimaklumi karena kelemahan metode LQ adalah menganggap pola permintaan di setiap regional identik dengan pola permintaan nasional. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa pengembangan UKM berpengaruh terhadap pengembangan regional di Provinsi DKI Jakarta.

4.1.4. Karakteristik Lingkungan Eksternal (Ketenagakerjaan) Provinsi Jawa Barat

Dari Tabel 4.2 dapat dilihat bahwa UKM di Provinsi Jawa Barat menyerap tenaga kerja sebesar 29,64 persen dari total tenaga kerja yang bekerja di Jawa Barat. Hal ini menandakan bahwa hampir sepertiga tenaga kerja yang bekerja di Jawa Barat bekerja di sektor usaha kecil dan menengah. Hal ini menandakan bahwa UKM di Jawa Barat berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja, meskipun tidak sebanyak penyerapan tenaga kerja pada sektor usaha mikro.

Tabel 4.2. Hasil Perhitungan Penyerapan Tenaga Kerja dengan Metode LQ Provinsi Jawa Barat

Skala Usaha	Tenaga Kerja (jiwa)	Persentase	Nilai LQ
Usaha mikro	5.604.368	58,39	0,93
Usaha kecil dan menengah	2.844.780	29,64	1,09
Usaha besar	1.104.053	11,50	1,20
Usaha yang tidak dapat diklasifikasikan	44.677	0,47	0,79
Total	9.597.878	100,00	1,00

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Dari hasil perhitungan penyerapan tenaga kerja dengan Metode LQ Provinsi Jawa Barat pada Tabel 4.2, nilai LQ UKM di Jawa Barat > 1 . Hal ini menunjukkan UKM di Jawa Barat merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja di provinsi ini.

4.2. Keadaan Perekonomian Wilayah

Berdasarkan Tabel 4.1 dan Tabel 4.2, UKM di Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat merupakan usaha basis. Sedangkan pada Tabel 4.3 dapat dilihat bahwa pengusaha UKM di Indonesia lebih banyak membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Hal ini menunjukkan bahwa UKM di Indonesia

yang bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran memiliki kontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja.

Tabel 4.3. Banyaknya Usaha Menurut Sektor Ekonomi dan Skala Usaha di Indonesia Tahun 2006

Sektor Ekonomi	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Pertambangan & Penggalian	23.379	554
Industri Pengolahan	294.840	26.182
Listrik, Gas & Air Bersih	1.434	2.187
Bangunan	39.440	5.543
Perdagangan, Hotel & Restoran	2.736.814	63.966
Transportasi & Komunikasi	179.360	12.358
Keuangan, Persewaan & Jasa Perusahaan	101.857	28.112
Jasa-jasa	217.130	13.887
TOTAL	3.594.254	152.789

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007

4.2.1. Keadaan Perekonomian Provinsi DKI Jakarta

Keadaan perekonomian DKI Jakarta tergolong cukup bagus. PDRB DKI Jakarta pada tahun 2006 sebesar Rp 501,58 trilyun atau sekitar 15,03 persen dari PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia dengan jumlah penduduk 8.963.218 jiwa atau sekitar 4,04 persen dari total penduduk nasional (Tabel 4.4).

Tabel 4.4. Keadaan Perekonomian Provinsi DKI Jakarta

DKI Jakarta		
PDRB	PDRB Harga Berlaku (Trilyun Rp)	501,58
	Relatif Terhadap Nasional (%)	15,03
	Pertumbuhan (%)	15,61
PDRB/Kapita	PDRB/Kapita (Rp)	55.960.349
	Relatif Terhadap Nasional (%)	372,24
Populasi	Jumlah Penduduk (jiwa)	8.963.218
	Relatif Terhadap Nasional (%)	4,04
	Pertumbuhan (%)	1,16

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Selama lima tahun terakhir, pertumbuhan penduduk dan pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta lebih rendah dibandingkan pertumbuhan penduduk dan pertumbuhan ekonomi nasional. Namun, dengan nilai PDRB yang cukup tinggi menyebabkan pendapatan perkapita Provinsi DKI Jakarta relatif tinggi dibandingkan pendapatan perkapita nasional yaitu sebesar 372,24 persen dibandingkan pendapatan perkapita nasional.

4.2.1.1. Sektor Basis dan Sektor Non Basis DKI Jakarta

Dari hasil perhitungan PDRB dengan menggunakan metode LQ (Tabel 4.5), dapat diketahui bahwa sebagian besar sektor ekonomi di DKI Jakarta dapat dijadikan sebagai sektor ekonomi basis. Hal ini dapat dilihat dari nilai LQ di sebagian besar sektor ekonomi yang menunjukkan nilai lebih dari satu ($LQ > 1$). Sektor basis tersebut terdiri dari:

- 1) Sektor bangunan
- 2) Sektor perdagangan, hotel, dan restoran
- 3) Sektor pengangkutan dan komunikasi
- 4) Sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan
- 5) Sektor jasa-jasa

Hal ini berarti laju pertumbuhan sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, dan sektor jasa-jasa di DKI Jakarta lebih besar dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor-sektor yang sama dalam perekonomian nasional dan peranan sektor-sektor tersebut cukup menonjol di DKI Jakarta.

Sektor pertanian, sektor pertambangan dan penggalian, dan sektor industri pengolahan merupakan sektor non basis DKI Jakarta, artinya laju pertumbuhan sektor-sektor tersebut di DKI Jakarta lebih kecil dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor-sektor yang sama dalam perekonomian nasional. Hal ini dapat dilihat dari Tabel 4.5 dimana nilai LQ sektor-sektor tersebut kurang dari satu ($LQ < 1$).

Tabel 4.5. Hasil Perhitungan PDRB dengan Metode *Location Quotient* (LQ) Provinsi DKI Jakarta

Lapangan Usaha	Nilai LQ
Pertanian	0,01
Pertambangan & Penggalian	0,03
Industri Pengolahan	0,62
Listrik, Gas, & Air Bersih	1,00
Bangunan	1,63
Perdagangan, Hotel & Restoran	1,28
Pengangkutan & Komunikasi	1,26
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	3,27
Jasa-jasa	1,25

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Sektor listrik, gas, dan air bersih di DKI Jakarta merupakan sektor yang laju pertumbuhannya sama dengan laju pertumbuhan sektor yang sama di Indonesia. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 4.5 dimana nilai LQ di sektor listrik, gas, dan air bersih sama dengan 1 ($LQ = 1$).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa DKI Jakarta lebih berspesialisasi di sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan serta sektor jasa-jasa.

4.2.1.2. Pertumbuhan Sektor-Sektor Ekonomi Provinsi DKI Jakarta

Total perubahan PDRB DKI Jakarta tahun 2005-2006 (ΔY_{ij}) bernilai Rp 17,43 trilyun (Tabel 4.6). Hal ini berarti laju pertumbuhan sektor-sektor ekonomi di DKI Jakarta kurun waktu 2005-2006 mengalami peningkatan.

Tabel 4.6. PDRB Provinsi DKI Jakarta Menurut Sektor Perekonomian Berdasarkan Harga Konstan Tahun 2000 Periode 2005-2006 (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	Y_{ij}	Y'_{ij}	ΔY_{ij}
Pertanian	290.598,61	292.485,08	1.886,48
Pertambangan & Penggalian	915.977,01	933.061,33	17.084,31
Industri Pengolahan	51.177.799,88	53.646.724,44	2.468.924,56
Listrik, Gas, & Air Bersih	1.977.201,78	2.075.804,24	98.602,46
Bangunan	29.094.579,91	31.166.114,27	2.071.534,37
Perdagangan, Hotel & Restoran	63.492.894,42	67.684.399,12	4.191.504,70
Pengangkutan & Komunikasi	23.290.708,93	26.608.518,85	3.317.809,92
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	90.870.316,54	94.280.866,11	3.410.549,57
Jasa-jasa	34.160.466,53	36.012.329,50	1.851.862,97
Total	295.270.543,61	312.700.302,94	17.429.759,33

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Sektor yang mengalami laju pertumbuhan terbesar adalah sektor perdagangan, hotel & restoran dengan nilai Rp 4,19 trilyun, sedangkan sektor yang mengalami laju pertumbuhan terkecil adalah sektor pertanian yang tumbuh sebesar Rp 1,89 milyar (Tabel 4.6).

Berdasarkan Tabel 4.7, nilai R_a sebesar 0,05 pada setiap sektor ekonomi di DKI Jakarta. Hal ini menunjukkan pertumbuhan ekonomi nasional meningkat sebesar 0,05. Nilai R_i menunjukkan kontribusi setiap sektor ekonomi terhadap peningkatan pertumbuhan secara nasional. Nilai R_i bernilai positif pada seluruh sektor perekonomian, artinya terjadi peningkatan kontribusi pada seluruh sektor

perekonomian di DKI Jakarta secara nasional pada kurun waktu 2005-2006 dan peningkatan kontribusi terbesar berada pada sektor pengangkutan dan komunikasi dengan nilai 0,14.

Nilai r_i di DKI Jakarta menunjukkan nilai yang positif pada seluruh sektor perekonomian, artinya seluruh sektor ekonomi mengalami peningkatan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta. Nilai r_i terbesar berada pada sektor pengangkutan dan komunikasi sebesar 0,14 sedangkan nilai r_i terkecil adalah sektor pertanian dengan nilai 0,01. Dengan demikian dapat dikatakan sektor pengangkutan dan komunikasi mengalami peningkatan kontribusi terbesar terhadap pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta periode tahun 2005-2006. Lain halnya dengan sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor pertanian justru mengalami peningkatan kontribusi terkecil terhadap pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta periode tahun 2005-2006.

Tabel 4.7. Rasio PDRB Provinsi DKI Jakarta dan PDB Nasional (R_a , R_i , dan r_i)

Sektor Ekonomi	R_a	R_i	r_i
Pertanian	0,05	0,03	0,01
Pertambangan & Penggalian	0,05	0,02	0,02
Industri Pengolahan	0,05	0,05	0,05
Listrik, Gas, & Air Bersih	0,05	0,06	0,05
Bangunan	0,05	0,09	0,07
Perdagangan, Hotel & Restoran	0,05	0,06	0,07
Pengangkutan & Komunikasi	0,05	0,14	0,14
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	0,05	0,06	0,04
Jasa-jasa	0,05	0,06	0,05

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Pertumbuhan sektor-sektor perekonomian suatu wilayah dipengaruhi oleh tiga komponen pertumbuhan wilayah, yaitu komponen pertumbuhan nasional

(PN), komponen pertumbuhan proporsional (PP), dan komponen pertumbuhan pangsa wilayah (PPW). Hasil analisis *shift share* menurut sektor perekonomian di Provinsi DKI Jakarta berdasarkan komponen pertumbuhan wilayah dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Dari Tabel 4.8 dapat dilihat bahwa sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan di DKI Jakarta memiliki nilai PN tertinggi dengan nilai Rp 4,98 trilyun. Hal ini berarti bahwa jika terjadi perubahan pertumbuhan nasional, maka sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan memiliki pengaruh yang besar terhadap perubahan kebijakan nasional. Sedangkan sektor pertanian memiliki nilai PN terendah dengan nilai Rp 15,94 milyar. Hal ini berarti bahwa jika terjadi perubahan pertumbuhan nasional, maka sektor pertanian memiliki pengaruh yang kecil terhadap perubahan kebijakan nasional.

Tabel 4.8. Hasil Analisis *Shift Share* Menurut Sektor Perekonomian di DKI Jakarta Berdasarkan Komponen Pertumbuhan Wilayah (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	PN _{ij}	PP _{ij}	PPW _{ij}
Pertanian	15.935,24	-7.264,21	-6.784,55
Pertambangan & Penggalian	50.228,42	-30.006,90	-3.137,21
Industri Pengolahan	2.806.380,63	-435.018,65	97.562,58
Listrik, Gas, & Air Bersih	108.421,64	7.557,04	-17.376,22
Bangunan	1.595.427,43	1.013.235,19	-537.128,25
Perdagangan, Hotel & Restoran	3.481.689,91	412.936,70	296.878,09
Pengangkutan & Komunikasi	1.277.166,95	1.899.810,76	140.832,21
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	4.982.955,44	147.324,98	-1.719.730,85
Jasa-jasa	1.873.219,87	250.419,47	-271.776,37
Total	16.191.425,52	3.258.994,38	-2.020.660,58

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Dari hasil analisis *shift share* pada Tabel 4.8, secara keseluruhan laju pertumbuhan proporsional PDRB DKI Jakarta termasuk ke dalam pertumbuhan yang cepat. Hal ini dapat dilihat dari nilai PP_j (Total PP_{ij}) yang bernilai positif yaitu Rp 3,26 trilyun. Sektor perekonomian di DKI Jakarta yang laju pertumbuhannya paling cepat adalah sektor pengangkutan dan komunikasi dengan nilai Rp 1,90 trilyun. Sedangkan sektor perekonomian yang memiliki laju pertumbuhan lambat adalah sektor pertanian (Rp -7,26 milyar), sektor pertambangan dan penggalian (Rp -30,01 milyar) serta sektor industri pengolahan (Rp -435,02 milyar).

Secara umum sektor perekonomian di DKI Jakarta memiliki daya saing yang kurang baik. Hal ini dapat dilihat pada nilai PPW_j (total PPW_{ij}) yang nilainya negatif, yaitu sebesar Rp -2,02 trilyun. Dengan nilai tersebut dapat disimpulkan bahwa kurun waktu 2005-2006 terjadi penurunan daya saing di DKI Jakarta senilai Rp 2,02 trilyun.

Sektor-sektor perekonomian di DKI Jakarta yang berdaya saing baik hanya sektor industri pengolahan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, dan sektor pengangkutan dan komunikasi (Tabel 4.8). Sektor perekonomian yang berdaya saing paling baik adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran dengan nilai Rp 296,88 milyar. Sedangkan sektor keuangan, persewaaan, dan jasa perusahaan merupakan sektor yang tidak mampu berdaya saing dengan baik kurun waktu 2005-2006 dengan nilai Rp -1,72 trilyun.

Secara keseluruhan sektor ekonomi di Provinsi DKI Jakarta termasuk ke dalam kelompok progresif (maju). Hal ini dapat dilihat pada Tabel 4.9 dimana

total PB_{ij} bernilai positif. Sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, dan sektor pengangkutan dan komunikasi termasuk ke dalam kelompok progresif karena PB_{ij} sektor-sektor tersebut bernilai positif. Sedangkan sektor pertanian, sektor pertambangan dan penggalian, sektor industri pengolahan, sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, dan sektor jasa-jasa termasuk ke dalam kelompok pertumbuhan lambat karena PB_{ij} sektor-sektor tersebut bernilai negatif.

Tabel 4.9. Hasil Analisis *Shift Share* Menurut Sektor Perekonomian di DKI Jakarta Berdasarkan Pergeseran Bersih (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	PB_{ij}
Pertanian	-14.048,76
Pertambangan & Penggalian	-33.144,11
Industri Pengolahan	-337.456,07
Listrik, Gas, & Air Bersih	-9.819,18
Bangunan	476.106,94
Perdagangan, Hotel & Restoran	709.814,79
Pengangkutan & Komunikasi	2.040.642,97
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	-1.572.405,87
Jasa-jasa	-21.356,90
Total	1.238.333,80

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Pada Lampiran 1 dapat dilihat profil pertumbuhan sektor-sektor perekonomian Provinsi DKI Jakarta Tahun 2005-2006. Sektor-sektor perekonomian di DKI Jakarta yang berada pada kuadran I ditempati oleh sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor pengangkutan dan komunikasi. Hal ini menunjukkan bahwa sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor pengangkutan dan komunikasi merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat dan berdaya saing baik dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya.

Sektor yang menempati kuadran II ditempati oleh sektor listrik, gas, dan air, sektor bangunan, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, dan sektor jasa-jasa. Hal ini menunjukkan bahwa sektor listrik, gas, dan air, sektor bangunan, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, dan sektor jasa-jasa merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat namun berdaya saing kurang baik.

Sektor yang menempati kuadran III ditempati oleh sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian. Hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban dan berdaya saing kurang baik.

Sektor yang menempati kuadran IV ditempati oleh sektor industri pengolahan. Hal ini mengindikasikan bahwa sektor industri pengolahan merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban namun berdaya saing baik.

Dengan melihat hasil analisis PDRB DKI Jakarta dengan metode LQ, sektor basis di perekonomian DKI Jakarta adalah sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan serta sektor jasa-jasa. Sedangkan untuk hasil perhitungan dengan analisis *shift share*, kelima sektor tersebut termasuk kelompok kuadran I dan II. Artinya, sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor pengangkutan dan komunikasi merupakan sektor basis di DKI Jakarta. Sedangkan tiga sektor lainnya merupakan sektor yang patut dijadikan sektor basis meskipun tidak mampu berdaya saing dengan sektor-sektor perekonomian dari wilayah lain, tetapi ketiga sektor tersebut memiliki laju pertumbuhan yang cepat.

4.2.2. Keadaan Perekonomian Provinsi Jawa Barat

PDRB Jawa Barat pada tahun 2006 sebesar Rp 473,56 trilyun atau hanya sekitar 14,19 persen dari perekonomian nasional. Jumlah penduduk di wilayah ini tercatat 39.648.623 jiwa atau sekitar 17,86 persen dari penduduk nasional (Tabel 4.10).

Tabel 4.10. Keadaan Perekonomian Provinsi Jawa Barat

Jawa Barat		
PDRB	PDRB Harga Berlaku (Trilyun Rp)	473,56
	Relatif Terhadap Nasional (%)	14,19
	Pertumbuhan (%)	21,65
PDRB/Kapita	PDRB/Kapita (Rp)	11.943.839
	Relatif Terhadap Nasional (%)	79,45
Populasi	Jumlah Penduduk (jiwa)	39.648.623
	Relatif Terhadap Nasional (%)	17,86
	Pertumbuhan (%)	1,75

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Selama lima tahun terakhir, pertumbuhan ekonomi Provinsi Jawa Barat relatif lebih tinggi dibanding pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam kurun waktu yang sama, pertumbuhan penduduk Jawa Barat juga lebih tinggi dibanding pertumbuhan penduduk nasional. Hal ini menyebabkan pendapatan perkapita di Jawa Barat relatif kecil. Secara relatif pendapatan perkapita di provinsi ini sekitar 79,45 persen dari rata-rata pendapatan nasional.

4.2.2.1. Sektor Basis dan Sektor Non Basis Provinsi Jawa Barat

Dari hasil perhitungan PDRB dengan menggunakan Metode LQ (Tabel 4.11), dapat diketahui bahwa di Jawa Barat terdapat beberapa sektor kegiatan ekonomi yang dapat dijadikan sebagai sektor ekonomi basis atau potensial.

Tabel 4.11. Hasil Perhitungan PDRB dengan Metode *Location Quotient* (LQ) Provinsi Jawa Barat

Lapangan Usaha	Nilai LQ
Pertanian	0,95
Pertambangan & penggalian	0,30
Industri pengolahan	1,59
Listrik, gas, & air bersih	3,37
Bangunan	0,52
Perdagangan, hotel & restoran	1,16
Pengangkutan & komunikasi	0,64
Keuangan, persewaan, & jasa perusahaan	0,32
Jasa-jasa	0,76

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Sektor kegiatan ekonomi yang bisa dijadikan sebagai sektor ekonomi basis atau potensial di Jawa Barat adalah sebagai berikut:

- 1) Sektor industri pengolahan
- 2) Sektor listrik, gas dan air bersih
- 3) Sektor perdagangan, hotel dan restoran

Sedangkan sektor pertanian, sektor pertambangan dan penggalian, sektor bangunan, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, dan sektor jasa-jasa merupakan sektor non basis Provinsi Jawa Barat.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Provinsi Jawa Barat lebih berspesialisasi di sektor industri pengolahan, sektor listrik, gas dan air bersih, dan sektor perdagangan, hotel dan restoran.

4.2.2.2. Pertumbuhan Sektor-Sektor Ekonomi Provinsi Jawa Barat

Hasil perhitungan analisis *shift share* Jawa Barat dapat dilihat pada Tabel 4.12 – 4.15. Laju pertumbuhan sektor-sektor perekonomian di Jawa Barat kurun

waktu 2005-2006 mengalami peningkatan sebesar Rp 14,6 trilyun (Tabel 4.12). Sektor yang mengalami pertumbuhan terbesar adalah sektor industri pengolahan sebesar Rp 8,97 trilyun, sedangkan sektor yang mengalami pertumbuhan yang negatif adalah sektor pertanian (Rp -216,25 milyar) dan sektor pertambangan dan penggalian (Rp -177,34 milyar).

Tabel 4.12. PDRB Provinsi Jawa Barat Menurut Sektor Perekonomian Berdasarkan Harga Konstan Tahun 2000 Periode 2005-2006 (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	Y _{ij}	Y' _{ij}	ΔY _{ij}
Pertanian	34.942.015,45	34.725.766,21	-216.249,24
Pertambangan & Penggalian	7.194.525,89	7.017.183,70	-177.342,19
Industri Pengolahan	105.334.047,15	114.299.625,74	8.965.578,59
Listrik, Gas, & Air Bersih	5.649.829,62	5.755.519,24	105.689,62
Bangunan	7.780.823,72	8.112.532,09	331.708,37
Perdagangan, Hotel & Restoran	47.259.969,72	50.609.675,67	3.349.705,95
Pengangkutan & Komunikasi	10.329.164,21	11.143.253,97	814.089,76
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	7.623.682,08	7.672.322,47	48.640,39
Jasa-jasa	16.821.141,16	18.200.096,05	1.378.954,88
Total	242.935.198,99	257.535.975,13	14.600.776,14

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Berdasarkan Tabel 4.13, nilai R_a sebesar 0,05 pada setiap sektor ekonomi di Jawa Barat. Hal ini menunjukkan pertumbuhan ekonomi nasional meningkat sebesar 0,05. Nilai R_i menunjukkan kontribusi setiap sektor ekonomi terhadap peningkatan pertumbuhan secara nasional. Nilai R_i bernilai positif pada seluruh sektor perekonomian, artinya terjadi peningkatan kontribusi pada seluruh sektor perekonomian di Jawa Barat secara nasional pada kurun waktu 2005-2006 dan peningkatan kontribusi terbesar berada pada sektor pengangkutan dan komunikasi dengan nilai 0,14.

Nilai r_i di Jawa Barat menunjukkan nilai yang positif di hampir seluruh sektor perekonomian, kecuali sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian, artinya seluruh sektor ekonomi (kecuali sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian) mengalami peningkatan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di Jawa Barat.

Tabel 4.13. Rasio PDRB Provinsi Jawa Barat dan PDB Nasional (R_a , R_i , dan r_i)

Sektor Ekonomi	R_a	R_i	r_i
Pertanian	0,05	0,03	-0,01
Pertambangan & Penggalian	0,05	0,02	-0,02
Industri Pengolahan	0,05	0,05	0,09
Listrik, Gas, & Air Bersih	0,05	0,06	0,02
Bangunan	0,05	0,09	0,04
Perdagangan, Hotel & Restoran	0,05	0,06	0,07
Pengangkutan & Komunikasi	0,05	0,14	0,08
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	0,05	0,06	0,01
Jasa-jasa	0,05	0,06	0,08

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Sektor industri pengolahan memiliki nilai PN tertinggi dengan nilai Rp 5,78 trilyun (Tabel 4.14). Hal ini berarti bahwa setiap terjadi perubahan pertumbuhan nasional, maka sektor industri pengolahan berpengaruh besar terhadap perubahan kebijakan Provinsi Jawa Barat. Sedangkan nilai PN terendah adalah sektor listrik, gas, dan air dengan nilai Rp 309,813 milyar.

Secara keseluruhan, laju pertumbuhan proporsional PDRB Jawa Barat termasuk ke dalam pertumbuhan yang lambat. Hal ini dapat dilihat dari nilai PP_j yang bernilai negatif, yaitu Rp -426,36 milyar. Sektor perekonomian yang memiliki kontribusi positif terhadap PDRB Jawa Barat adalah hampir seluruh sektor perekonomian, kecuali sektor pertanian, sektor pertambangan dan

penggalian serta sektor industri pengolahan. Laju PP yang paling cepat adalah sektor pengangkutan dan komunikasi dengan nilai Rp 842,54 milyar. Sedangkan sektor yang mengalami laju pertumbuhan paling lambat di Jawa Barat adalah sektor industri pengolahan yaitu sebesar Rp -895,35 milyar.

Tabel 4.14. Hasil Analisis *Shift Share* Menurut Sektor Perekonomian di Jawa Barat Berdasarkan Komponen Pertumbuhan Wilayah (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	PN _{ij}	PP _{ij}	PPW _{ij}
Pertanian	1.916.076,81	-873.459,93	-1.258.866,12
Pertambangan & Penggalian	394.518,29	-235.688,68	-336.171,80
Industri Pengolahan	5.776.087,11	-895.354,53	4.084.846,01
Listrik, Gas, & Air Bersih	309.813,48	21.594,16	-225.718,02
Bangunan	426.668,46	270.971,58	-365.931,68
Perdagangan, Hotel & Restoran	2.591.542,90	307.363,15	450.799,91
Pengangkutan & Komunikasi	566.409,00	842.544,44	-594.863,68
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	418.051,46	12.360,02	-381.771,08
Jasa-jasa	922.402,39	123.310,41	333.242,08
Total		-426.359,38	1.705.565,63

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Secara umum sektor perekonomian di Jawa Barat memiliki daya saing yang baik. Hal ini dapat dilihat pada nilai PPW_j yang bernilai positif, yaitu sebesar Rp 1,71 trilyun. Namun, sektor-sektor perekonomian yang berdaya saing baik lebih sedikit dibandingkan sektor-sektor perekonomian yang berdaya saing kurang baik. Sektor-sektor perekonomian yang berdaya saing baik adalah sektor industri pengolahan dengan nilai Rp 4,08 trilyun, sektor perdagangan, hotel, dan restoran dengan nilai Rp 450,80 milyar, dan sektor jasa-jasa dengan nilai Rp 333,24 milyar. Sedangkan sektor pertanian merupakan sektor yang berdaya saing paling buruk dengan nilai Rp -1,26 trilyun.

Total nilai pergeseran bersih di Jawa Barat adalah Rp 1,28 trilyun (Tabel 4.15). Hal ini menunjukkan bahwa Jawa Barat mengalami laju pertumbuhan *progresif*. Sektor industri pengolahan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, dan sektor jasa-jasa merupakan sektor-sektor yang termasuk ke dalam kelompok *progresif*. Sedangkan sektor pertanian, sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan merupakan sektor-sektor yang termasuk ke dalam kelompok lamban.

Tabel 4.15. Hasil Analisis *Shift Share* Menurut Sektor Perekonomian di Jawa Barat Berdasarkan Pergeseran Bersih (dalam juta Rp)

Sektor Ekonomi	PB _{ij}
Pertanian	-2.132.326,05
Pertambangan & Penggalian	-571.860,48
Industri Pengolahan	3.189.491,48
Listrik, Gas, & Air Bersih	-204.123,86
Bangunan	-94.960,09
Perdagangan, Hotel & Restoran	758.163,06
Pengangkutan & Komunikasi	247.680,76
Keuangan, Persewaan, & Jasa Perusahaan	-369.411,06
Jasa-jasa	456.552,49
Total	1.279.206,25

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2007 (data diolah)

Pada Lampiran 2 dapat dilihat profil pertumbuhan sektor-sektor perekonomian Provinsi Jawa Barat Tahun 2005-2006. Sektor-sektor perekonomian di Jawa Barat yang berada pada kuadran I ditempati oleh sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor jasa-jasa. Hal ini menunjukkan bahwa sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor jasa-jasa merupakan sektor yang memiliki pertumbuhan yang cepat dan disertai dengan daya saing yang baik dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya.

Sektor yang menempati kuadran II ditempati oleh sektor listrik, gas, dan air, sektor bangunan, sektor pengangkutan dan komunikasi, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa sektor listrik, gas, dan air, sektor bangunan, sektor pengangkutan dan komunikasi, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan memiliki pertumbuhan yang cepat namun tidak dapat bersaing dengan sektor ekonomi lainnya.

Sektor yang menempati kuadran III ditempati oleh sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian. Hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian memiliki pertumbuhan yang lambat dan berdaya saing kurang baik.

Sektor yang menempati kuadran IV ditempati oleh sektor industri pengolahan. Hal ini mengindikasikan bahwa sektor industri pengolahan memiliki daya saing yang baik namun pertumbuhannya lambat.

Dengan melihat hasil analisis LQ, sektor basis di perekonomian Jawa Barat adalah sektor industri pengolahan, sektor listrik, gas, dan air bersih, dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Sedangkan untuk hasil perhitungan dengan analisis *shift share*, sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor listrik, gas, dan air bersih termasuk kelompok kuadran I dan II. Artinya, sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor basis di Jawa Barat. Sektor listrik, gas, dan air bersih merupakan sektor yang patut dijadikan sektor basis meskipun tidak mampu berdaya saing dengan sektor-sektor perekonomian dari wilayah lain, namun sektor tersebut memiliki laju pertumbuhan yang cepat. Namun sesuai hasil analisis *shift share*, sektor industri pengolahan merupakan

sektor kuadran IV dimana laju pertumbuhannya lamban namun berdaya saing baik.

4.3. Perbankan Wilayah

4.3.1. Perbankan di DKI Jakarta

Untuk mengembangkan kredit di suatu wilayah, suatu bank perlu melakukan identifikasi sektor mana yang menjadi fokus pembiayaan. Identifikasi dilakukan untuk mengetahui sektor yang memiliki prospek yang lebih baik dibanding dengan sektor lainnya. Dengan membiayai sektor yang lebih prospektif, peluang usaha perbankan akan lebih terbuka dan bank dapat memanfaatkan keunggulan komparatif di wilayah itu. Tabel 4.16 memperlihatkan perkembangan perbankan di DKI Jakarta.

Tabel 4.16. Perkembangan Perbankan di DKI Jakarta

		DKI Jakarta
Total Kredit	Tahun 2006 (Trilyun Rp)	300,80
	Total kredit/PDRB Tahun 2006 (%)	69,33
	Pertumbuhan Rata-Rata (%)	15,11
Deposit	Tahun 2006 (Trilyun Rp)	616,98
	Deposit/PDRB Tahun 2006(%)	142,21
	Pertumbuhan Rata-Rata (%)	7,42
Kantor Cabang Bank	Jumlah Kantor Cabang Tahun 2006 (unit)	1.797
	(Jumlah Kantor Cabang/Populasi)*100.000	20,05

Sumber: Bank Indonesia, 2007 (data diolah)

Pemberian kredit di DKI Jakarta pada tahun 2006 mencapai Rp 300,80 trilyun atau sekitar 69,33 persen dari PDRB. Dari sisi pengumpulan dana, perbankan di DKI Jakarta berhasil menghimpun DPK (Dana Pihak Ketiga) sebesar Rp 616,98 trilyun. Jika dibandingkan dengan jumlah kredit yang tersalur, DKI Jakarta termasuk *net-creditor* (DPK lebih tinggi dari kredit). Hal ini berarti

perbankan memperlakukan wilayah ini sebagai target penghimpunan dana dibanding pemberian kredit.

Berdasarkan Tabel 4.17, kredit perbankan di DKI Jakarta terkonsentrasi di sektor industri pengolahan (Rp 59,01 triliun), sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan (Rp 52,56 triliun), dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran (Rp 52,04 triliun). Pemberian kredit untuk UKM di DKI Jakarta terkonsentrasi di sektor perdagangan, hotel, dan restoran dengan persentase sebesar 2,04 persen dari total keseluruhan pemberian kredit.

Tabel 4.17. Distribusi Sektoral Pinjaman DKI Jakarta Tahun 2006

Sektor Ekonomi	Jumlah Pemberian Kredit (juta Rp)	Jumlah Pemberian Kredit ke UKM (juta Rp)	Rasio Pemberian Kredit UKM terhadap Total Kredit (%)	Rasio Pemberian Kredit UKM terhadap Kredit Tiap Sektor Ekonomi (%)
Pertanian	9.002.995	2.754.748	0,92	30,60
Pertambangan & penggalian	7.462.080	25.720	0,01	0,34
Industri pengolahan	59.009.395	655.989	0,22	1,11
Listrik, gas, & air bersih	9.677.717	8.232	0,00	0,09
Bangunan	20.046.455	284.707	0,09	1,42
Perdagangan, hotel & restoran	52.038.415	6.132.524	2,04	11,78
Pengangkutan & komunikasi	17.740.374	555.213	0,18	3,13
Keuangan, persewaan, & jasa perusahaan	52.564.138	1.698.397	0,56	3,23
Jasa-jasa	5.875.550	367.324	0,12	6,25
Lain-lain	67.382.043	3.155.871	1,05	4,68
Total	300.799.162	15.638.725	5,20	5,20

Sumber: Bank Indonesia, 2007

Sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban dan tidak berdaya saing baik (Tabel 4.8). Berdasarkan Gambar 4.4, responden di DKI Jakarta yang membuka usaha di sektor pertanian hanya sebesar 1,1 persen sedangkan tidak ada responden yang membuka usaha di sektor pertambangan dan penggalian. Hal ini menunjukkan bahwa kedua sektor tersebut selain laju pertumbuhannya lamban, tidak berdaya saing baik, juga hanya sedikit UKM di DKI Jakarta yang membuka usaha di sektor tersebut.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sebaiknya perbankan tidak berkonsentrasi dalam memberikan kredit kepada UKM di DKI Jakarta yang bergerak di sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian. Hal ini dikarenakan tingkat resiko kedua sektor usaha tersebut sangat tinggi dan mengalami kesulitan dalam pengembalian kredit perbankan. Pemberian kredit untuk UKM di DKI Jakarta terkonsentrasi di sektor pertanian (Tabel 4.17). Hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan dari sektor pertanian merupakan kebutuhan primer bagi semua masyarakat.

Sektor industri pengolahan merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban namun berdaya saing baik. Responden yang membuka usaha di sektor industri pengolahan sebanyak 11,4 persen (Gambar 4.4). Hal ini berarti meskipun laju pertumbuhan pada sektor industri pengolahan lamban, namun sektor tersebut berdaya saing baik dan cukup banyak UKM di DKI Jakarta yang membuka usaha di sektor tersebut.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sebaiknya perbankan berkonsentrasi memberikan kredit kepada UKM di DKI Jakarta yang bergerak di sektor industri pengolahan karena sektor ini mampu berdaya saing dengan baik meskipun laju pertumbuhannya lambat. Pemberian kredit perbankan untuk UKM yang membuka usaha di sektor industri pengolahan sebesar 0,22 persen dari total pemberian kredit perbankan di DKI Jakarta (Tabel 4.17). Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor industri pengolahan belum cukup baik.

Sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan serta sektor jasa-jasa merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat namun tidak mampu berdaya saing dengan baik. Berdasarkan Gambar 4.4, tidak ada responden yang membuka usaha di sektor listrik, gas, dan air bersih. Responden yang membuka usaha di sektor bangunan dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan masing-masing sebanyak 2,3 persen. Sedangkan responden yang membuka usaha di sektor jasa-jasa sebanyak 30,7 persen.

Hal tersebut menunjukkan bahwa meskipun laju pertumbuhan pada sektor-sektor tersebut cepat, namun sektor-sektor tersebut tidak mampu berdaya saing dengan baik dan hanya sedikit UKM di DKI Jakarta yang membuka usaha di sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, sedangkan responden yang membuka usaha di sektor jasa-jasa cukup banyak. Hal ini dikarenakan sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan serta sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan merupakan sektor yang menghasilkan barang publik dimana dibutuhkan investasi

yang tinggi untuk membuka usaha tersebut atau dapat dikatakan bahwa ketiga sektor tersebut merupakan sektor usaha yang padat modal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sebaiknya perbankan tidak berkonsentrasi memberikan kredit kepada UKM di DKI Jakarta yang bergerak di sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan karena sektor ini tidak mampu berdaya saing dengan baik meskipun laju pertumbuhannya cepat.

Pemberian kredit perbankan untuk UKM yang membuka usaha di sektor listrik, gas, dan air bersih sebesar 0,00 persen, 0,09 sektor bangunan, 0,56 persen sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, dan 0,12 sektor jasa-jasa. Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, dan sektor jasa-jasa cukup baik. Sedangkan pemberian kredit di sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan cukup tinggi dari seharusnya.

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor pengangkutan dan komunikasi merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat dan berdaya saing baik. Sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor terbanyak responden yaitu sebanyak 50 persen responden (Gambar 4.4). Hal ini berarti sektor perdagangan, hotel, dan restoran selain laju pertumbuhannya cepat, berdaya saing baik, juga cukup banyak UKM di DKI Jakarta yang membuka usaha di sektor tersebut.

Dengan demikian, UKM di DKI Jakarta yang bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran perlu diberikan kredit oleh perbankan untuk menambah modalnya sehingga UKM dapat memperbesar usahanya. Pemberian

kredit untuk UKM di DKI Jakarta memang terkonsentrasi di sektor perdagangan, hotel, dan restoran (Tabel 4.17). Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor perdagangan, hotel, dan restoran sudah cukup baik.

Keberadaan UKM berdampak positif bagi perekonomian wilayah terutama dalam hal penyerapan tenaga kerja. Apabila UKM diberi pinjaman untuk tambahan modal, UKM tersebut akan memperbesar usahanya yang akan berdampak baik bagi perekonomian wilayah tersebut. Namun dari Tabel 4.16 dapat dilihat bahwa total kredit di DKI Jakarta lebih sedikit dibandingkan total deposit. Hal ini menjadikan bahwa DKI Jakarta lebih berkonsentrasi untuk mengumpulkan dana daripada memberikan kredit. Apabila dari pihak perbankan hanya memberi sedikit pinjaman, maka perekonomian wilayah tidak akan mengalami kemajuan.

Gambar 4.6 menunjukkan bahwa sebanyak 31,8 persen responden di DKI Jakarta mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Dari 31,8 persen responden yang mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir, diantaranya sebanyak 51,9 persen responden tidak berbadan hukum (Lampiran 3), 46,4 persen diantaranya bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran (Lampiran 4), 57,1 persen diantaranya usaha menengah (Lampiran 5), 37 persen diantaranya memperoleh omzet di bawah Rp 500 juta dan antara Rp 1 – 5 milyar (Lampiran 6), 85,7 persen diantaranya mengajukan kredit ke bank (Lampiran 7), dan 74,1 persen diantaranya tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan (Lampiran 8)

Peningkatan keuntungan lebih banyak terjadi pada usaha yang tidak berbadan hukum. Hal ini dikarenakan sebagian besar UKM yang mengajukan kredit dalam 3 tahun terakhir adalah UKM yang tidak berbadan hukum (Lampiran 9). Meskipun pihak bank lebih percaya kepada UKM yang telah berbadan hukum, namun kadang-kadang dalam pemberian kredit, nilai kredit yang diajukan UKM yang tidak berbadan hukum tidak sepenuhnya disetujui. Dengan adanya pemberian kredit kepada UKM yang tidak berbadan hukum, membuat modal UKM semakin besar sehingga dapat meningkatkan produktivitas usaha yang dapat meningkatkan keuntungan usaha.

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor yang mengalami peningkatan keuntungan tertinggi dibandingkan sektor-sektor lainnya. Hal ini sesuai dengan analisis LQ dimana sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor basis di Provinsi DKI Jakarta. Hal ini juga sesuai dengan hasil analisis *shift share* dimana sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor yang menduduki kuadran I, yang artinya sektor tersebut mengalami laju pertumbuhan yang cepat dan memiliki daya saing yang baik.

Lebih banyak usaha menengah yang mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir dibandingkan usaha kecil di DKI Jakarta. Hal ini dikarenakan pihak bank lebih mempercayai usaha yang lebih besar untuk memberikan kreditnya, selain itu usaha menengah lebih besar skalanya dibandingkan usaha kecil. Dengan demikian, bank lebih banyak memberikan kreditnya untuk usaha menengah dibandingkan usaha kecil. Dengan adanya tambahan modal pada usaha menengah, terjadi peningkatan produktivitas yang

berpengaruh terhadap peningkatan keuntungan usaha menengah. Oleh karena itu, peningkatan keuntungan usaha lebih banyak terjadi pada usaha berskala menengah.

Peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir paling banyak terjadi pada usaha yang beromzet di bawah Rp 500 juta dan antara Rp 1 – 5 milyar. Hal ini dikarenakan lebih banyak responden yang memperoleh omzet di bawah Rp 500 juta per tahun dan antara Rp 1 – 5 milyar per tahun mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir (Lampiran 10). Dengan demikian dapat disimpulkan peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir di DKI Jakarta sesuai dengan pengajuan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir.

Dari 31,8 persen responden yang mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir, 74,1 persen di antaranya tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Hal ini menunjukkan sulit atau tidaknya akses ke perbankan berpengaruh terhadap peningkatan keuntungan usaha.

4.3.1.1. Hasil dan Analisis Nilai Indeks Keadaan Perbankan di DKI Jakarta

Menurut hasil perhitungan nilai indeks pada Lampiran 11, alasan sebagian responden di DKI Jakarta menggunakan kredit bank sebagai sumber pembiayaan utama perusahaan saat ini adalah mudah untuk merealisasikan kredit sesuai kebutuhan, prosedur pengajuan kredit yang lebih mudah, gencarnya penawaran kredit oleh bank, suku bunga relatif kompetitif, adanya hubungan baik antara perusahaan dengan pihak bank, biaya-biaya provisi relatif terjangkau, dan jaminan yang dimiliki perusahaan cukup memadai.

Alasan responden lainnya yang tidak menggunakan kredit bank sebagai sumber pembiayaan utama saat ini adalah persyaratan dan prosedur lebih mudah, tidak memerlukan agunan dalam jumlah besar, proses pencairan dana lebih cepat, biaya dana (bunga) lebih murah, dan jangka waktu pengembalian lebih panjang (Lampiran 12).

Alasan responden memilih sumber permodalan selain bank secara berturut-turut adalah tanpa jaminan, mekanisme sederhana, mudah dijangkau, biaya lebih rendah, waktu pemrosesan lebih cepat, dan sudah dipercaya/memiliki kredibilitas (Lampiran 13). Keenam alasan tersebut merupakan kemudahan yang didapat oleh responden untuk meminjam kredit pada lembaga keuangan bukan bank.

Melambatnya usaha responden di DKI Jakarta disebabkan oleh daya beli masyarakat yang menurun, banyaknya perusahaan dan produk sejenis, keterbatasan modal, biaya ekonomi yang tinggi, pemasaran yang terhambat, biaya produksi yang tinggi, keterbatasan bahan baku, meningkatnya masalah ketenagakerjaan, kurang kondusifnya sosial dan politik, teknologi kurang maju serta masalah birokrasi dan ketidakpastian hukum (Lampiran 14).

Kendala yang umum dihadapi responden di DKI Jakarta dalam mengajukan kredit ke bank adalah jaminan atau agunan (Lampiran 15), yaitu dalam hal agunan yang kurang memadai serta kesulitan memberikan agunan. Hal ini disebabkan UKM merupakan usaha berskala kecil yang tidak memiliki jaminan yang banyak atau besar karena modal UKM pun tergolong sedikit.

Dengan demikian, apabila pihak bank menganggap jaminan kurang besar, maka bank akan menolak pengajuan kredit UKM tersebut.

Kendala umum yang dihadapi setelah jaminan menurut hasil perhitungan dengan nilai indeks adalah kapasitas, yaitu kondisi keuangan perusahaan yang kurang baik, sehingga memungkinkan pihak bank menolak pengajuan kredit responden. Padahal, selain untuk memperbesar usaha, sebagian responden mengajukan kredit untuk memperbaiki kondisi keuangan perusahaan yang kurang baik. Namun pihak bank justru menolak apabila kondisi keuangan perusahaan sedang kurang baik karena dikhawatirkan responden tidak mampu mengembalikan kredit sehingga dapat membuat kredit macet.

Prospek usaha yang kurang baik juga termasuk dalam kendala kapasitas. Prospek usaha yang kurang baik membuat pihak bank menolak pengajuan kredit responden. Siklus bisnis perusahaan yang sedang menurun juga merupakan faktor dalam kapasitas. Pihak bank tentu akan menolak pengajuan kredit apabila siklus bisnis perusahaan responden sedang menurun. Tiga hal tersebut di atas akan menjadi alasan kuat pihak bank untuk menolak responden yang memiliki kapasitas perusahaan seperti 3 hal di atas karena pihak bank khawatir responden tidak mampu mengembalikan kredit atau sering dikenal dengan kredit macet.

Jangka waktu pengembalian yang terlalu pendek juga termasuk dalam faktor kapasitas. Jangka waktu pengembalian yang terlalu pendek akan membuat bunga yang diperoleh bank hanya sedikit. Suku bunga yang terlalu tinggi juga merupakan faktor kapasitas yang menjadi juga menjadi kendala responden dalam

mengajukan kredit ke bank. Responden menganggap suku bunga yang ditetapkan cukup tinggi sehingga responden khawatir tidak mampu membayar kredit.

Modal merupakan kendala yang umum dihadapi setelah kapasitas yang terdiri dari likuiditas yang kurang baik, solvabilitas yang kurang baik, dan rentabilitas yang kurang prospektif. Likuiditas adalah kondisi kemampuan membayar hutang jangka pendek. Solvabilitas adalah kondisi kemampuan membayar hutang jangka panjang. Kendala yang dimaksud adalah kemampuan membayar hutang jangka panjang. Rentabilitas adalah kemampuan menghasilkan profit. Kendala yang dimaksud adalah kemampuan menghasilkan profit yang kurang prospektif yang membuat pihak bank khawatir akan kemampuan responden mengembalikan kredit.

Kondisi ekonomi merupakan kendala keempat yang umum dihadapi oleh responden dalam mengajukan kredit ke bank. Faktor-faktor yang termasuk di dalamnya adalah kondisi ekonomi yang memburuk, kondisi politik yang kurang kondusif, dan kondisi ekonomi perusahaan yang memburuk. Namun dari hasil perhitungan nilai indeks, kondisi ekonomi merupakan kendala keempat dari lima kendala sehingga dapat dikatakan kondisi ekonomi bukan merupakan kendala utama responden di DKI Jakarta dalam mengajukan kredit ke bank.

Kendala yang kelima adalah karakter responden. Faktor-faktor yang termasuk di dalamnya adalah tidak memiliki hubungan baik dengan bank, kurangnya kemauan untuk memenuhi kewajiban membayar kredit, dan memiliki catatan negatif dalam berhubungan dengan bank. Tidak memiliki hubungan baik dengan bank bukan merupakan kendala utama responden. Kurangnya kemauan

untuk memenuhi kewajiban membayar kredit bukan merupakan kendala yang umum ditemui responden. Hal ini dikarenakan apabila terjadi kredit macet, maka jaminan yang ditangguhkan oleh responden akan dimiliki oleh bank dimana nilai jaminan yang ditangguhkan lebih besar dibandingkan jumlah kredit yang dipinjam responden.

Catatan negatif dalam berhubungan dengan bank hanya dialami oleh sebagian kecil responden. Catatan negatif ini dapat berupa kredit yang pernah dipinjam oleh responden namun pihak responden tidak dapat mengembalikan kewajiban secara baik atau dapat juga responden pernah menipu pihak bank sehingga responden memiliki catatan negatif dalam berhubungan dengan pihak bank. Namun, karakter bukan merupakan kendala utama yang ditemui responden karena dari hasil perhitungan nilai indeks, karakter menempati urutan kelima.

Penyebab penolakan pengajuan kredit responden di DKI Jakarta secara berurutan adalah jaminan yang kurang memadai, komposisi modal yang relatif kecil, pembatasan kredit oleh bank, iklim dunia usaha yang tidak kondusif, kinerja dan prospek usaha yang kurang baik, resiko usaha di sektor tersebut relatif tinggi, bukan merupakan prioritas bank, dan pernah menunggak kredit dalam jangka waktu lama (Lampiran 16).

Jaminan yang kurang memadai merupakan penyebab utama penolakan pengajuan kredit pada responden di DKI Jakarta. Hal ini sama dengan kendala yang ditemui responden dalam mengajukan kredit ke bank. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jaminan merupakan kendala utama responden di DKI

Jakarta untuk akses ke perbankan, mengajukan kredit ke perbankan serta penyebab utama penolakan pengajuan kredit.

Komposisi modal yang relatif kecil merupakan penyebab kedua yang membuat bank menolakan pengajuan kredit responden. Modal usaha responden hanya berasal dari pemilik UKM saja tanpa adanya penanaman modal dari orang lain. Hal ini menyebabkan nilai modal perusahaan sangat kecil yang membuat pihak bank khawatir responden tidak mampu membayar kredit dengan baik sehingga pihak bank menolak pengajuan kredit responden.

Pembatasan kredit oleh bank merupakan penyebab ketiga penolakan pengajuan kredit oleh responden di DKI Jakarta. Dalam hal ini bank hanya membatasi jumlah kredit yang diberikan untuk UKM. Apabila kuota kredit telah tercukupi maka pihak bank menolak pengajuan kredit responden.

Iklm dunia usaha tidak selamanya kondusif. Iklm dunia usaha merupakan penyebab keempat pihak bank menolak pengajuan kredit responden di DKI Jakarta. Apabila iklm dunia usaha kurang kondusif, maka pihak bank khawatir responden tidak mampu membayar kewajiban dengan baik sehingga pihak bank lebih baik menolak pengajuan kredit responden pada saat iklm dunia usaha tidak kondusif.

Penyebab penolakan pengajuan kredit kelima adalah kinerja dan prospek usaha yang kurang baik. Resiko usaha responden di sektor tersebut relatif tinggi merupakan penyebab keenam pihak bank menolak pengajuan kredit reponden. Kinerja dan prospek usaha yang kurang baik serta resiko usaha yang tinggi

membuat pihak bank khawatir responden tidak mampu memenuhi kewajiban dengan baik.

Penyebab penolakan pengajuan kredit ketujuh adalah bukan prioritas bank karena umumnya responden UKM belum memenuhi persyaratan kredit yang dikenal dengan “5 C” seperti *Character* (karakter), *Capacity* (kapasitas), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), dan *Condition of Economy* (kondisi ekonomi) yang diuraikan oleh Tarigan (2006). Penyebab penolakan pengajuan kredit yang terakhir adalah pernah menunggak kredit dalam jangka waktu lama.

Dari hasil analisis *crosstabs* pada Lampiran 17, sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke bank.

Penyebab sulitnya akses ke bank bagi UKM di DKI Jakarta secara berurutan adalah kurangnya informasi mengenai bank, keterbatasan dengan pihak bank (kurang berhubungan baik dengan pihak bank), rendahnya *credibility*, serta infrastruktur yang kurang memadai/hambatan jarak (Lampiran 18). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kurangnya informasi mengenai bank merupakan faktor utama yang menyebabkan sulitnya responden di DKI Jakarta akses ke perbankan. Sedangkan infrastruktur di DKI Jakarta bukan merupakan faktor utama yang menyebabkan sulitnya responden di DKI Jakarta akses ke perbankan. Dengan demikian dapat dikatakan infrastruktur di DKI Jakarta untuk akses ke perbankan sudah cukup baik.

4.3.2. Perbankan di Jawa Barat

Pemberian kredit di Jawa Barat pada tahun 2006 mencapai Rp 109,31 triliun atau sekitar 28,08 persen dari PDRB. Dari sisi pengumpulan dana, perbankan di Jawa Barat berhasil menghimpun DPK sebesar Rp 108,69 triliun. Dengan demikian, Provinsi Jawa Barat tidak termasuk *net-creditor* karena DPK lebih rendah dibandingkan kredit.

Tabel 4.18. Perkembangan Perbankan di Jawa Barat

		Jawa Barat
Total Kredit	Tahun 2006 (Trilyun Rp)	109,31
	Total kredit/PDRB Tahun 2006 (%)	28,08
	Pertumbuhan Rata-Rata (%)	9,91
Deposit	Tahun 2006 (Trilyun Rp)	108,69
	Deposit/PDRB Tahun 2006(%)	27,92
	Pertumbuhan Rata-Rata (%)	7,40
Kantor Cabang Bank	Jumlah Kantor Cabang Tahun 2006 (unit)	981
	(Jumlah Kantor Cabang/Populasi)*100.000	2,41

Sumber: Bank Indonesia, 2007

Dari Tabel 4.19, kredit perbankan di Provinsi Jawa Barat terkonsentrasi di sektor industri pengolahan (Rp 33,22 triliun), sektor perdagangan, hotel dan restoran (Rp 15,21 triliun), dan sektor bangunan (Rp 6,45 triliun). Dengan demikian dapat dikatakan pemberian kredit di Jawa Barat kurang merata ke seluruh sektor. Sedangkan pemberian kredit untuk UKM terkonsentrasi di sektor perdagangan, hotel, dan restoran dengan persentase sebesar 4,09 persen dari total keseluruhan pemberian kredit, sektor pertanian (1,74 persen) dan sektor industri pengolahan (0,57 persen).

Tabel 4.19. Distribusi Sektoral Pinjaman Jawa Barat Tahun 2006

Sektor Ekonomi	Jumlah Pemberian Kredit (juta Rp)	Jumlah Pemberian Kredit UKM (juta Rp)	Rasio Pemberian Kredit UKM terhadap Total Kredit (%)	Rasio Pemberian Kredit UKM terhadap Kredit di Sektor Ekonomi(%)
Pertanian	3.254.222	1.903.608	1,74	58,50
Pertambangan & penggalian	276.310	7.068	0,01	2,56
Industri pengolahan	33.220.457	621.375	0,57	1,87
Listrik, gas, & air bersih	2.734.907	7.873	0,01	0,29
Bangunan	6.453.554	177.687	0,16	2,75
Perdagangan, hotel & restoran	15.213.802	4.465.594	4,09	29,35
Pengangkutan & komunikasi	2.023.132	68.659	0,06	3,39
Keuangan, persewaan, & jasa perusahaan	4.589.587	447.673	0,41	9,75
Jasa-jasa	1.449.399	85.725	0,26	19,71
Lain-lain	40.091.304	3.931.338	3,60	9,81
Total	109.306.674	11.916.600	10,90	10,90

Sumber: Bank Indonesia, 2007

Berdasarkan Tabel 4.14, sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian di Jawa Barat merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban dan tidak mampu berdaya saing dengan baik. Responden di Jawa Barat yang membuka usaha di sektor pertanian hanya sebesar 4,2 persen sedangkan responden yang membuka usaha di sektor pertambangan dan penggalian hanya sebesar 1 persen. Dengan demikian, perbankan tidak harus berkonsentrasi memberikan kredit kepada UKM di Jawa Barat yang bergerak di sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian karena tingkat resiko kedua sektor

tersebut sangat tinggi dan dikhawatirkan sulit dalam pengembalian kredit perbankan.

Pemberian kredit untuk UKM di Jawa Barat cukup berkonsentrasi di sektor pertanian sedangkan untuk UKM di sektor pertambangan dan penggalian sangat sedikit sekali (Tabel 4.19). Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor pertanian sudah cukup baik, karena produk yang dihasilkan dari sektor pertanian merupakan kebutuhan primer bagi semua masyarakat.

Sektor industri pengolahan merupakan sektor yang laju pertumbuhannya lamban namun berdaya saing baik. Berdasarkan Gambar 4.13, responden yang membuka usaha di sektor industri pengolahan sebanyak 27,1 persen. Dengan demikian, perbankan sebaiknya berkonsentrasi memberikan kredit kepada UKM di Jawa Barat yang bergerak di sektor industri pengolahan karena sektor ini mampu berdaya saing dengan baik meskipun laju pertumbuhannya lamban. Pemberian kredit perbankan untuk UKM yang membuka usaha di sektor industri pengolahan sebesar 0,57 persen dari total pemberian kredit perbankan di Jawa Barat (Tabel 4.19).

Sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, sektor pengangkutan dan komunikasi, dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat namun tidak mampu berdaya saing dengan baik serta tidak ada responden di Jawa Barat yang membuka usaha di sektor listrik, gas, dan air bersih. Responden yang membuka usaha di sektor bangunan dan sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan masing-masing sebanyak 2,1 persen. Sedangkan responden yang membuka usaha di sektor

pengangkutan dan komunikasi sebanyak 4,2 persen. Oleh sebab itu, perbankan sebaiknya tidak berkonsentrasi dalam memberikan kredit kepada UKM di Jawa Barat yang bergerak di keempat sektor tersebut karena sektor-sektor tersebut tidak mampu berdaya saing dengan baik meskipun laju pertumbuhannya cepat.

Pemberian kredit perbankan untuk UKM yang membuka usaha di sektor listrik, gas, dan air bersih sebesar 0,01 persen, 0,16 persen sektor bangunan, 0,06 persen sektor pengangkutan dan komunikasi, dan 0,41 persen sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan. Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor listrik, gas, dan air bersih, sektor bangunan, dan sektor jasa-jasa cukup baik. Sedangkan rasio pemberian kredit di sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan dianggap terlalu besar.

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor jasa-jasa merupakan sektor yang laju pertumbuhannya cepat dan berdaya saing baik. Selain itu, merupakan sektor yang respondennya cukup banyak masing-masing sebanyak 40,6 persen dan 18,8 persen. Oleh sebab itu, UKM di Jawa Barat yang bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor jasa-jasa perlu diberikan kredit oleh perbankan untuk menambah modalnya sehingga UKM dapat memperbesar usahanya. Pemberian kredit untuk UKM di Jawa Barat memang terkonsentrasi di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Hal ini berarti pemberian kredit untuk UKM di sektor perdagangan, hotel, dan restoran sudah cukup baik. Namun rasio pemberian kredit untuk UKM di sektor jasa-jasa dapat dikatakan masih sedikit.

Keberadaan UKM berdampak positif bagi perekonomian wilayah seperti banyak menyerap tenaga kerja. Apabila UKM diberi pinjaman untuk tambahan

modal, UKM tersebut akan memperbesar usahanya yang akan berdampak baik bagi perekonomian wilayah tersebut. Namun apabila dari pihak perbankan hanya memberi sedikit pinjaman, maka perekonomian wilayah tidak akan mengalami kemajuan.

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran dan sektor industri pengolahan merupakan sektor basis di Provinsi Jawa Barat. Sektor pertanian bukan merupakan sektor basis di Jawa Barat, namun sektor ini mendapat perhatian cukup besar dalam pemberian kredit UKM. Hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan sektor pertanian merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat. Dengan demikian dapat dikatakan pemberian kredit untuk UKM telah sesuai dengan keadaan sektor basis dan non basis di Jawa Barat. Namun pemberian kredit untuk UKM hanya 10,90 persen dari total pemberian kredit. Persentase ini lebih besar dibandingkan pemberian kredit untuk UKM di DKI Jakarta namun nilai nominal pemberian kredit di DKI Jakarta tetap lebih besar.

Dari Gambar 4.15, sebanyak 52,1 persen responden di Jawa Barat mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir, 65,8 persen diantaranya usaha responden telah berbadan hukum (Lampiran 19), 46 persen diantaranya bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran (Lampiran 20), 60 persen diantaranya usaha kecil (Lampiran 21), 38 persen diantaranya mendapat omzet di bawah Rp 500 juta per tahun (Lampiran 22), 87,8 persen diantaranya mengajukan kredit ke bank (Lampiran 23), 69,8 persen diantaranya tidak pernah mengalami penolakan dalam pengajuan kredit ke bank (Lampiran 24), dan 83,7

persen diantaranya tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan (Lampiran 25).

Peningkatan keuntungan lebih banyak terjadi pada usaha yang telah berbadan hukum. Hal ini dikarenakan pihak bank lebih percaya kepada UKM yang telah berbadan hukum dalam pemberian kredit. Dengan adanya pemberian kredit kepada UKM yang telah berbadan hukum, membuat modal UKM semakin besar sehingga dapat meningkatkan produktivitas yang dapat meningkatkan keuntungan usaha. Hal ini berbeda dengan Provinsi DKI Jakarta dimana sebagian besar responden yang mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir adalah usaha yang tidak berbadan hukum. Dengan demikian dapat dikatakan kinerja birokrasi dan perbankan di Provinsi Jawa Barat tergolong bagus.

Sama halnya dengan Provinsi DKI Jakarta, sektor perdagangan, hotel, dan restoran di Jawa Barat juga merupakan sektor yang respondennya paling banyak mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir. Hal ini berarti UKM yang bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran perlu mendapat perhatian pemerintah untuk mendukung perkembangan UKM di sektor tersebut.

Berbeda dengan responden di Provinsi DKI Jakarta, responden di Provinsi Jawa Barat yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir adalah usaha kecil. Hal ini dikarenakan pada usaha kecil tidak membutuhkan modal yang besar sehingga dengan modal yang kecil pun usaha responden tetap berjalan dan tidak beresiko tinggi. Sesuai dengan hal tersebut, responden yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan usaha adalah responden yang mendapat omzet kurang dari Rp 500 juta per tahun.

Responden yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan usaha adalah responden yang mengajukan kredit ke perbankan dalam 3 tahun terakhir, tidak pernah mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke perbankan, dan responden yang tidak pernah mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kredit yang diberikan perbankan kepada responden di Jawa Barat dapat mengembangkan usaha responden.

4.3.2.1. Hasil dan Analisis Nilai Indeks Keadaan Perbankan di Jawa Barat

Sebagian responden di Jawa Barat menggunakan kredit bank sebagai sumber pembiayaan perusahaan saat ini, hal tersebut dikarenakan mudah untuk merealisasikan kredit sesuai kebutuhan, suku bunga relatif kompetitif, prosedur pengajuan kredit yang lebih mudah, adanya hubungan baik antara perusahaan dengan pihak bank, gencarnya penawaran kredit oleh bank, jaminan yang dimiliki perusahaan cukup memadai, dan biaya-biaya provisi relatif terjangkau (Lampiran 26).

Sebanyak 59,4 persen responden di Jawa Barat tidak menggunakan kredit bank sebagai sumber pembiayaan utama saat ini. Hal tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu persyaratan dan prosedur lebih mudah, tidak memerlukan agunan dalam jumlah besar, proses pencairan dana lebih cepat, jangka waktu pengembalian lebih panjang, dan biaya dana (bunga) lebih murah (Lampiran 27).

Alasan responden di Jawa Barat memilih sumber permodalan selain bank secara berurutan adalah tanpa agunan, mekanisme sederhana, mudah dijangkau, biaya lebih rendah, waktu pemrosesan lebih cepat, dan sudah dipercaya/memiliki kredibilitas. Keenam alasan di atas merupakan kemudahan yang didapat oleh

responden untuk meminjam kredit pada lembaga keuangan bukan bank (Lampiran 28).

Melambatnya usaha responden di Jawa Barat disebabkan oleh daya beli masyarakat yang menurun, banyaknya perusahaan dan produk sejenis, keterbatasan modal, biaya produksi yang tinggi, biaya ekonomi yang tinggi, pemasaran yang terhambat, kurang kondusifnya sosial dan politik, keterbatasan bahan baku, meningkatnya masalah ketenagakerjaan, teknologi kurang maju serta masalah birokrasi dan ketidakpastian hukum (Lampiran 29).

Kendala yang umum dihadapi responden di Jawa Barat dalam mengajukan kredit ke perbankan secara berturut-turut adalah modal, kapasitas, jaminan atau agunan, kondisi ekonomi, dan karakter (Lampiran 30). Hal ini berbeda dengan kendala yang umum dihadapi responden di DKI Jakarta. Kendala utama yang dihadapi responden di Jawa Barat adalah jaminan, sedangkan modal menjadi kendala ketiga. Sedangkan untuk di Jawa Barat kendala utama adalah modal.

Penyebab penolakan pengajuan kredit responden di Jawa Barat secara berurutan adalah jaminan yang kurang memadai, komposisi modal sendiri yang relatif kecil, iklim dunia usaha yang tidak kondusif, pembatasan kredit oleh bank, bukan merupakan prioritas bank, kinerja dan prospek usaha yang kurang baik, resiko usaha di sektor tersebut relatif tinggi, dan pernah menunggak kredit dalam jangka waktu lama (Lampiran 31).

Dari hasil analisis *crosstabs* pada Lampiran 32, responden yang membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami penolakan dalam pengajuan kredit ke bank.

Penyebab sulitnya akses ke bank secara berurutan adalah keterbatasan dengan pihak bank, kurangnya informasi mengenai bank, rendahnya *credibility*, dan infrastruktur kurang memadai/hambatan jarak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keterbatasan dengan pihak bank merupakan faktor utama yang menyebabkan sulitnya responden di Jawa Barat untuk akses ke perbankan. Sedangkan infrastruktur di Jawa Barat bukan merupakan faktor utama yang menyebabkan sulitnya responden di Jawa Barat akses ke perbankan. Dengan demikian dapat dikatakan infrastruktur di Jawa Barat untuk akses ke perbankan sudah cukup baik (Lampiran 33).

4.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penolakan dan Penerimaan Pengajuan Kredit UKM oleh Perbankan

Model *probit* yang digunakan dalam penelitian ini bersifat *binary* dengan variabel tidak bebas bernilai 1 (satu) untuk peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dan bernilai 0 (nol) untuk peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Variabel bebas yang diestimasi mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan adalah tahun berdiri perusahaan, *dummy* status hukum, omzet per tahun, *dummy* keuntungan usaha, *dummy* akses ke perbankan, skala usaha, dan *dummy* tingkat resiko usaha.

Hasil terbaik analisis regresi *probit* yang digunakan untuk menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dilakukan melalui tahap reduksi sehingga diperoleh model terbaik. Pada penelitian ini, reduksi dilakukan dengan menghilangkan satu per satu variabel yang paling tidak berpengaruh nyata atau tidak signifikan pada

tingkat kepercayaan 90 persen sampai akhirnya diperoleh variabel signifikan sebagai model terbaik.

Estimasi tahap awal dilakukan dengan memasukkan variabel yang diduga mempengaruhi penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Berdasarkan hasil pengolahan data, didapatkan hasil seperti pada Tabel 4.20. Dari hasil estimasi ini didapatkan nilai *probabilty chi square* sebesar 0,0014 yang lebih kecil dari taraf nyata sepuluh persen ($\alpha=10$ persen). Hal ini berarti bahwa secara keseluruhan variabel pada model *probit* ini berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan.

Tabel 4.20. Hasil Estimasi Koefisien Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penolakan Pengajuan Kredit UKM oleh Perbankan

Variabel	Coefficient	Std. Error	Probability
Tahun Berdiri	0,0012712	0,0011458	0,267
Status hukum*	0,0405567	0,2651963	0,878
Omzet per tahun	0,0246628	0,1503088	0,870
Keuntungan usaha*	0,4076621	0,2434425	0,094
Akses ke perbankan*	1,069221	0,2988996	0,000
Skala usaha	-0,1265888	0,2954308	0,668
Tingkat resiko usaha*	0,4147526	0,2570644	0,107
_cons	-3,420849	2,444588	0,162

*) *Dummy* variabel bernilai 0 dan 1

Berdasarkan hasil pengolahan data pada Tabel 4.20, dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan adalah *dummy* keuntungan usaha dan *dummy* akses ke perbankan pada taraf nyata 10 persen ($\alpha=10\%$). Sedangkan variabel tahun berdiri, *dummy* status hukum, omzet per tahun, skala usaha, dan *dummy* tingkat resiko usaha tidak berpengaruh signifikan pada taraf nyata 10 persen ($\alpha=10\%$).

Nilai *marginal effects* peluang penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dari tahun berdiri, *dummy* status hukum, omzet per tahun, *dummy* keuntungan usaha dan *dummy* akses ke perbankan skala usaha, dan *dummy* tingkat resiko usaha adalah 0,001; 0,016; 0,010; 0,160; 0,400; -0,050; 0,164 (Lampiran 34).

Nilai *probability* tahun berdiri adalah 0,267 (lebih besar dari taraf nyata 10 persen). Sedangkan nilai *marginal effect* tahun berdiri adalah 0,001. Hal ini berarti bahwa tahun berdiri berpengaruh positif namun tidak berpengaruh signifikan terhadap penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dan peluang penerimaan pengajuan kredit UKM terhadap tahun berdiri adalah 0,001 persen. Hal ini berarti setiap peningkatan tahun berdiri sebesar 1 tingkatan ke tingkat yang lebih tinggi, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM akan meningkat sebesar 0,001 persen. Semakin banyak tahun berdiri (semakin baru perusahaan berdiri), maka semakin besar peluang penerimaan pengajuan kredit UKM dan semakin kecil peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Hal ini dikarenakan semakin baru perusahaan, maka semakin lebih prospektif karena *output* yang dihasilkan biasanya mengikuti perkembangan jaman.

Nilai *probability* status hukum adalah 0,878 (lebih besar dari taraf nyata 10 persen) dan nilai *marginal effect* status hukum adalah 0,016. Hal ini berarti status hukum berpengaruh positif namun tidak berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Peluang status hukum terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM adalah 0,878 persen. Artinya, apabila UKM telah berbadan hukum, maka peluang penerimaan

pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar. Hal ini dikarenakan status hukum merupakan *dummy* dimana nilai 1 (satu) untuk UKM yang telah berbadan hukum dan 0 (nol) untuk UKM yang tidak berbadan hukum.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jika UKM telah berbadan hukum maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar. Hal ini dikarenakan pihak bank lebih percaya UKM yang telah berbadan hukum dibandingkan UKM tidak berbadan hukum dalam memberikan kreditnya.

Nilai *probability* omzet per tahun adalah 0,870 (lebih besar dari taraf nyata 10 persen). Sedangkan nilai *marginal effect* omzet per tahun adalah 0,010. Hal ini berarti omzet per tahun berpengaruh positif namun tidak berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Peluang omzet terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM adalah 0,010 persen. Hal ini berarti setiap peningkatan omzet sebesar 1 tingkatan ke tingkat yang lebih tinggi, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan akan meningkat sebesar 0,010 persen. Semakin banyak omzet usaha, maka semakin besar peluang penerimaan pengajuan kredit UKM dan semakin kecil peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan.

Nilai *probability* keuntungan usaha adalah 0,094 (lebih kecil dari taraf nyata 10 persen). Hal ini berarti keuntungan usaha berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Sedangkan nilai *marginal effect* keuntungan usaha adalah 0,160 yang berarti keuntungan usaha berpengaruh positif terhadap penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Artinya, apabila UKM mengalami peningkatan keuntungan

usaha dalam 3 tahun terakhir, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar. Hal ini dikarenakan keuntungan usaha merupakan *dummy* dimana nilai 1 (satu) untuk UKM yang mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir dan 0 (nol) untuk UKM yang tidak mengalami peningkatan keuntungan usaha dalam 3 tahun terakhir.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jika UKM mengalami peningkatan keuntungan usaha maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar dan peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin kecil.

Nilai *probability* akses ke perbankan adalah 0,000 (lebih kecil dari taraf nyata 10 persen). Hal ini berarti akses ke perbankan berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Sedangkan nilai *marginal effect* akses ke perbankan adalah 0,400 yang berarti akses ke perbankan berpengaruh positif terhadap penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Artinya, apabila UKM tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar. Hal ini dikarenakan akses ke perbankan merupakan *dummy* dimana nilai 1 (satu) untuk UKM yang tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan dan 0 (nol) untuk UKM yang mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jika UKM mengalami kesulitan maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin kecil sedangkan peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin

besar. Hal ini dikarenakan jika UKM mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, maka peluang terjadinya kredit macet semakin besar, sehingga bank menolak pengajuan kredit UKM yang mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan.

Skala usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Sedangkan nilai *marginal effect* skala usaha adalah -0,050 yang berarti skala usaha berpengaruh negatif terhadap penerimaan pengajuan kredit UKM dan berpengaruh positif terhadap penolakan pengajuan kredit. Peluang penolakan pengajuan kredit UKM terhadap skala usaha adalah -0,050 persen. Hal ini berarti semakin kecil skala usaha, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan akan menurun sebesar 0,050 persen. Semakin besar skala usaha, maka semakin besar peluang penerimaan pengajuan kredit UKM dan semakin kecil peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan.

Tingkat resiko usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Sedangkan nilai *marginal effect* tingkat resiko usaha adalah 0,164 yang berarti tingkat resiko usaha berpengaruh positif terhadap penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan. Artinya, apabila tingkat resiko UKM rendah, maka peluang penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar. Hal ini dikarenakan tingkat resiko usaha merupakan *dummy* dimana nilai 1 (satu) untuk UKM yang tingkat resiko usahanya rendah dan 0 (nol) untuk UKM yang tingkat resiko usaha tinggi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jika tingkat resiko UKM rendah maka peluang

penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin besar sedangkan peluang penolakan pengajuan kredit UKM oleh perbankan semakin kecil. Hal ini dikarenakan bank tidak akan menyalurkan kredit ke usaha yang beresiko tinggi karena dikhawatirkan tidak mampu mengembalikan kredit.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Karakteristik UKM terbagi menjadi 3, yaitu karakteristik usaha, karakteristik lingkungan eksternal, dan karakteristik wilayah. Status hukum termasuk ke dalam karakteristik usaha. Sebagian besar UKM di DKI Jakarta tidak berbadan hukum, membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran, memperoleh omzet usaha kurang dari Rp 500 juta per tahun, tidak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir, tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir, mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke bank, dan mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan yang diajukan. Ketenagakerjaan termasuk ke dalam karakteristik lingkungan eksternal. Dari hasil analisis dengan menggunakan Metode LQ, menunjukkan bahwa UKM di DKI Jakarta merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja.

Sebagian besar UKM di Jawa Barat telah berbadan hukum, membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran, memperoleh omzet usaha kurang dari Rp 500 juta per tahun, mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir, tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan, mengajukan kredit ke bank dalam 3 tahun terakhir, tidak mengalami penolakan dalam mengajukan kredit ke bank, dan tidak mengalami ketidaksesuaian antara jumlah kredit yang disetujui dengan yang diajukan. Ketenagakerjaan termasuk ke dalam karakteristik lingkungan

eksternal. Dari hasil analisis dengan menggunakan Metode LQ, menunjukkan bahwa UKM di Jawa Barat merupakan usaha basis dalam penyerapan tenaga kerja.

2. Dari hasil analisis dengan Metode LQ, dapat diketahui bahwa sektor basis di DKI Jakarta adalah sektor bangunan, sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, serta sektor jasa-jasa. Sedangkan dari hasil analisis dengan metode *shift share*, sektor yang memiliki laju pertumbuhan cepat dan berdaya saing baik di DKI Jakarta adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor pengangkutan dan komunikasi. Sebagian besar responden di DKI Jakarta membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Dari hasil perhitungan *crosstabs* sektor perdagangan, hotel dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini menjadikan sektor perdagangan, hotel, dan restoran menjadi semakin prospektif dalam usaha bisnis di DKI Jakarta.

Dari hasil analisis dengan Metode LQ, dapat diketahui bahwa sektor basis di Jawa Barat adalah sektor industri pengolahan, sektor listrik, gas, dan air bersih, dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Sedangkan dari hasil analisis dengan metode *shift share*, sektor yang memiliki laju pertumbuhan cepat di Jawa Barat adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor jasa-jasa. Sebagian besar responden di Jawa Barat membuka usaha di sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Dari hasil perhitungan *crosstabs*,

sektor perdagangan, hotel dan restoran merupakan sektor yang paling banyak mengalami peningkatan keuntungan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini menjadikan sektor perdagangan, hotel, dan restoran menjadi semakin prospektif dalam usaha di Jawa Barat.

3. Sebagian besar UKM di DKI Jakarta tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Kendala-kendala yang dihadapi UKM di DKI Jakarta dalam mengajukan kredit ke bank adalah jaminan, kapasitas, modal, kondisi ekonomi, dan karakter. Faktor-faktor yang menyebabkan sulitnya akses ke perbankan adalah kurangnya informasi mengenai bank, keterbatasan dengan pihak bank (hubungan responden dengan bank terbatas).

Sebagian besar UKM di Jawa Barat tidak mengalami kesulitan untuk akses ke perbankan. Kendala-kendala yang dihadapi UKM di Jawa Barat dalam mengajukan kredit ke bank adalah modal, kapasitas, jaminan, kondisi ekonomi, dan karakter. Faktor-faktor yang menyebabkan sulitnya akses ke perbankan adalah keterbatasan dengan pihak bank dan kurangnya informasi mengenai bank.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi penolakan dan penerimaan pengajuan kredit UKM oleh perbankan dianalisis dengan model *probit* dan hasil yang didapat adalah *dummy* keuntungan usaha dan *dummy* akses ke perbankan berpengaruh signifikan terhadap penolakan dan penerimaan pengajuan kredit ke perbankan pada taraf nyata 10 persen ($\alpha = 10\%$).

5.2. Saran

1. Sebaiknya setiap pemerintah daerah sebaiknya memberlakukan kebijakan yang berbeda untuk memperbaiki keadaan wilayah di daerahnya masing-masing karena setiap wilayah memiliki karakteristik dan kondisi ekonomi yang berbeda.
2. Sektor perdagangan, hotel, dan restoran baik di DKI Jakarta maupun Jawa Barat merupakan sektor basis, sektor yang laju pertumbuhannya cepat dan berdaya saing baik, sektor terbanyak yang dibidangi responden, sektor terbanyak yang mengalami peningkatan keuntungan usaha terbanyak dalam 3 tahun terakhir. Oleh sebab itu, UKM di DKI Jakarta dan Jawa Barat yang bergerak di sektor perdagangan, hotel, dan restoran perlu diperhatikan, antara lain dengan cara pemberian kredit oleh perbankan untuk menambah modalnya sehingga UKM dapat memperbesar usahanya. Hal ini akan berdampak pada penyerapan tenaga kerja di sektor tersebut.
3. Sebaiknya pemerintah daerah maupun pusat mempermudah proses perolehan perizinan UKM agar UKM dapat berkembang lebih pesat. Dengan berkembangnya UKM, makin banyaknya tenaga kerja yang diserap sehingga mengurangi tingkat pengangguran.
4. Penelitian ini menggunakan data sekunder. Oleh karena itu diharapkan penelitian selanjutnya dapat menggunakan data primer.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2002. *Pendapatan Nasional Indonesia Tahun 2002*. BPS, Jakarta.
- _____. 2007. *Indikator Kunci Indonesia*. Edisi Khusus 2007. CV.Dharma Putra, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil. 2007. "Perkembangan Indikator UMKM Tahun 2007". Berita Statistik Maret 2007. <http://www.depkop.go.id> [15 Maret 2007]
- Bank Indonesia. 2007. *Statistik Ekonomi Keuangan Daerah DKI Jakarta*. Vol. 7 No. 2. Bank Indonesia, Jakarta.
- _____. 2007. *Statistik Ekonomi Keuangan Daerah Jawa Barat*. Vol. 7 No. 4. Bank Indonesia, Jakarta.
- _____. 2007. *Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia*. Vol: IX No. 10. Bank Indonesia, Jakarta.
- Beck, T. dan Kunt, A.D. 2006. "Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint". *Journal of Banking and Finance*, 30: 2931-2943.
- Bendavid-Val, A. 1991. *Regional and Local Economic Analysis for Practitioners*. 4th edition. Praeger.
- Biggs, T. dan Shah, M.K. 2006. "African SMES, networks, and Manufacturing Performance". *Journal of Banking and Finance*, 30: 3043-3066.
- Cull, R., dkk. 2006. "Historical Financing of Small- and Medium-Size Enterprises". *Journal of Banking and Finance*, 30: 3017-3042.
- Daradjatun, A. 2007. "Memperbesar Peranan Usaha Menengah Kecil dan Mikro". www.bangadang.com [5 Agustus 2007]
- Departemen Kehutanan. 2007. "Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah". <http://www.dephut.go.id/temp/dl2.php?idlempar=dl.php&idlempar=1930> [25 Oktober 2007]
- Departemen Koperasi. 2007. http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=567&Itemid=21

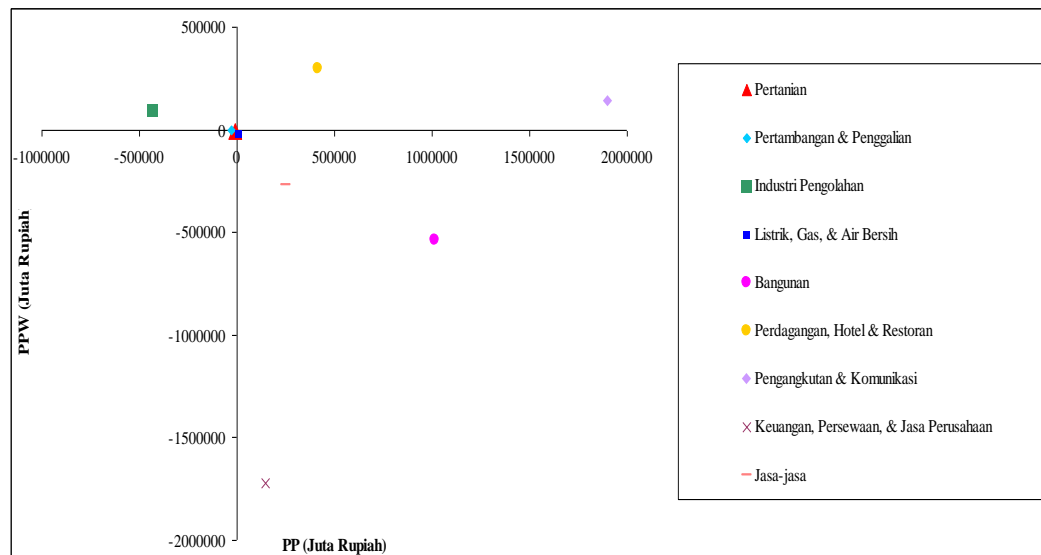
- Departemen Lingkungan Hidup. 2003. "Kriteria Usaha Kecil". <http://www.menlh.go.id/usaha-kecil/>
- Dipta, I.W. 2002. "Membangun Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil dan Menengah". http://smecda.com/deputi7/file_infokop/I%20wayan%20dipta.htm
- Ghatak, S., Mulhern, A., dan Stewart, C. 2005. "Regional Development of Small Firms in Poland". *Journal of Banking and Finance*, 38: 129-146.
- Gujarati, D. 1997. *Ekonometrika Dasar*. Zain dan Sumarno [penerjemah]. Erlangga, Jakarta.
- Jalil, N.A. 2007. *Analisis Preferensi Dosen terhadap Kartu Kredit* [skripsi]. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Kementerian Koperasi dan UKM. 2007. "Peran Koperasi dan UKM dalam Pembangunan Nasional". <http://www.depkop.go.id> [25 Oktober 2007]
- Konsultan Sektor Riil dan UMKM. 2006. "Ciri-Ciri Usaha UMKM". [21 September 2006]
- Koop, G. 2003. *Bayesian Econometrics*. John Weley and sons Ltd, the Atrium Southern Gate. Chicaster West Success, England.
- Kurnia, W. 2007. *Analisis Pengaruh Social Capital terhadap Repayment Rate pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus: KBMT Wihdatul Ummah, Bogor)* [skripsi]. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Kunt, A.D., Love, I., dan Maksimovic, V. 2006. "Business Environment and The Incorporation Decision". *Journal of Banking and Finance*, 30: 2967-2993.
- Menteri Koordinator Kesejahteraan Rakyat. 2007. "UKM Sumbang 53,3 Persen Total PDB Indonesia 2006". <http://www.menkokesra.go.id/content/view/3391/1/> [7 Oktober 2007]
- Muljono, S. 2001. *Teori Pengambilan Keputusan*. Lembaga Penerbit FE-UI, Jakarta.
- Nuryartono, N. 2005. *Impact of Smallholders' Access to Land and Credit Markets on Technology Adaption and Land*. Gottingen.
- Pasaribu, S.H., Hartono, D., dan Irawan, T. 2005. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Bogor.

- Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). 2003. *BMT Sebagai Alternatif Model Lembaga Keuangan Mikro (LKM)*. Jakarta.
- Subiakto. 2007. "Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah". www.damandiri.or.id/file/iputusugidarmaubraw.bab2.pdf
- Suharyadi. 2007. *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Edisi 2. Salemba Empat, Jakarta.
- Sukendar, U.J. 2007. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Partisipasi Masyarakat terhadap Layanan Kredit PT. BPR "X"* [skripsi]. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Sutaat. 2005. *Pendidikan Kewarganegaraan Untuk SMP Kelas VII*. Erlangga, Jakarta.
- Suyatno, T. 2005. *Dasar-dasar Perkreditan*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Tamba, H. 2005. "Paradigma Peningkatan Daya Saing UKM dalam Koridor Otonomi Daerah". http://smecda.com/deputi7/file_infokop/halomoan.htm
- Tarigan, R. 2005. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Widodo, T. 2006. *Perencanaan Pembangunan: Aplikasi Komputer [Era Otonomi Daerah]*. UPP STIM YKPM Yogyakarta, Yogyakarta.
- Wijaya, F. 1996. *Perkreditan Bank dan Lembaga-lembaga Keuangan Kita*. BPFYogyakarta, Yogyakarta.

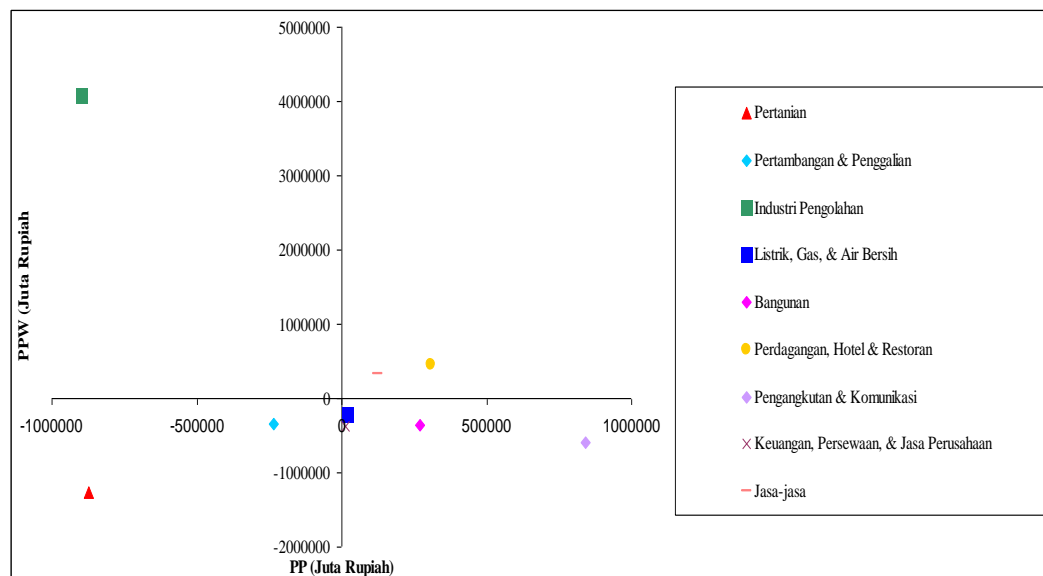
www.e-dukasi.net

LAMPIRAN

Lampiran 1. Profil Pertumbuhan Sektor-sektor Perekonomian Provinsi DKI Jakarta Tahun 2005-2006



Lampiran 2. Profil Pertumbuhan Sektor-sektor Perekonomian Provinsi Jawa Barat Tahun 2005-2006



Lampiran 3. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Responden di DKI Jakarta

Status Hukum	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Tidak Berbadan Hukum	61,0	51,9
Berbadan Hukum	39,0	48,1
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 4. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Sektor Usaha Rresponden di DKI Jakarta

Sektor Usaha	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Pertanian	0,0	3,6
Industri Pengolahan	13,3	7,1
Bangunan	1,7	3,6
Perdagangan, Hotel & Restoran	51,7	46,4
Transportasi & Komunikasi	1,7	3,6
Keuangan, Persewaan & Jasa Perusahaan	1,7	3,6
Jasa	30,0	32,1
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 5. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Skala Usaha Responden di DKI Jakarta

Skala Usaha	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Menengah	46,7	57,1
Kecil	53,3	42,9
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 6. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet per Tahun Usaha Responden di DKI Jakarta

Omzet Per Tahun	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Di bawah Rp 500 juta	53,3	37,0
Rp 500 juta - 1 milyar	21,7	18,5
Rp 1 - 5 milyar	20,0	37,0
Di atas Rp 5 milyar	5,0	7,4
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 7. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dengan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir oleh Responden di DKI Jakarta

Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Tidak	15,0	14,3
Ya	85,0	85,7
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 8. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Kesulitan Untuk Akses ke Perbankan di DKI Jakarta

Kesulitan Untuk Akses ke Perbankan	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Ya	33,3	25,9
Tidak	66,7	74,1
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 9. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Responden di DKI Jakarta

Status Hukum	Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Tidak Berbadan Hukum	76,9	54,8
Berbadan Hukum	23,1	45,2
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 10. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet Per Tahun Responden di DKI Jakarta

Omzet Per Tahun	Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Di bawah Rp 500 juta	53,8	47,3
Rp 500 juta - 1 milyar	30,8	18,9
Rp 1 - 5 milyar	15,4	27,0
Di atas Rp 5 milyar	0,0	6,8
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 11. Alasan Responden di DKI Jakarta Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini

Urutan	Alasan Responden DKI Jakarta Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini	Nilai Indeks
1	Kemudahan untuk merealisasikan kredit sesuai kebutuhan	327,3
2	Prosedur pengajuan kredit yang lebih mudah	300,0
3	Gencarnya penawaran kredit oleh bank	290,9
4	Suku bunga yang relatif kompetitif	261,4
5	Adanya hubungan baik antara perusahaan dengan pihak bank	225,0
6	Biaya-biaya provisi yang relatif terjangkau	215,9
6	Jaminan yang dimiliki perusahaan cukup memadai	215,9

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 12. Alasan Responden di DKI Jakarta Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini

Urutan	Alasan Responden Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini	Nilai Indeks
1	Persyaratan dan prosedur lebih mudah	214,8
2	Tidak memerlukan agunan dalam jumlah besar	201,1
3	Proses pencairan dana lebih cepat	193,2
4	Biaya dana (bunga) lebih murah	185,3
5	Jangka waktu pengembalian lebih panjang	159,1

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 13. Alasan Responden di DKI Jakarta Memilih Sumber Permodalan Selain Bank

Urutan	Alasan Responden Memilih Sumber Permodalan Selain Bank	Nilai Indeks
1	Tanpa jaminan	345,5
2	Mekanisme sederhana	314,8
3	Mudah dijangkau	278,4
4	Biaya lebih rendah	211,4
5	Waktu pemrosesan lebih cepat	196,6
6	Sudah dipercaya/memiliki kredibilitas	192,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 14. Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha Responden di DKI Jakarta

Urutan	Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha	Nilai Indeks
1	Daya beli masyarakat dan menurunnya selera	744,3
2	Banyaknya perusahaan & produk sejenis	670,5
3	Keterbatasan modal	622,7
4	Biaya ekonomi tinggi	612,5
5	Pemasaran yang terhambat	529,5
6	Biaya produksi tinggi	510,2
7	Keterbatasan bahan baku	485,2
8	Meningkatnya masalah ketenaga kerjaan	348,9
9	Kurang kondusifnya sosial dan politik	327,3
10	Teknologi kurang maju	305,7
11	Masalah birokrasi dan ketidakpastian hukum	259,1

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 15. Kendala yang Ditemui Responden di DKI Jakarta dalam Mengajukan Kredit ke Bank

Urutan	Kendala yang Ditemui Responden dalam Mengajukan Kredit ke Bank	Nilai Indeks
1	Jaminan	319,3
2	Kapasitas	283,0
3	Modal	275,0
4	Kondisi Ekonomi	226,1
5	Karakter	211,4

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 16. Hasil Perhitungan Nilai Indeks Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit Responden di DKI Jakarta

Urutan	Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit	Nilai Indeks
1	Jaminan yang kurang memadai	328,4
2	Komposisi modal yang relatif kecil	246,6
3	Pembatasan kredit oleh bank	243,2
4	Iklm dunia usaha tidak kondusif	219,3
5	Kinerja dan prospek usaha yang kurang baik	212,5
6	Resiko usaha di sektor tersebut relatif tinggi	204,5
7	Bukan merupakan prioritas bank	170,5
8	Pernah menunggak kredit dalam jangka waktu lama	112,5

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 17. Hasil Analisis Crosstabs Hubungan Penolakan dalam Pengajuan Kredit ke Bank dengan Sektor Usaha Responden di DKI Jakarta

Sektor Usaha	Penolakan dalam Mengajukan Kredit ke Bank	
	Ya	Tidak
Pertanian	0,00	3,13
Industri Pengolahan	6,98	18,75
Bangunan	0,00	3,13
Perdagangan, Hotel & Restoran	53,49	43,75
Transportasi & Komunikasi	2,33	3,13
Keuangan, Persewaan & Jasa Perusahaan	4,65	0,00
Jasa	32,56	28,13
Total	100,00	100,00

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 18. Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Responden di DKI Jakarta Akses ke Bank

Urutan	Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Akses ke Bank	Nilai Indeks
1	Kurangnya informasi mengenai bank	86,4
2	Keterbatasan dengan pihak bank	76,1
3	Rendahnya <i>credibility</i>	69,3
4	Infrastruktur kurang memadai/hambatan jarak	59,1

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 19. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Status Hukum Usaha Responden di Jawa Barat

Status Hukum	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Tidak Berbadan Hukum	51,1	34,2
Berbadan Hukum	48,9	65,8
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 20. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Sektor Usaha Responden di Jawa Barat

Sektor Usaha	Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Pertanian	4,3	4,0
Pertambangan & Penggalian	2,2	0,0
Industri Pengolahan	32,6	22,0
Bangunan	4,3	0,0
Perdagangan, Hotel & Restoran	34,8	46,0
Transportasi & Komunikasi	4,3	4,0
Keuangan, Persewaan & Jasa Perusahaan	4,3	0,0
Jasa	13,0	24,0
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 21. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Skala Usaha Responden di Jawa Barat

Skala Usaha	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Menengah	39,1	40,0
Kecil	60,9	60,0
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 22. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Omzet Usaha per Tahun Responden di Jawa Barat

Omzet Per Tahun	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Di bawah Rp 500 juta	54,3	38,0
Rp 500 juta - 1 milyar	15,2	26,0
Rp 1 - 5 milyar	21,7	28,0
Di atas Rp 5 milyar	8,7	8,0
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 23. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir Responden di Jawa Barat

Pengajuan Kredit ke Bank dalam 3 Tahun Terakhir	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Tidak	26,1	12,2
Ya	73,9	87,8
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 24. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat

Penolakan Pengajuan Kredit	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Ya	35,3	30,2
Tidak	64,7	69,8
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 25. Hasil Analisis *Crosstabs* Hubungan Peningkatan Keuntungan Usaha dalam 3 Tahun Terakhir dengan Kesulitan Responden di Jawa Barat Untuk Akses ke Perbankan

Kesulitan Untuk Akses Ke Perbankan	Perusahaan Menunjukkan Peningkatan Keuntungan dalam 3 Tahun Terakhir	
	Tidak	Ya
Ya	15,9	16,3
Tidak	84,1	83,7
Total	100,0	100,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 26. Alasan Responden di Jawa Barat Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini

Urutan	Alasan Responden Jawa Barat Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Perusahaan Saat Ini	Nilai Indeks
1	Kemudahan untuk merealisasikan kredit sesuai kebutuhan	334,4
2	Suku bunga yang relatif kompetitif	318,8
3	Prosedur pengajuan kredit yang lebih mudah	312,5
4	Adanya hubungan baik antara perusahaan dengan pihak bank	308,3
5	Gencarnya penawaran kredit oleh bank	246,9
6	Jaminan yang dimiliki perusahaan cukup memadai	209,4
7	Biaya-biaya provisi yang relatif terjangkau	200,0

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 27. Alasan Responden di Jawa Barat Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini

Urutan	Alasan Responden Tidak Menggunakan Kredit Bank Sebagai Sumber Pembiayaan Utama Saat Ini	Nilai Indeks
1	Persyaratan dan prosedur yang lebih mudah	221,9
2	Tidak memerlukan agunan dalam jumlah besar	181,3
3	Proses pencairan dana yg lebih cepat	176,0
4	Jangka waktu pengembalian yang lebih panjang	156,3
5	Biaya dana (bunga) yang lebih murah	153,1

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 28. Alasan Responden di Jawa Barat Memilih Sumber Permodalan Selain Bank

Urutan	Alasan Responden Memilih Sumber Permodalan Selain Bank	Nilai Indeks
1	Mekanisme sederhana	28,1
2	Tanpa jaminan	57,7
3	Waktu pemrosesan lebih cepat	95,9
4	Sudah dipercaya/memiliki kredibilitas	96,9
5	Mudah dijangkau	123,6
6	Biaya lebih rendah	107,4

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 29. Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha Responden di Jawa Barat

Urutan	Indikator Melambatnya/Memburuknya Usaha	Nilai Indeks
1	Daya beli masyarakat dan menurunnya selera	581,3
2	Banyaknya perusahaan & produk sejenis	564,6
3	Keterbatasan modal	547,9
4	Biaya produksi tinggi	492,7
5	Biaya ekonomi tinggi	488,5
6	Pemasaran yang terhambat	439,6
7	Kurang kondusifnya sosial dan politik	397,9
8	Keterbatasan bahan baku	389,6
9	Meningkatnya masalah ketenaga kerjaan	317,7
10	Teknologi kurang maju	270,8
11	Masalah birokrasi dan ketidakpastian hukum	245,8

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 30. Kendala yang Ditemui Responden di Jawa Barat dalam Pengajuan Kredit ke Bank

Urutan	Kendala yang Ditemui Responden dalam Pengajuan Kredit ke Bank	Nilai Indeks
1	Modal	358,3
2	Kapasitas	337,5
3	Jaminan	329,2
4	Kondisi Ekonomi	259,4
5	Karakter	215,6

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 31. Hasil Perhitungan Nilai Indeks Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit Responden di Jawa Barat

Urutan	Penyebab Penolakan Pengajuan Kredit	Nilai Indeks
1	Jaminan yang kurang memadai	160,4
2	Komposisi modal sendiri yang relatif kecil	128,1
3	Iklim dunia usaha yang tidak kondusif	126,0
4	Pembatasan kredit oleh bank	120,8
5	Bukan merupakan prioritas bank	117,7
6	Kinerja dan prospek usaha yang kurang baik	95,8
7	Resiko usaha di sektor tersebut relatif tinggi	90,6
8	Pernah menunggak kredit dalam jangka waktu lama	61,5

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 32. Hasil Analisis Crosstabs Hubungan Penolakan dalam Pengajuan Kredit ke Bank dengan Sektor Usaha Responden di Jawa Barat

Sektor Usaha	Perusahaan Mengalami Penolakan dalam Mengajukan Kredit ke Bank	
	Ya	Tidak
Pertanian	0,00	3,85
Pertambangan & Penggalian	0,00	1,92
Industri Pengolahan	24,00	25,00
Bangunan	0,00	3,85
Perdagangan, Hotel & Restoran	40,00	46,15
Transportasi & Komunikasi	8,00	3,85
Jasa	28,00	15,38
Total	100,00	100,00

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 33. Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Responden di Jawa Barat Untuk Akses ke Bank

Urutan	Faktor yang Menyebabkan Sulitnya Akses ke Bank	Nilai Indeks
1	Keterbatasan dengan pihak bank	45,8
2	Kurangnya informasi mengenai perbankan	43,8
3	Rendahnya <i>credibility</i>	33,3
4	Infrastruktur kurang memadai/hambatan jarak	18,8

Sumber: InterCAFE, 2007 (data diolah)

Lampiran 34. Hasil Estimasi Probit

Probit estimates

Number of obs = 130

LR chi2 (7) = 23,41

Prob > chi2 = 0,0014

Pseudo R2 = 0,1307

log likelihood = -77,851208

penolakan dan penerimaan kredit UKM oleh perbankan	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
Tahun Berdiri	0,0012712	0,0011458	1,11	0,267	-0,000975	0,003517
Status hukum*	0,0405567	0,2651963	0,15	0,878	-0,479219	0,560332
Omzet per tahun	0,0246628	0,1503088	0,16	0,870	-0,269937	0,319263
Keuntungan usaha*	0,4076621	0,2434425	1,67	0,094	-0,069476	0,884801
Akses ke perbankan*	1,069221	0,2988996	3,58	0,000	0,4833883	1,655053
Skala usaha	-0,126589	0,2954308	-0,43	0,668	-0,705622	0,452445
Tingkat resiko usaha*	0,4147526	0,2570644	1,61	0,107	-0,089085	0,91859
_cons	-3,420849	2,444588	-1,40	0,162	-8,212153	1,370454

*) *dummy*

Mfx compute

Marginal effect after probit

$y = \text{Pr}(\text{penolakan dan penerimaan kredit UKM oleh perbankan})$ (predict)

$= 0,53894017$

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	[95% C. I.]	x
Tahun Berdiri	0,0005047	0,00046	1,11	0,269	-0,000389 0,001399	1965,84
Status hukum *	0,0161021	0,10528	0,15	0,878	-0,190242 0,222446	0,50769
Omzet per tahun	0,0097921	0,05968	0,16	0,870	-0,107175 0,126759	1,93846
Keuntungan usaha*	0,1599932	0,09374	1,71	0,088	-0,023735 0,343722	0,4
Akses ke perbankan*	0,399873	0,0958	4,17	0,000	0,212114 0,587632	0,77692
Skala usaha	-0,050261	-0,11729	-0,43	0,668	-0,280154 0,179633	2,55385
Tingkat resiko usaha*	0,1642359	-0,10075	1,63	0,103	-0,033233 0,361705	0,67692