

# KEMAMPUAN DAN PEMANFAATAN KREDIT OLEH IRT DALAM UPAYA PENGEMBANGAN USAHA: PADA PENGUSAHA KRIPIK TEMPE

**Sugeng Haryanto**

Program D-3 Keuangan dan Perbankan Unmer Malang  
Jl. Terusan Dieng No 57 Malang

**Abstract:** *This research explained the ability and the credit use in home made business namely tempe crispy chips. The sample of this research was home made business in Tugu sub district, Trenggalek regency that made tempe crispy chips. Credit for business was a factor which had a very important role in supporting the increase of a business. Credit giving was an injection hoped to create capital for people economy activity and to increase production. This research intended to 1) know the ability of home made industry in taking credit from micro finance unit, and 2) know the credit used by home made industry in increasing the business. Home made industry had an ability to take credit from a bank. They all had accepted credit from local government distributed through BPR (people Credit Bank) namely credit program. Credit use was not only used for increasing business but also for fulfilling other household needs.*

**Key words:** *Micro Enterprises Units, micro finance, unbankable.*

Industri rumah tangga yang memang ukuran usahanya kecil sehingga mempunyai daya fleksibilitas yang tinggi. Industri rumah tangga ini yang jumlahnya banyak telah mampu menjadi katub pengaman dalam penyerapan tenaga kerja, terutama tenaga kerja dengan tingkat pendidikan dan *skill* yang rendah.

Namun demikian bukan berarti industri rumah tangga tanpa hambatan dalam pengembangan usahanya. Industri rumah tangga yang ada saat ini sebagian besar tidak mampu berkembang dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa ada beberapa kendala yang menghambat pengembangan usaha industri rumah tangga ini.

Mulai dari sisi sumber dana manusia, permodalan, pemasaran serta manajerial.

Salah satu faktor yang sangat penting dalam pengembangan industri rumah tangga adalah dari sisi permodalan yang jumlahnya terbatas atau kecil. Dalam pengembangan industri rumah tangga dibutuhkan suntikan permodalan, selain pembinaan dibidang yang lainnya. Suntikan permodalan yang berupa kredit dapat dipahami sebagai suatu injeksi sementara yang harus mampu menciptakan modal bagi kegiatan ekonomi ekonomi masyarakat kecil dalam meningkatkan produksi atau usaha. Kredit dalam putaran ekonomi suatu saat atau secepatnya harus mampu menciptakan akumulasi modal, meningkatkan surplus serta kesejahteraan penerimaan kredit (Sumodiningrat, 1996).

---

Korespondensi dengan penulis:

**Sugeng Haryanto:** Telp. +62 341 568 395 Ext.544  
E-mail: [p3et@yahoo.com](mailto:p3et@yahoo.com)

Bagaimana kemampuan pengusaha industri rumah tangga dalam berhubungan dengan sumber permodalan (kredit) mempengaruhi perilaku mereka dalam mengambil kredit tersebut. Pengusaha industri rumah tangga seringkali tidak melakukan analisis biaya manfaat (*benefit-cost analysis*) terhadap kredit yang akan diambil. Mereka lebih cenderung melihat kemudahan dan kecepatan proses kredit tersebut. Hal ini akan mempengaruhi pada asas manfaat kredit tersebut bagi sektor informal, selaku pengguna kredit. Disisi lain akan berpengaruh pada model kredit atau kelembagaan yang melayani kredit bagi sektor informal ini yang berkembang dimasyarakat.

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) untuk mengetahui kemampuan pengusaha industri rumah tangga dalam mengambil kredit dari lembaga keuangan mikro, 2) untuk mengetahui pemanfaatan kredit oleh industri rumah tangga untuk pengembangan usahanya.

---

### **LEMBAGA KEUANGAN MIKRO**

---

Kredit mikro merupakan upaya memberi atau menyediakan masyarakat kurang mampu dengan pinjaman kecil untuk membantu mereka membangun usaha-usaha kecil atau bergerak dalam kegiatan-kegiatan produktif. Kredit mikro diartikan juga sebagai pelayanan keuangan-pinjaman, tabungan, asuransi, atau layanan transfer bagi keluarga berpenghasilan rendah. Keuangan mikro termasuk lembaganya adalah konsep yang berangkat dari pengalaman riil rakyat miskin dalam memenuhi kebutuhannya. Oleh karena ini lembaga keuangan mikro mempunyai karakter khusus yang sesuai dengan konstituennya, seperti: terdiri dari berbagai bentuk pelayanan keuangan, terutama simpanan dan pinjaman; 2) diarahkan untuk melayani masyarakat berpenghasilan rendah; dan 3) menggunakan sistem serta prosedur yang sederhana (Primahendra, 2001).

Keberadaan lembaga keuangan mikro (LKM) sendiri juga memuat 3 (tiga) elemen kunci (versi dari Bank Pembangunan Asia dan Bank Dunia). *Pertama*: menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan, yang relevan dengan kebutuhan riil masyarakat yang dilayani. *Kedua*: melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (masyarakat miskin menjadi pihak *beneficiaries* utama). *Ketiga*: menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel, agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang membutuhkan pelayanan (Sumodiningrat: 2003).

Lembaga keuangan mikro sebagai suatu lembaga sudah membuktikan dirinya sebagai lembaga yang menopang kehidupan usaha-usaha mikro, usaha-usaha kecil dan masyarakat berpenghasilan rendah umumnya. Sebagai suatu lembaga, keuangan mikro memiliki ciri dan dinamika spesifik. Lembaga keuangan mikro muncul, tumbuh dan berkembang fleksibel menyesuaikan dengan kebutuhan penggunanya (Chotim dan Handayani, 2001).

Krisnamurti (2005), walaupun terdapat banyak definisi keuangan mikro, secara umum terdapat 3 elemen penting dalam keuangan mikro. *Pertama*, menyediakan berbagai ragam pelayanan keuangan, *Kedua*, melayani rakyat miskin, dan *Ketiga*, menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel.

Pada dasarnya kredit dapat dibedakan dalam dua sifat penggunaan yaitu kredit produktif dan kredit konsumtif. Untuk melihat sejauh mana sektor-sektor ekonomi produktif memberikan tanda adanya permintaan pasar yang kuat perlu dikaji struktur ekonomi masing-masing sektor berdasarkan atas pelaku usaha, di samping itu juga kaitan dengan sasaran ekspor dan tersedianya dana sendiri oleh para pelaku usaha. Ciri pasar kredit mikro adalah kecepatan pelayanan dan kesesuaian dengan kebutuhan pengusaha mikro. Lembaga keuangan mikro ini diharapkan menjadi lembaga pendukung kegiatan ekonomi kelompok kecil/

mikro atau UKM atau *Micro Enterprises Units (MEUs)*, yaitu kelompok yang melakukan aktivitas ekonomi dalam skala kecil (Sutopo, 2005).

---

### KREDIT SEBAGAI INJEKSI MODAL

---

Pemberian kredit harus dapat dipahami sebagai suatu injeksi atau suntikan sementara yang harus mampu menciptakan modal bagi kegiatan ekonomi masyarakat serta meningkatkan produksi (Sumoningrat, 1996). Meningkatnya produksi harus meningkatkan pendapatan yang melebihi keharusan untuk membayarkan kembali kreditnya melalui angsuran. Surplus inilah yang kemudian menciptakan tabungan sebagai awal dari pemupukan modal sendiri yang mampu dihimpun oleh masyarakat penerima kredit.

Kredit dalam putaran ekonomi suatu saat atau secepatnya harus mampu menciptakan akumulasi modal, meningkatkan surplus serta kesejahteraan penerima kredit. Sehingga pada suatu saat kredit harus dihentikan, harus digantikan dengan kemampuan pemupukan modal sendiri.

---

### KREDIT UNTUK SEKTOR USAHA KECIL

---

Dalam pasar kredit di pedesaan (juga diperkotaan) terdapat lembaga keuangan formal dan informal yang beroperasi. Kedua lembaga tersebut beroperasi melayani kredit yang dibutuhkan oleh masyarakat kecil (Haryanto, 2000). Kredit yang diberikan tersebut dapat diakses oleh masyarakat, baik secara perorangan maupun secara kelompok. Namun demikian tidak semua masyarakat dapat mengakses kredit-kredit tersebut, terutama yang berasal dari lembaga keuangan formal.

Pelayanan kredit belum menjangkau masyarakat lapisan bawah merupakan kenyataan yang harus dihadapi dalam proses pembangunan.

Efektivitas jangkauan pelayanan kredit sangat ditentukan oleh kesiapan masyarakat kelompok sasaran dan kesiapan masyarakat kelompok sasaran dan kesiapan lembaga keuangan dalam menjangkau masyarakat. Dalam kenyataan terdapat kesenjangan antara masyarakat lapisan bawah yang akan dijangkau dengan lembaga keuangan (formal) yang menjangkau (Sumodiningrat, 1996).

Pemanfaatan kredit dari lembaga keuangan non formal banyak yang digunakan untuk keperluan non usaha. Pemanfaatan kredit yang bersumber dari lembaga keuangan formal cenderung lebih banyak digunakan pada hal-hal yang berkaitan dengan usaha mereka (Haryanto, 2006).

---

### METODE

---

Penelitian ini menjelaskan bagaimana kemampuan pengusaha industri rumah tangga dalam mengambil kredit dari lembaga keuangan mikro, serta pemanfaatan kreditnya. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini: 1) Industri rumah Tangga, 2) Kemampuan IRT dalam mengambil kredit, 3) Pemanfaatan kredit IRT.

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha industri rumah tangga yang bergerak di pembuatan tempe kripik yang ada di Kecamatan Tugu Trenggalek. Dalam penelitian ini sampel ditentukan dengan teknik sampling secara bertahap, yaitu:

Tahap I : Menentukan pengusaha industri rumah tangga kripik tempe berdasarkan lokasi desa yang ada di Kecamatan Tugu Trenggalek. purposive sampling.

Tahap II : Menentukan responden pengusaha industri rumah tangga pembuat tempe, yaitu dengan proporsional random sampling.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melalui: (1) Kuesioner terbimbing, yaitu penyebaran kuesioner dengan memberikan bimbingan secara langsung kepada responden. (2) Wawancara mendalam (*in-depth inter-viewing*), wawancara ini dilakukan untuk memperdalam informasi dari para responden. (3) Observasi langsung, dua metode ini (wawancara secara mendalam dan observasi langsung) sejalan dengan teknik observasi pasif

**Teknik Analisis Data**

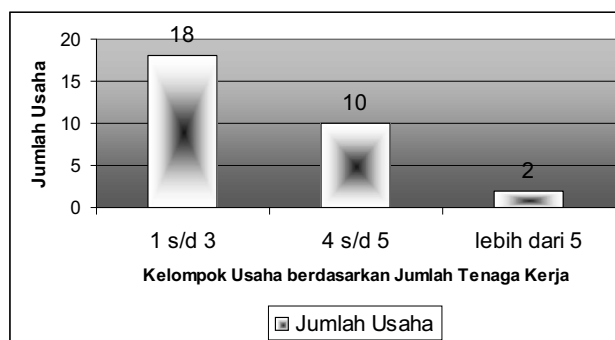
Analisis data dilakukan dengan penalaran logis yaitu data temuan di lapangan disusun secara sistematis untuk menjelaskan kemampuan pemanfaatan kredit oleh pengusaha industri rumah tangga.

**HASIL**

Usaha kripik tempe merupakan salah satu produk unggulan dari Kabupaten Trenggalek. Kabupaten yang pada jaman dulu merupakan sentra penghasil cengkeh di Jawa Timur. Usaha kripik tempe yang ada di Trenggalek, tidak hanya berada di Kecamatan Tugu tersebar di beberapa daerah tetapi juga tersebar di daerah lain. Usaha kripik tempe yang ada di Trenggalek ini rata-rata merupakan usaha keluarga yang turun temurun.

**Tenaga Kerja Usaha Kripik Tempe**

Jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha tempe jumlahnya untuk setiap perusahaan jumlahnya terbatas, yaitu berkisar antara 1 sampai dengan lima orang. Hal ini karena usaha kripik tempe ini merupakan usaha rumah tangga. Sehingga jumlah tenaga kerja yang terlibat juga terbatas. Dimana dari responden menunjukkan bahwa sebagian besar (60 %) jumlah tenaga kerja yang terlibat adalah hanya 1 sampai 3 orang.



**Gambar 1**  
**Jumlah Tenaga Kerja**

**Produksi Kripik Tempe**

Usaha kripik tempe saat ini mengalami penurunan dibandingkan dengan beberapa waktu yang lalu. Hal ini terutama dipicu oleh kenaikan harga minyak goreng (migor). Hal ini terjadi karena mereka rata-rata menjual kripik tempe dalam bentuk sudah matang (goreng), sehingga kenaikan harga minyak goreng akan sangat mempengaruhi biaya produksi, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap harga jual tempe kripik tersebut.

Produksi tempe kripik juga sempat mengalami kemandegan beberapa saat, ketika terjadi banjir besar di Trenggalek. Banjir tersebut telah benar-benar membuat industri di Trenggalek mengalami kemandegan. Hal ini karena akses jalan ke dan dari Trenggalek sempat mengalami kelumpuhan selama beberapa hari.

Pada saat ini kegiatan usaha sudah mulai bangkit kembali, walaupun tidak seperti masa-masa yang lalu. Dilihat dari jumlah produksi kripik tempe, jumlah industri rumah tangga kripik tempe yang memproduksi kurang dari 10 kg kedelai perhari sebanyak 20 persen, 10 sampai dengan 15 kg sebanyak 26.67 persen dan 16 sampai dengan 20 kg sebanyak 30 persen sisanya 23.33 persen lebih dari 20 kg kedelai perhari. Jumlah produksi ini memang tidak selalu sama, terutama pada hari-hari minggu, atau besar biasanya jumlah produksi para pengusaha kripik tempe ini mengalami peningkatan. Peningkatan produksi pada hari-hari libur

atau besar tersebut karena biasanya banyaknya permintaan kripik tempe untuk oleh-oleh orang-orang Trenggalek yang tinggal atau bekerja atau Kuliah di luar kota.

**Hambatan Usaha**

Pengusaha rumah tangga kripik tempe dalam pengembangan usaha dilihat dari proses produksi tidak ada hambatan berarti. Hambatan yang seringkali mereka alami adalah dari harga bahan baku yang sering kali mengalami fluktuasi. Harga kedelai dan juga harga minyak goreng seringkali mengalami fluktuasi, fluktuasi yang paling sering terjadi adalah pada minyak goreng.

Hambatan pada pemasaran, terjadi karena belum adanya saluran distribusi yang baik. Selain itu kemasan untuk kripik tempe ini rata-rata masih sangat sederhana, yaitu menggunakan besek dengan dibungkus koran. Tentunya hal ini akan sulit masuk ke jaringan pasar modern. Hambatan lain yang dialami oleh pengusaha rumah tangga pengusaha kripik tempe adalah ketidakmampuan untuk membuat pembukuan usaha, sehingga seringkali terjadi percampuran aset.

---

**PEMBAHASAN**

---

**Kemampuan Pengusaha Industri Rumah Tangga dalam Mengambil Kredit**

Modal usaha untuk industri tempe kripik ini seperti halnya usaha-usaha rumah tangga yang lainnya mereka para pengusaha kripik tempe rata-rata bermodal kecil. Di mana 40 persen responden menyatakan bahwa modal awal mereka kurang dari 2.5 juta rupiah dan 23.3 persen bermodal awal 2.5 sampai 5 juta dan 5 sampai 7.5 juta rupiah. 13.3 persen responden menyatakan bahwa modal awal mereka lebih dari 7.5 juta rupiah.

Besarnya modal awal untuk usaha tempe tersebut rata-rata tidak besar dan modal ini secara

akuntansi tidak ada pemisahan yang jelas antara modal usaha dengan uang untuk kegiatan keluarga.

Menurut para pengusaha kripik tempe modal usaha mereka menunjukkan adanya

**Tabel 1. Modal Awal Pengusaha Kripik Tempe**

Besar Modal	Jumlah	Prosentase
Kurang dari 2,5 juta	12	40.00%
2,5 juta - <5 juta	7	23.33%
5 juta - 7,5 Juta	7	23.33%
> 7,5 juta	4	13.33%

Sumber: Data primer diolah

peningkatan yang cukup berarti. Walaupun masih tetap tidak ada secara jelas dan tegas pemisahan antara kekayaan keluarga dengan usaha. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang menyatakan bahwa modal sekarang mengalami peningkatan.

Modal usaha pengusaha kripik tempe ini

**Tabel 2. Jumlah Modal Usaha**

Besar Modal	Jumlah	Prosentase
Kurang dari 2,5 juta	6	20.00%
2,5 juta - <5 juta	9	30.00%
5 juta - 7,5 Juta	9	30.00%
> 7,5 juta	6	20.00%

Sumber: Data primer diolah

berasal dari modal sendiri. 80 persen sumber modal awal adalah dari modal sendiri, sedangkan sisanya 20 persen campuran antara modal sendiri dengan pinjaman. Tidak ada yang memulai usaha kripik tempe dari usaha pinjaman semuanya. Hal ini tampaknya didasari oleh rasa takut untuk meminjam guna memulai usaha. Mereka masih takut jika gagal bagaimana mengembalikannya. Keyakinan untuk tidak meminjam pada saat memulai usaha ini rata-rata memang dimiliki oleh masyarakat pedesaan.



## PERBANKAN ■■■■■

berikut: 1) Para pengusaha kripik tempe rata-rata mempunyai kemampuan untuk mengambil kredit dari lembaga keuangan, baik itu Bank Umum (BRI Unit Desa), BPR dan lembaga keuangan mikro lainnya (Bank Desa). Hal ini dapat dilihat bahwa mereka semuanya telah pernah mengambil kredit dari bank. 2) Pemanfaatan kredit yang diperoleh dari bank menunjukkan tidak semuanya digunakan untuk keperluan pengembangan usaha, tetapi juga untuk keperluan keluarga. Hal ini merupakan gejala umum dari industri rumah tangga atau industri kecil, yang tidak dapat melakukan pemisahan yang jelas antara aset keluarga dengan aset usaha (modal usaha). Kredit yang diberikan bank berpengaruh positif terhadap pengembangan usaha.

### Saran

Penelitian ini terbatas hanya pada pengusaha industri rumah tangga yang bergerak di bidang usaha kripik tempe. Dalam penelitian ini tidak membedakan apakah kredit yang diambil tersebut merupakan kredit program (paket) dari pemerintah atau murni kredit dari lembaga keuangan.

Beberapa saran yang dapat disampaikan berdasarkan temuan di lapangan adalah sebagai berikut: 1) Perlunya stimulasi kredit yang diberikan bank dengan tingkat bunga yang lunak. 2) Kredit yang diberikan hendaknya diikuti dengan pola pembinaan manajemen. Pola pembinaan manajemen dapat dilakukan secara komprehensif antara beberapa pihak yang terkait.

---

### DAFTAR PUSTAKA

---

- Chotim, E.E dan Handayani A.D. 2003. *Lembaga Keuangan Mikro dalam Wacana dan Fakta: perlukah Pengaturan?* AKATIGA Seri Editorial. [www.akatiga.or.id](http://www.akatiga.or.id) diakses tanggal 20 Februari
- Haryanto, S. 2000. Pemberdayaan Ekonomi Rakyat Melalui Pengembangan Pelayanan Kredit Pedesaan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Unmer Malang* Vol 3 Januari. Universitas Merdeka Malang.
- . 2006. Persepsi dan Pemanfaatan Kredit Oleh Sektor Informal (Studi kasus pada pedagang Makanan dan Minuman di Dinoyo dan Seputar Dieng Malang). *Jurnal Keuangan dan Perbankan Unmer Malang* Tahun X, No. 1
- Karjantoro, H. 2002. Usaha Kecil dan Problem Pemberdayaannya. *Manajemen Usahawan* No. 06/TH. XXXI April. Lembaga Menejemen FEUI Jakarta.
- Krisnamurti. 2005. Pengembangan Keuangan Mikro Bagi Pembangunan Indonesia. Media Informasi bank Perkreditan rakyat. Edisi IV Maret
- Primahendra, R. 2001. Rakyat Miskin, LKM dan RUU Keuangan Mikro. *Jurnal Analisis Sosial*. Akatiga Vol. 6 No. 3 Desember
- Sumodiningrat, G. 1996. *Pelayanan Kredit yang menjangkau Masyarakat Lapisan Bawah*. Seri Kajian kebijakan Fiskal dan Moneter No. 6 Pusat Pengkajian Fiskal dan Moneter.
- . 2003. Peran lembaga Keuangan Mikro Dalam Menanggulangi Kemiskinan Terkait dengan Kebijakan Otonomi daerah. *www.Jurnal Ekonomi Rakyat* Th. Th. II - No. 1 – Maret diakses: 26 Februari 2007.
- Sutopo, W. 2005. Hubungan Antara Lembaga Keuangan Mikro dan Kontribusi Usaha Kecil Dalam Pengentasan Kemiskinan. *Manajemen Usahawan*, No. 01/TH. XXXIV Januari. Lembaga Menejemen FEUI Jakarta.
- Teguh, S. 2002. *Model Alternatif Pembiayaan Usaha Kecil*. *Manajemen Usahawan* No. 06 Th. XXXI Juni. Lembaga Manajemen FEUI Jakarta.