

PERANAN BANK PERKREDITAN RAKYAT TERHADAP KINERJA USAHA KECIL DI SUMATERA BARAT¹⁾

***(The Role of Rural Banks to Increase Performance of
Small Industries in West Sumatera)***

Zednita Azriani, Harianto²⁾, dan Nunung Nuryartono²⁾

ABSTRACT

Rural banks (BPRs) have some roles to small industries especially in rural area. The roles of BPRs are very important to develop the small industries because their capitals still limited. But BPRs have some problems to conduct their roles. The objectives of this study were (1) to identify small industries that being client of BPRs in West Sumatra and (2) to analyze the impact of credit to the increasing of small industries performance. Those objectives can be analyzed using descriptive approaches and econometrics in form of small industries model as simultaneous equation. The result showed that amount of credit that received by small industries was only significant to value small industries but not significant to using labor. There was no difference between the performance of constructed rural bank's credit clients and non-constructed rural bank's credit clients.

Key words: credit, rural banks, financial performance, small industries

PENDAHULUAN

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan lembaga keuangan yang dibentuk untuk melayani kebutuhan pelayanan jasa-jasa perbankan bagi masyarakat ekonomi lemah, terutama usaha kecil di Indonesia. Peran BPR kepada usaha kecil dianggap penting bagi peningkatan pembiayaan usaha mikro dan kecil karena selama ini usaha kecil sebagai sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia memerlukan suntikan modal dari pihak luar. Peran usaha kecil yang besar ditunjukkan oleh kontribusinya terhadap produksi nasional, jumlah unit usaha dan pengusaha, serta penyerapan tenaga kerja. Meskipun demikian, perkembangan usaha kecil di Indonesia masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam hal pemenuhan modal usaha dari lembaga keuangan formal seperti bank.

Sumatera Barat merupakan provinsi dengan sektor usaha yang didominasi oleh usaha mikro dan kecil (UMK) dan didukung oleh faktor sosial budaya masyarakat yang memiliki jiwa kewirausahaan yang relatif lebih tinggi. Adanya kebijakan pengembangan UMK yang terencana akan memberikan manfaat maksimum terhadap pembangunan ekonomi daerah seperti penciptaan lapangan kerja, penyediaan barang dan jasa, pemerataan pembangunan, dan alih teknologi. Jumlah UMKM yang ada di Sumatera Barat sampai tahun 2003 adalah sekitar 42 000 unit, dan sekitar 90% dari jumlah tersebut merupakan usaha mikro dan kecil. Adanya lembaga keuangan lokal merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung percepatan pengembangan UMK di daerah. Lembaga keuangan lokal yang telah banyak berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah di Sumatera Barat selama ini adalah BPR.

¹⁾ Bagian dari tesis penulis pertama, Program Studi Ilmu Pangan, Sekolah Pascasarjana IPB

²⁾ Berturut-turut Ketua dan Anggota Komisi Pembimbing

BPR di Sumatera Barat sampai dengan akhir tahun 2005 berjumlah 103 BPR dengan jumlah kantor sebanyak 131 unit. Sejak beberapa tahun terakhir, industri BPR di Sumatera Barat mengalami perkembangan yang cukup sehat, tetapi peran BPR dalam pembiayaan usaha kecil tersebut masih menempati porsi yang relatif kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan oleh bank umum. Hal ini tidak terlepas dari kondisi BPR yang secara umum masih menghadapi berbagai kendala dan tantangan dalam memberikan pelayanan kepada usaha kecil, yaitu (1) struktur pendanaan BPR belum didukung oleh permodalan yang kuat serta keterbatasan dalam menghimpun dana masyarakat, (2) kualitas sumber daya yang belum memadai baik di tingkat manajerial maupun teknis operasional, (3) belum adanya sarana pendukung industri BPR seperti lembaga yang dapat berfungsi sebagai penyangga dana likuiditas bagi BPR, dan (4) lemahnya pengendalian dan inefisiensi kegiatan operasional (Bank Indonesia, 2006). Peranan BPR dalam pemberian kredit kepada usaha kecil sampai dengan akhir tahun 2005 hanya sebesar 7.62% dari jumlah kredit mikro dan kecil yang disalurkan perbankan di Sumatera Barat. Berdasarkan komposisi kredit yang diberikan menurut kelompok bank di Sumatera Barat tahun 2004, terlihat porsi kredit yang disalurkan oleh BPR hanya 1.82% dari total kredit yang disalurkan oleh sektor perbankan yang ada di Sumatera Barat dan dari total kredit usaha kecil yang disalurkan perbankan di Sumatera Barat hanya 7.62% yang disalurkan oleh BPR (Bank Indonesia Sumatera Barat, 2006).

Dari sisi usaha kecil sendiri terlihat bahwa banyak usaha kecil yang menggunakan modal sendiri dan memiliki minat rendah untuk akses kepada BPR, sementara usaha kecil itu sendiri membutuhkan tambahan modal. Menurut Ismawan (2002), sekitar 69.82% usaha kecil menengah (UKM) mengandalkan pembiayaan usahanya pada modal sendiri, sedangkan sumber pembiayaan dari luar diperoleh dari perbankan dan koperasi, dan sekitar 60% permodalan UKM di Sumatera Barat bersumber dari modal sendiri dan 20% permodalan tersebut berasal dari keuangan keluarga yang digabungkan sehingga banyak UKM yang berbentuk usaha bersama anggota keluarga. UKM di Sumatera Barat diperkirakan baru 14% yang mengakses perbankan sebagai satu sumber permodalan. Dari kondisi tersebut, perlu dikaji bagaimana dampak BPR binaan Bank Nagari terhadap peningkatan kinerja usaha kecil di Sumatera Barat.

Berdasarkan perumusan masalah tersebut, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah (1) menganalisis karakteristik nasabah kredit usaha kecil pada BPR di Sumatera Barat, dan (2) menganalisis dampak kredit BPR terhadap peningkatan kinerja usaha kecil di Sumatera Barat.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di wilayah kerja BPR binaan Bank Nagari di Sumatera Barat. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*, dengan alasan Sumatera Barat merupakan salah satu provinsi yang memiliki Bank Pembangunan Daerah (Bank Nagari) dengan kinerja sehat untuk beberapa tahun terakhir, dan Sumatera Barat juga memiliki BPR yang telah berkembang sejak lama yang diawali oleh adanya Lumbung Pith Nagari. Penelitian dilaksanakan sejak bulan April sampai September 2007.

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan informan kunci dengan responden usaha kecil yang menjadi nasabah BPR binaan Bank Nagari dan nasabah BPR non-binaan Bank Nagari. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner). Data sekunder diperoleh dari dokumentasi BPR serta instansi yang terkait dengan penelitian, seperti Bank Indonesia, Badan Pusat Statistik (BPS), dan Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

Metode Pengambilan Sampel

Untuk mengetahui dampak BPR terhadap kinerja usaha kecil, diambil sampel nasabah BPR binaan Bank Nagari dan nasabah non-binaan Bank Nagari. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan cara pengambilan sampel bertahap (*multistage sampling*). Pada tahap pertama, pengambilan sampel usaha kecil hanya pada satu kabupaten dari 12 kabupaten yang ada di Sumatera Barat. Pemilihan satu kabupaten didasarkan pada pertimbangan bahwa keragaman dari BPR menurut tujuan penelitian relatif kecil sehingga dengan satu kabupaten dianggap mewakili seluruh kabupaten yang ada. Kabupaten yang dipilih adalah Kabupaten Limapuluh Kota, dengan pertimbangan bahwa jumlah BPR binaan Bank Nagari dan kabupaten ini paling banyak dan keragaman kegiatan usaha kecil cukup besar. Tahap kedua, memilih sampel BPR yang ada pada Kabupaten Limapuluh Kota, baik BPR binaan Bank Nagari maupun non-binaan. Sampel BPR dipilih secara acak sebanyak 3 BPR binaan Bank Nagari dan 3 BPR non-binaan Bank Nagari. Tahap ketiga, pemilihan sampel pada nasabah BPR binaan dan non-binaan yang sudah dipilih. Teknik pengambilan sampel pada nasabah dilakukan secara *stratified proporsional random sampling*, yaitu membagi populasi nasabah berdasarkan sektor usaha yang dijalankan. Pembagian populasi tersebut meliputi pertanian, perdagangan, dan industri rumah tangga serta masing-masing strata diambil 5%. Jumlah responden yang diambil adalah 165 orang.

Analisis Data

Model untuk mengetahui dampak BPR terhadap kinerja usaha kecil dapat dianalisis dengan menggunakan model persamaan simultan dengan enam persamaan struktural dan satu persamaan identitas. Model analisis dampak BPR terhadap kinerja usaha kecil adalah sebagai berikut.

Besar kredit usaha kecil

Besar kredit usaha kecil merupakan jumlah kredit terakhir yang diterima pemilik usaha kecil. Besar kredit usaha kecil diduga fungsi dari besar bunga kredit, nilai aset usaha kecil, lama menjadi nasabah kredit, *dummy* sektor dagang, *dummy* sektor pertanian, *dummy* jenis jaminan BPKB motor, BPKB mobil, sertifikat tanah, dan *dummy* lebih dari satu jaminan. Persamaannya dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$BK = a_0 + a_1BB + a_2ASET + a_3LK + a_4DSK_1 + a_5DSK_2 + a_6DJM_1 + a_7DJM_2 + a_8DJM_3 + a_9DJM_4 + U_1 \dots (1)$$

Tanda parameter yang diharapkan: $a_2, a_3 > 0$; $a_1 < 0$; $0 < a_4, a_5, a_6, a_7, a_8, a_9 < 1$.

Nilai omset usaha

Nilai omset usaha menunjukkan seberapa besar nilai penjualan atau penerimaan yang diperoleh oleh usaha kecil. Omset usaha diduga fungsi dari penggunaan tenaga kerja total, besar kredit, pengalaman usaha, *dummy* BPR binaan, *dummy* sektor perdagangan dan sektor pertanian. Persamaannya adalah

$$NOP = b_0 + b_1 KTK + b_2 BK + b_3 PU + b_4 DBPR + b_5 DSK_1 + b_6 DSK_2 + U_2 \dots\dots\dots (2)$$

Tanda parameter yang diharapkan: $b_1, b_2, b_3 > 0$; $0 < b_4, b_5, b_6 < 1$.

Keuntungan usaha kecil

Keuntungan usaha kecil diduga fungsi dari nilai omset penjualan, lama pendidikan pemilik usaha, pengalaman usaha, *dummy* BPR binaan, *dummy* sektor dagang, dan *dummy* sektor pertanian. Persamaannya adalah.

$$PDP = c_0 + c_1 NOP + c_2 PPUS + c_3 PU + c_4 DBPR + c_5 DSK_1 + c_6 DSK_2 + U_3 \dots\dots\dots (3)$$

Tanda parameter yang diharapkan: $c_1, c_2, c_3 > 0$; $0 < c_4, c_5, c_6 < 1$.

Aset yang dimiliki

Aset yang dimiliki diduga merupakan fungsi dari nilai omset penjualan, keuntungan usaha, pengalaman berusaha, dan *dummy* BPR binaan Bank Nagari. Persamaannya adalah

$$ASET = d_0 + d_1 NOP + d_2 PDB + d_3 PU + d_4 DBPR + U_4 \dots\dots\dots (4)$$

Tanda parameter dugaan yang diharapkan: $d_1, d_2, d_3 > 0$; $0 < d_4 < 1$.

Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga

Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) diduga fungsi dari jumlah tenaga kerja luar keluarga, jumlah anggota keluarga, pendidikan pemilik usaha, *dummy* nasabah BPR binaan, *dummy* sektor dagang dan sektor pertanian. Persamaannya adalah

$$TKDK = e_0 + e_1 TKLK + e_2 JAUK + e_3 PPUS + e_4 DBPR + e_5 DSK_1 + e_6 DSK_2 + U_5 \dots\dots\dots (5)$$

Tanda parameter yang diharapkan: $e_2, e_3 > 0$; $e_1 < 0$; $0 < e_4, e_5, e_6 < 1$.

Penggunaan tenaga kerja luar keluarga

Penggunaan tenaga kerja luar keluarga (TKLK) diduga fungsi dari besar kredit, biaya usaha, keuntungan, *dummy* nasabah BPR binaan, dan *dummy* sektor pertanian. Persamaannya adalah

$$TKLK = f_0 + f_1 BK + f_2 BU + f_3 PDP + f_4 DBPR + f_5 DSK_1 + f_6 DSK_2 + U_6 \dots\dots\dots (6)$$

Tanda parameter yang diharapkan: $f_1, f_3, > 0$; $f_2 < 0$; $0 < f_4, f_5 < 1$.

Penggunaan tenaga kerja total

$$TKT = TKDK + TKLK \dots\dots\dots (7)$$

dengan BK	= Besar kredit (juta Rp)	TKT	= tenaga kerja total (orang)
ASET	= nilai aset (juta Rp)	TKDK	= tenaga kerja dalam keluarga (orang)
PDP	= keuntungan (Rp per bulan)	TKLK	= tenaga kerja luar keluarga (orang)
BB	= besar Bunga (%)	JAUK	= jumlah anggota keluarga (orang)
LK	= lama kredit (bulan)	NOP	= omset (Rp per bln)
PPUS	= lama pendidikan (tahun)	PU	= pengalaman usaha pemilik (tahun)
DBPR	= <i>dummy</i> nasabah binaan BPR BN	BU	= biaya usaha (Rp per bulan)
DJM1, DJM2, DJM3, DJM4	= <i>dummy</i> jaminan	DSK1, DSK2	= <i>dummy</i> sektor perdagangan dan

Pengukuran elastisitas

Untuk mengetahui derajat kepekaan (respons) peubah endogen terhadap peubah-peubah penjela, digunakan nilai elastisitas. Rumus untuk menduga nilai elastisitas adalah

$$E_{XY} = \hat{a}_j (\bar{X} / \bar{Y})$$

dengan

E_{XY} = elastisitas peubah endogen Y terhadap peubah penjelas X

$\bar{X}$ = nilai rata-rata peubah penjelas X ke- j

$\bar{Y}$ = nilai rata-rata peubah endogen Y

$\hat{a}_j$ = parameter dugaan peubah penjelas ke-j

Jika E_{XY} lebih besar dari satu, berarti peubah endogen Y responsif terhadap peubah eksogen X_j . Jika E_{XY} lebih kecil dari satu, berarti peubah endogen Y tidak responsif terhadap peubah ekogen X_j .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Sosial Ekonomi Usaha Kecil

Faktor sosial ekonomi usaha kecil sebagai ukuran nilai karakteristik usaha kecil dapat mempengaruhi petani terhadap perilaku meminjam dan mengembalikan kredit yang digunakan pada BPR. Karakteristik sampel nasabah BPR binaan dan non-binaan Bank Nagari berdasarkan sektor pertanian, perdagangan, dan industri rumah tangga dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata karakteristik sampel nasabah Bank Perkreditan Rakyat Binaan dan Bank Perkreditan Rakyat Non-binaan berdasarkan sektor ekonomi pada tahun 2006

Nasabah per sektor	Umur (tahun)	Jumlah anggota keluarga (orang)	Pengalaman usaha (thn)	Lama pendidikan (tahun)	TK total (orang)
Nasabah BPR Binaan Bank Nagari					
Pertanian	41	4	6.3	11	3
Perdagangan	42	5	9.5	10	3
Industri RT	45	4	15	10	5
Nilai rata-rata	43	4	10.67	10.3	3
Nasabah BPR non-binaan Bank Nagari					
Pertanian	41	4	12	12	2
Perdagangan	39	5	11	11	3
Industri RT	54	5	20	12	4.5
Nilai rata-rata	44	4	14.33	11.6	3

Tabel 1 menunjukkan bahwa rata-rata umur nasabah BPR binaan Bank Nagari di sektor pertanian adalah 41 tahun, sektor perdagangan 42 tahun, dan sektor industri 45 tahun. Rata-rata umur nasabah pada BPR non-binaan Bank Nagari pada sektor pertanian adalah 41 tahun, sektor perdagangan 39 tahun, dan sektor industri 54 tahun. Kondisi ini menunjukkan rata-rata nasabah masing-masing BPR masih pada usia produktif, dengan kisaran umur 15-65 tahun. Pada umur ini, kemampuan fisik pemilik usaha kecil sangat berpengaruh untuk bekerja secara optimal. Ini berarti sangat berpeluang dalam upaya peningkatan usaha kecil.

Jumlah rata-rata anggota keluarga yang dimiliki oleh sampel nasabah BPR adalah 4-5 orang, baik pada sektor pertanian, perdagangan maupun industri rumah tangga. Jumlah anggota keluarga merupakan besarnya tanggungan pemilik usaha kecil di dalam memenuhi kebutuhan keluarga, tetapi dapat juga dikatakan sebagai sumber tenaga kerja dalam melaksanakan kegiatan usaha kecil. Kondisi ini menunjukkan jumlah tanggungan yang harus ditanggung pemilik usaha kecil relatif kecil, demikian juga dengan sumber daya dalam keluarga yang digunakan untuk usaha ini sedikit. Ini akan membuka peluang bagi pemilik usaha kecil dalam menggunakan tenaga kerja luar keluarga. Tabel 1 juga menunjukkan rata-rata penggunaan tenaga kerja sebanyak 3-5 orang. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil sampel masih bersifat kekeluargaan.

Rata-rata pengalaman usaha sampel nasabah BPR non-binaan secara umum lebih besar daripada nasabah BPR binaan Bank Nagari, yaitu 14 tahun untuk nasabah non-binaan dan 10 tahun untuk nasabah binaan Bank Nagari. Berdasarkan uji-t terhadap nilai rata-rata pengalaman usaha nasabah BPR binaan dan non-binaan Bank Nagari diperoleh nilai t statistik -1.066 dan tidak nyata pada $\alpha = 5\%$.

Rata-rata lama pendidikan nasabah BPR binaan dan non-binaan Bank Nagari per sektor adalah 10 dan 11 tahun. Rata-rata lama pendidikan untuk nasabah BPR non-binaan lebih tinggi daripada nasabah BPR binaan, yaitu BPR non-binaan 11 tahun dan nasabah BPR binaan 10 tahun. Berdasarkan uji-t diperoleh nilai t statistik -2.828 dan nyata pada $\alpha = 5\%$. Rata-rata jumlah tenaga kerja per sektor pada masing-masing nasabah tidak terlalu berbeda, yaitu 3 orang. Gambaran kinerja ekonomi usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata kinerja usaha responden nasabah BPR binaan dan BPR non-binaan Bank Nagari berdasarkan sektor ekonomi tahun 2006

Nasabah per sektor	Omset (Rp/bln)	Keuntungan (Rp/bln)	Aset (Rp)	Besar kredit (Rp)
----- Nasabah BPR Binaan Bank Nagari -----				
Pertanian	24 204 944	4 269 528	80 396 278	11 158 065
Perdagangan	19 032 274	2 256 427	45 679 339	6 611 111
Industri rumah tangga	19 154 783	3 565 833	56 528 333	12 416 667
Nilai Rata-rata	20 797 334	3 363 930	60 867 983	10 061 947
----- Nasabah BPR non-binaan Bank Nagari -----				
Pertanian	23 851 885	5 485 923	74 825 854	16 162 791
Perdagangan	24 781 395	3 123 174	69 323 966	12 269 231
Industri rumah tangga	7 700 000	1 552 500	78 075 000	8 750 000
Nilai Rata-rata	18 777 760	3 387 199	74 074 940	12 394 007

Tabel 2 menunjukkan rata-rata nilai omset penjualan yang dimiliki oleh nasabah BPR binaan Bank Nagari yang terbesar terdapat pada sektor pertanian, sedangkan omset terbesar pada nasabah BPR non-binaan Bank Nagari terdapat pada sektor perdagangan. Rata-rata nilai omset yang dimiliki oleh nasabah BPR binaan Bank Nagari adalah Rp 20 797 334 per bulan, sedangkan rata-rata nilai omset yang dimiliki oleh nasabah BPR non-binaan Bank Nagari Rp 18 777 760 per bulan. Angka ini menunjukkan nilai omset penjualan nasabah BPR binaan Bank Nagari lebih tinggi daripada nasabah BPR non-binaan Bank Nagari. Berdasarkan uji-t, terlihat nilai t hitung 0.348 dan tidak nyata $\alpha = 5\%$.

Rata-rata tingkat keuntungan per sektor dari sampel nasabah BPR binaan dan non-binaan menunjukkan bahwa tingkat keuntungan di sektor pertanian lebih

tinggi daripada sektor perdagangan dan industri pada kedua kelompok BPR. Ini disebabkan sampel nasabah sektor pertanian merupakan peternak ayam yang memiliki tingkat keuntungan lebih besar jika dibandingkan dengan kedua sektor lainnya. Rata-rata keuntungan sampel nasabah BPR binaan Bank Nagari adalah Rp 3 363 930 per bulan, sedangkan rata-rata keuntungan nasabah BPR non-binaan Bank Nagari adalah Rp 3 387 199 per bulan. Rata-rata keuntungan sampel nasabah BPR non-binaan lebih tinggi daripada nasabah BPR binaan Bank Nagari, tetapi berdasarkan uji-t, diperoleh nilai t statistik -0.018 dan tidak nyata pada $\alpha = 5\%$.

Rata-rata nilai aset yang dimiliki oleh responden nasabah BPR per sektor terlihat bahwa pada nasabah BPR binaan Bank Nagari aset terbesar dimiliki oleh sektor pertanian, sedangkan pada BPR non-binaan Bank Nagari aset terbesar dimiliki oleh sektor industri rumah tangga. Rata-rata nilai aset nasabah BPR non-binaan lebih besar daripada nasabah BPR binaan Bank Nagari. Namun, uji-t terhadap nilai rata-rata nilai aset nasabah BPR binaan dengan BPR non-binaan menunjukkan nilai t hitung -1.250 dan tidak nyata pada $\alpha = 5\%$.

Rata-rata besar kredit yang mampu diterima oleh nasabah BPR binaan Bank Nagari yang terbesar terdapat pada sektor industri rumah tangga, yaitu Rp12 416 667 sedangkan pada nasabah BPR non-binaan Bank Nagari terdapat pada sektor pertanian, yaitu Rp 16 162 791. Kondisi ini tidak terlepas dari karakteristik ekonomi masyarakat dari wilayah kerja BPR. Industri rumah tangga lebih banyak terdapat pada wilayah kerja BPR binaan Bank Nagari, sedangkan usaha peternakan ayam lebih banyak terdapat pada wilayah kerja BPR non-binaan Bank Nagari. Rata-rata besar kredit yang diterima oleh nasabah BPR binaan Bank Nagari Rp 10 061 947, sedangkan rata-rata besar kredit yang diterima nasabah BPR non-binaan Bank Nagari Rp 12 394 007.

Hubungan Tingkat Umur Pemilik Usaha Kecil dengan Omset yang Dimiliki

Umur usaha kecil merupakan sesuatu yang sangat mendesak dalam menentukan keberhasilan suatu usaha kecil. Untuk melihat hubungan tingkat umur dengan omset penjualan usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Tabulasi silang antara tingkat umur dengan nilai omset penjualan nasabah sampel

Tingkat umur (tahun)	Nilai omset penjualan per bulan (%)			
	<10 juta (Rp)	10-20 juta (Rp)	>20-30 juta (Rp)	> 30 juta (Rp)
15-35	17.69	6.12	3.40	9.52
36-65	29.93	8.84	7.48	13.61
>65	1.36	0.68	0.00	1.36

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa pada tingkat umur 15-35 tahun nilai omset penjualan usaha kecil terbesar adalah kurang dari Rp 10 juta (17.89%), begitu juga dengan tingkat umur 36-65 tahun dengan nilai omset penjualan yang dimiliki usaha kecil pada umumnya kurang dari Rp 10 juta (29.93%). Usia usaha kecil yang lebih dari 65 tahun memiliki nilai omset penjualan sebesar kurang dari Rp 10 juta dan lebih dari Rp 30 juta. Hal ini menunjukkan bahwa dengan usia produktif yang relatif muda, skala usaha yang dijalankan juga relatif masih kecil.

Hubungan lama pendidikan pemilik usaha kecil dengan nilai omset penjualan

Tingkat pendidikan formal pemilik usaha kecil sangat berpengaruh terhadap kemampuan dalam merespons suatu inovasi. Makin tinggi tingkat pendidikan formal usaha kecil, diharapkan semakin rasional pola pikir dan daya nalarnya. Dengan pendidikan yang semakin tinggi, semakin lebih mudah mengubah sikap dan perilaku untuk bertindak lebih rasional. Rata-rata lama pendidikan pemilik usaha adalah 10.7 tahun, artinya lama pendidikan yang dimiliki pemilik usaha kecil sudah tergolong cukup tinggi. Hubungan antara lama pendidikan dengan nilai omset penjualan usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Tabulasi silang antara lama pendidikan pemilik usaha kecil dengan nilai omset penjualan nasabah sampel

Lama pendidikan pemilik usaha kecil (tahun)	Nilai omset penjualan per bulan (%)			
	< 10 juta (Rp)	10-20 juta (Rp)	> 20-30 juta (Rp)	> 30 juta (Rp)
<4	0.68	0.00	0.00	0.00
5-6	10.88	0.68	1.36	4.08
7-12	36.05	12.24	7.48	17.01
>12	1.36	2.72	2.04	3.40

Tabel 4 menunjukkan bahwa sebagian besar responden usaha kecil telah menempuh pendidikan formal, dan tidak ada responden yang buta huruf. Lama pendidikan pemilik usaha kecil di bawah 4 tahun hanya 0.68% dengan nilai omset penjualan di bawah Rp 10 juta per bulan. Responden yang memiliki lama pendidikan 5-6 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar pada tingkat kurang dari Rp 10 juta per bulan (10.88%). Demikian juga dengan pemilik usaha yang memiliki lama pendidikan 7-12 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar pada tingkat kurang dari Rp 10 juta per bulan (36.05%). Pemilik usaha yang memiliki pendidikan lebih dari 12 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar pada tingkat lebih dari Rp 30 juta per bulan (3.40%). Kondisi ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan pemilik usaha, nilai omset penjualan yang dimiliki akan bergeser ke skala yang lebih besar. Artinya tingkat pendidikan usaha kecil yang cukup merupakan salah satu pendukung dalam penerapan teknologi dan memiliki strategi usaha yang lebih baik sehingga nilai omset penjualan yang dimiliki juga akan semakin besar.

Hubungan pengalaman usaha dengan nilai omset penjualan usaha kecil

Rata-rata pengalaman usaha responden usaha kecil adalah 10 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan masih dalam tahap permulaan dan pertumbuhan. Kondisi ini dapat dilihat sebagai peluang atau kekuatan untuk meningkatkan perkembangan usaha kecil. Pengalaman usaha dapat menunjukkan perkembangan usaha yang telah dilakukan oleh pemilik usaha. Semakin lama usaha yang dijalankan, diharapkan pemilik usaha kecil lebih memiliki pengetahuan dan perkembangan usaha ke arah yang lebih baik. Untuk melihat hubungan antara pengalaman usaha dengan nilai omset usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 menunjukkan bahwa secara umum setiap tingkat pengalaman usaha memiliki nilai omset penjualan kurang dari Rp 10 juta per bulan. Pengalaman usaha di bawah 5 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar kurang dari Rp 10 juta per bulan (17.01%), demikian juga dengan pengalaman

usaha 5-10 tahun. Pengalaman usaha responden di atas 10-15 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar di atas Rp 30 juta per bulan. Pengalaman usaha responden di atas 15 tahun memiliki nilai omset penjualan terbesar di bawah Rp 10 juta per bulan, tetapi porsi yang dimiliki relatif lebih sedikit. Komposisi nilai omset penjualan di atas Rp 30 juta per bulan pada daerah ini lebih besar (5.44%). Angka ini menunjukkan bahwa semakin lama pemilik usaha kecil berusaha, nilai omset penjualan yang dimiliki juga akan semakin besar.

Tabel 5. Tabulasi silang pengalaman usaha dengan nilai omset penjualan nasabah usaha kecil bank perkreditan rakyat sampel tahun 2006

Pengalaman usaha (tahun)	Nilai omset penjualan per bulan (%)			
	<10 juta (Rp)	10-20 juta (Rp)	>20-30 juta (Rp)	>30 juta (Rp)
<5	17.01	5.44	1.36	4.76
5-10	17.01	7.48	6.80	3.65
>10-15	2.04	0.68	0.00	4.08
>15	12.93	2.04	2.72	5.44

Perilaku kredit pemilik usaha kecil sebagai nasabah BPR

Perilaku meminjam pemilik usaha akan mempengaruhi keberhasilan dalam pengembalian kredit dari usaha kecil. Hubungan antara perilaku kredit nasabah BPR binaan dan BPR non-binaan Bank Nagari dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Rata-rata perilaku kredit oleh sampel nasabah Bank Perkreditan Rakyat binaan dan Bank Perkreditan Rakyat non-binaan Bank Nagari

Kegiatan kredit	Nasabah BPR binaan Bank Nagari	Nasabah BPR non-binaan Bank Nagari
Lama menjadi nasabah (bulan)	72.7	35.1
Lama meminjam (bulan)	47.4	26
Besar bunga (%)	21.33	20.09
Jarak tempak usaha ke BPR (m)	3 806.87	4 768.50
Biaya ke BPR (Rp)	2070	2175
Periode kredit (kali)	3	2
Besar kredit (Rp)	10 695 977	14 825 000
Waktu kredit (bulan)	19.47	19.55
Lama kredit cair (hari)	5	8

Tabel 6 menunjukkan bahwa rata-rata responden nasabah BPR binaan Bank Nagari menjadi nasabah BPR adalah 72.7 bulan. Nasabah BPR binaan Bank Nagari lebih lama menjadi nasabah di BPR jika dibandingkan dengan responden nasabah BPR non-binaan Bank Nagari yang baru 35.1 bulan. Rata-rata lama meminjam pada nasabah BPR binaan Bank Nagari adalah 47.4 bulan, sedangkan rata-rata lama meminjam nasabah BPR non-binaan Bank Nagari 26 bulan. Lama menjadi nasabah BPR biasanya lebih lama daripada lama meminjam karena pada umumnya nasabah yang meminjam adalah nasabah yang telah menjadi nasabah di BPR baik sebagai nasabah tabungan maupun deposito.

Rata-rata tingkat bunga kredit pada BPR binaan adalah 21.33%, sedangkan rata-rata tingkat bunga kredit pada BPR non-binaan sebesar 20.09 %. Angka ini menunjukkan bahwa rata-rata tingkat bunga kredit pada BPR non-binaan Bank Nagari lebih rendah daripada BPR binaan Bank Nagari. Namun, tingkat bunga tersebut tidak nyata mempengaruhi nasabah meminjam kepada kedua kelompok BPR. Hal ini disebabkan pada umumnya nasabah tidak terlalu memikirkan besar

bunga, tetapi lebih memperhatikan kemudahan fasilitas yang diberikan, yaitu dihubungkan dengan rata-rata lama kredit dicairkan. Tabel 6 menunjukkan rata-rata lama kredit dicairkan pada BPR binaan Bank Nagari adalah 5 hari, sedangkan pada BPR non-binaan Bank Nagari adalah 8 hari. Kemudahan dalam memperoleh kredit menjadi faktor utama bagi nasabah usaha kecil dalam memutuskan untuk meminjam kepada BPR.

Jarak dan biaya pergi ke BPR mempengaruhi akses usaha kecil untuk meminjam dan mengembalikan kredit. Tabel 6 menunjukkan rata-rata jarak tempat responden nasabah BPR binaan Bank Nagari lebih dekat daripada nasabah non-binaan Bank Nagari. Rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk pergi ke BPR pada nasabah BPR binaan Bank Nagari lebih kecil daripada nasabah BPR non-binaan Bank Nagari. Kondisi ini akan mempengaruhi kemudahan nasabah untuk mengakses informasi kredit dan salah satu faktor yang mempengaruhi kelancaran pengembalian kredit.

Rata-rata lama periode peminjaman kredit menunjukkan nasabah BPR binaan Bank Nagari telah meminjam selama 3 kali periode, sedangkan nasabah BPR non-binaan telah meminjam selama 2 kali periode. Rata-rata besar kredit yang diterima nasabah BPR binaan Bank Nagari adalah Rp 10 695 977 dan pada nasabah BPR non-binaan adalah sebesar Rp 14 825 000. Rata-rata besar kredit yang diterima nasabah BPR non-binaan Bank Nagari lebih besar daripada nasabah BPR binaan Bank Nagari. Besarnya kredit yang dapat diterima oleh usaha kecil bergantung kepada beberapa faktor seperti jenis agunan yang dimiliki oleh usaha kecil dan seberapa besar agunan tersebut dinilai oleh pihak BPR, skala usaha yang dijalankan, dan faktor kedekatan pegawai BPR dengan nasabah. Jenis agunan yang biasa diajukan nasabah adalah BPKB motor, BPKB mobil, sertifikat tanah atau rumah, dan surat izin usaha. Semakin besar nilai agunan, semakin besar peluang kredit yang dipinjam lebih banyak. Jenis penggunaan kredit yang diterima oleh usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Pengelompokan penggunaan kredit yang diterima usaha kecil

Kegunaan kredit usaha kecil	Jumlah (orang)	Persentase (%)
100% untuk tambahan modal dan pengembangan usaha	98	66.67
50-<100% untuk tambahan modal dan pengembangan usaha	31	21.09
<50% untuk tambahan modal dan pengembangan usaha	8	5.44
100% untuk keperluan lain	10	6.80
Total	147	100.00

Tabel 7 menunjukkan bahwa 66.67% kredit yang diterima usaha kecil digunakan seluruhnya untuk tambahan modal dan pengembangan usaha, hanya 6.8% kredit yang diterima oleh responden digunakan seluruhnya untuk keperluan lain selain pengembangan usaha kecil. Angka ini menunjukkan sebagian besar kredit yang dipinjam telah digunakan langsung untuk keperluan usaha.

Hasil Pendugaan Kinerja Usaha Kecil

Besar kredit usaha kecil

Besar kredit usaha kecil merupakan jumlah kredit terakhir yang diterima pemilik usaha kecil. Hasil pendugaan besar kredit yang diperoleh usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Hasil pendugaan besar kredit yang diterima usaha kecil

Peubah	Parameter	t-hitung	Elastisitas
Besar bunga kredit	-56 4751	-0.79	-0.94996266
Tingkat aset	0.056427	1.93**	0.273461715
Lama kredit	43 039.74	1.78**	0.134460021
Dummy sektor dagang	2 271 890	0.78	
Dummy sektor pertanian	-1 507 584	-0.43	
Dummy BPKB motor	4907 880	1.12	
Dummy BPKB mobil	13 265 516	2.81*	
Dummy sertifikat tanah	7 720 537	1.72**	
Dummy lebih dari satu jaminan	20 373 957	4.48*	
Intersep	8 485 551	0.54	

R² = 0.31662 F Hitung = 7.05*Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$, ** = nyata pada $\alpha = 10\%$

Tabel 8 memperlihatkan semua tanda parameter dugaan sesuai dengan yang diharapkan. Besar bunga kredit berhubungan negatif dengan besar kredit yang diterima pemilik usaha kecil dengan nilai t hitung -0.79. Secara statistik tidak berpengaruh nyata terhadap besar kredit. Artinya besar bunga kredit pada kredit yang diberikan oleh BPR ternyata tidak terlalu mempengaruhi nilai kredit yang diterima oleh pemilik usaha kecil. Hal ini sesuai dengan hasil kuesioner tentang alasan meminjam di BPR yang terlihat pada Tabel 9. Tabel 9 menunjukkan bahwa sebagian besar responden menjawab alasan meminjam di BPR karena fasilitas yang diberikan lebih mudah (39.45%, sedangkan alasan karena tingkat bunga yang rendah hanya 2.72%. Nilai aset dan lama kredit berhubungan positif terhadap besar kredit dan nyata pada $\alpha = 10\%$. Dummy jaminan BPKB mobil dan dummy lebih dari satu jaminan berpengaruh positif dan nyata pada $\alpha = 5\%$, sedangkan dummy jaminan dalam bentuk sertifikat tanah berpengaruh positif dan nyata pada $\alpha = 10\%$.

Tabel 9. Alasan-alasan responden nasabah BPR untuk meminjam kredit ke Bank Perkreditan Rakyat

Alasan meminjam kredit ke BPR	Jumlah responden (orang)	Persentase (%)
Lebih dari satu alasan	33	22.45
Kemudahan fasilitas	58	39.46
Dekat dengan tempat tinggal	26	17.69
Kenal dengan orang BPR	12	8.16
Aman	14	9.52
Bunga rendah	4	2.72
Total	147	100.00

Nilai elastisitas besar bunga kredit, nilai aset dan lama kredit adalah -0.94996266, 0.273461715, dan 0.134460021. Nilai elastisitas ini menunjukkan bahwa besar kredit kurang responsif atau inelastis terhadap besar bunga, nilai aset, dan lama kredit. Ini jelas sesuai dengan hasil responden yang diperoleh dari kuesioner, bahwa besar kredit lebih disebabkan karena fasilitas yang lebih mudah, kedekatan dengan pegawai BPR, dan kedekatan dengan tempat tinggal. Tingkat bunga rata-rata dari masing-masing BPR cukup tinggi jika dibandingkan dengan tingkat bunga yang ditawarkan oleh bank umum lainnya (20.83%. Dari hasil penelitian di lapangan, ternyata pada umumnya responden tidak terlalu memperhatikan berapa besarnya bunga yang harus ditanggung, tetapi lebih kepada kemudahan dalam memperoleh kredit.

Nilai omset penjualan usaha kecil

Nilai omset penjualan merupakan nilai penjualan usaha kecil yang dihitung selama satu bulan kegiatan usaha. Hasil pendugaan nilai omset penjualan dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Hasil pendugaan nilai omset penjualan responden nasabah usaha kecil

Peubah	Parameter	t Hitung	Elastisitas
TKT	1.035E+07	5.88*	1.454665892
BK	0.79721	2.39*	0.462335293
PU	205879.6	0.81	0.102435557
DBPR	4857538	0.99	
DSK1	26131455	3.11*	
DSK2	36470257	3.68*	
Intersep	-4.97E+07	-3.85	

$R^2 = 0.26845$ F Hitung = 8.56

Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$

Tabel 10 menunjukkan bahwa semua tanda parameter dugaan sesuai dengan yang diharapkan. Nilai R^2 yang dihasilkan adalah 0.26845, artinya 26.845% keragaman nilai omset penjualan dapat dijelaskan dengan baik oleh masing-masing penjelas dalam model. Jumlah tenaga kerja total, besar kredit, *dummy* sektor perdagangan, dan *dummy* sektor berpengaruh positif terhadap nilai omset penjualan serta nyata pada $\alpha = 5\%$. Pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap nilai omset penjualan, tetapi tidak nyata pada $\alpha = 25\%$. Penelitian Hendri dalam Fitriana (2005) tentang kebijakan pengembangan kredit usaha kecil di Kota Padang menunjukkan bahwa setelah memperoleh kredit, 68% responden mengalami peningkatan omset usaha dengan rata-rata peningkatan 18%. Sementara 26% responden omsetnya tetap dan 6% mengalami penurunan.

Nilai elastisitas jumlah tenaga kerja total, besar kredit, dan pengalaman usaha masing-masing adalah 1.454665892, 0.462335293, dan 0.102435557. Berdasarkan hasil elastisitas terlihat nilai omset penjualan elastis atau responsif terhadap jumlah tenaga kerja total, dan kurang responsif (inelastis) terhadap besar kredit dan pengalaman usaha. Artinya apabila terjadi perubahan pada jumlah tenaga kerja total 10%, nilai omset penjualan akan naik 14.57%, sebaliknya apabila besar kredit meningkat 10% nilai omset penjualan hanya naik 4.63. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil tidak hanya menghadapi masalah permodalan tetapi juga dipengaruhi oleh aspek-aspek lainnya.

Tambunan (2006) mengungkapkan bahwa secara umum masalah-masalah yang dihadapi oleh UKM dapat dikelompokkan dalam masalah yang berkaitan dengan internal UKM dan masalah eksternal. Masalah internal, antara lain, meliputi kualitas sumber daya manusia, bahan baku, kewirausahaan, modal kerja, organisasi, dan manajemen usaha, sedangkan masalah eksternal, antara lain, meliputi masalah pengadaan bahan baku, akses ke bank atau kredit, pemasaran, tingkat persaingan, birokrasi, dan kebijakan ekonomi yang tidak mendukung. Derajat permasalahan yang dihadapi UKM tersebut bervariasi dari satu jenis usaha jika dibandingkan dengan jenis usaha lainnya. Studi yang dilakukan Tambunan (1994) di beberapa desa di Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor, menunjukkan bahwa kebanyakan dari industri pengolah komoditas pertanian skala kecil yang diteliti membeli bahan bakunya dari pasar di luar desa tempat kegiatan usaha berada, terutama di Kota Bogor. Lemahnya kemampuan wirausaha sebagai faktor

penting yang menyebabkan UKM sulit tumbuh dan berkembang dengan baik. Lemahnya wirausaha menyebabkan strategi bisnis usaha kecil lebih bersifat jangka pendek yang cenderung hanya untuk mempertahankan hidup.

Keuntungan usaha kecil

Keuntungan usaha kecil merupakan keuntungan yang diperoleh oleh usaha kecil selama satu bulan usaha. Hasil pendugaan keuntungan usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 11. Tabel 11 menunjukkan bahwa semua tanda parameter dugaan sesuai dengan yang diharapkan. Nilai omset penjualan berpengaruh positif terhadap nilai keuntungan dan nyata pada $\alpha = 5\%$. Pendidikan pemilik usaha dan *dummy* sektor pertanian berpengaruh positif terhadap nilai keuntungan dan nyata pada $\alpha = 25\%$, artinya semakin tinggi tingkat pendidikan pemilik usaha, keuntungan yang diperoleh akan semakin besar. Hal ini juga berhubungan dengan tingkat pengetahuan dan wawasan pemilik dalam menjalankan usaha, serta kemampuan dalam menyerap informasi dan inovasi yang baru lebih tinggi, sehingga produktivitas dalam menghasilkan keuntungan lebih tinggi. *Dummy* sektor dagang berpengaruh negatif terhadap tingkat keuntungan dan nyata pada taraf nyata 25%.

Tabel 11. Hasil pendugaan nilai keuntungan responden nasabah usaha kecil

Peubah	Parameter	T Hitung	Elastisitas
NOP	7 99400E-02	8.85*	0.550470995
PPUS	9 631E+04	1.35***	0.333044965
PU	10692 8600	0.46	0.036610725
DBPR	-216059	-0.51	
DSK1	-876560	-1.3***	
DSK2	1262841	1.57***	
Intersep	7 784234E+05	0.66	

$R^2 = 4.361200E-01$ F Hitung = 1.8050E+01

Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$, *** = nyata pada $\alpha = 25\%$

Nilai elastisitas nilai omset penjualan, lama pendidikan pemilik usaha, dan pengalaman usaha adalah 0.550470995, 0.333044965, dan 0.036610725. Angka ini menunjukkan bahwa nilai keuntungan usaha kecil tidak responsif terhadap masing-masing peubah penjelas di atas. Artinya apabila setiap peubah penjelas tersebut mengalami perubahan sebesar 10%, tidak membuat tingkat keuntungan akan berubah kecil dari 10%.

Nilai aset usaha kecil

Nilai aset usaha kecil berhubungan dengan semua kekayaan yang dimiliki oleh pemilik usaha kecil yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan, baik yang bergerak maupun tidak bergerak. Hasil pendugaan nilai aset usaha kecil dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Hasil pendugaan nilai aset usaha kecil responden nasabah usaha kecil

Peubah	Parameter	T Hitung	Elastisitas
NOP	4 40229E-01	1.39***	0.156633541
PDP	1 087454E+01	3.21*	0.562263623
PU	307837.3	0.82	0.054496019
DBPR	-8755764	-1.23***	
Intersep	18779157	2.03	

$R^2 = 0.40521$ F Hitung = 24.18

Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$, ** = nyata pada $\alpha = 25\%$

Tabel 12 menunjukkan bahwa semua tanda sesuai dengan yang diharapkan. Nilai R^2 cukup tinggi, yaitu 0.4052 artinya 40.52% variasi pada peubah nilai aset dapat dijelaskan oleh masing-masing peubah penjelas pada model. Nilai omset penjualan berpengaruh positif terhadap nilai aset dan nyata pada taraf nyata 25%. Nilai keuntungan berpengaruh positif terhadap nilai aset dan nyata pada $\alpha = 5\%$, sedangkan pengalaman usaha berpengaruh positif namun tidak nyata pada taraf nyata 25% terhadap nilai aset.

Nilai elastisitas nilai omset penjualan, nilai keuntungan, dan pengalaman usaha adalah 0.156633541, 0.562263623, dan 0.054496019, artinya nilai aset tidak responsif terhadap semua peubah penjelas di atas. Apabila ketiga peubah di atas meningkat sebesar 10%, nilai aset hanya berubah kurang dari 10%.

Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga

Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga merupakan jumlah anggota keluarga yang terlibat secara aktif dalam kegiatan usaha kecil. Hasil pendugaan penggunaan tenaga kerja dalam keluarga dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Hasil pendugaan penggunaan tenaga kerja dalam keluarga usaha kecil

Peubah	Parameter	T Hitung	Elastisitas
TKLK	2.32471E-01	2.51*	0.159434134
JAUK	0.041692	1.98*	0.105747525
PPUS	0.023421	0.96	0.141513092
DBPR	0.314708	2.11*	
DSK1	0.928257	3.56*	
DSK2	0.875236	2.65*	

$R^2 = 0.78292$ F Hitung = 84.76

Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$

Tabel 13 menunjukkan bahwa semua tanda parameter dugaan sesuai dengan yang diharapkan, kecuali parameter dugaan tenaga kerja luar keluarga yang berpengaruh positif terhadap penggunaan tenaga kerja luar keluarga. Nilai R^2 yang dihasilkan cukup tinggi, yaitu 0.78292, artinya 78.29% variasi pada penggunaan tenaga kerja dalam keluarga dapat dijelaskan oleh penggunaan tenaga kerja luar keluarga, jumlah anggota keluarga, lama pendidikan pemilik usaha, *dummy* BPR binaan, *dummy* sektor dagang, dan *dummy* sektor pertanian. Parameter dugaan penggunaan tenaga kerja luar keluarga, jumlah anggota keluarga, *dummy* BPR binaan, dan *dummy* sektor pertanian dan dagang berpengaruh positif terhadap penggunaan tenaga kerja dalam keluarga dan nyata pada $\alpha = 5\%$.

Parameter dugaan lama pendidikan pemilik usaha berpengaruh positif terhadap penggunaan tenaga kerja dalam keluarga, tetapi tidak nyata pada $\alpha = 25\%$. Parameter dugaan tenaga kerja luar keluarga berpengaruh positif terhadap penggunaan tenaga kerja luar keluarga dan nyata pada $\alpha = 10\%$. Hal ini menunjukkan jumlah tenaga kerja dalam keluarga tidak bergantung pada tenaga kerja luar keluarga karena walaupun jumlah tenaga luar keluarga meningkatkan, usaha kecil tidak menurunkan jumlah tenaga kerja dalam keluarga tetapi dapat meningkat. Hal ini mungkin disebabkan oleh penggunaan tenaga kerja total yang rata-rata relatif kecil, yaitu 3 orang menunjukkan usaha masih bersifat kekeluargaan dan *opportunity cost* bekerja di dalam usaha kecil lebih kecil daripada bekerja di luar usaha kecil pemilik usaha.

Nilai elastisitas tenaga kerja luar keluarga, jumlah anggota keluarga, dan pendidikan pemilik usaha adalah 0.159434134, 0.105747525, dan 0.141513092. Nilai elastisitas masing-masing pendugaan di atas menunjukkan bahwa penggunaan tenaga kerja dalam keluarga kurang responsif terhadap ketiga peubah penjelas di atas.

Penggunaan tenaga kerja luar keluarga

Penggunaan tenaga kerja luar keluarga merupakan penggunaan tenaga kerja di luar anggota keluarga pemilik usaha kecil. Hasil pendugaan penggunaan tenaga kerja luar keluarga dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Hasil pendugaan penggunaan tenaga kerja luar keluarga usaha kecil

Peubah	Parameter	T Hitung	Elastisitas
BU	-4.7700E-08	-1.76**	-0.714773281
PDP	9.710000E-07	3.36*	2.473934413
BK	2.793000E-09	0.09	0.028398881
DBPR	1.40309E-01	0.33	
DSK2	-2.786010E+00	-3.33*	
Intersep	-5.483400E-01	-0.82	

$R^2 = 0.16838$ F Hitung = 5.71

Keterangan: * = nyata pada $\alpha = 5\%$, ** = nyata pada $\alpha = 10\%$

Tabel 14 menunjukkan bahwa semua parameter dugaan memiliki tanda yang sesuai dengan yang diharapkan. Parameter dugaan biaya usaha berpengaruh negatif terhadap penggunaan tenaga kerja luar keluarga dan nyata pada $\alpha = 10\%$. Artinya apabila biaya usaha meningkat, penggunaan tenaga kerja luar keluarga akan menurun. Nilai keuntungan memiliki tanda yang positif terhadap peubah penggunaan tenaga kerja luar keluarga dan nyata pada $\alpha = 5\%$. Parameter dugaan besar kredit berpengaruh positif terhadap penggunaan tenaga kerja luar keluarga, tetapi tidak nyata pada $\alpha = 25\%$.

Nilai elastisitas peubah biaya usaha, nilai keuntungan, dan besar kredit adalah -0.714773281, 2.473934413, dan 0.028398881. Nilai elastisitas menunjukkan bahwa penggunaan tenaga kerja luar keluarga hanya elastis atau responsif terhadap nilai keuntungan, tetapi kurang elastis terhadap biaya usaha dan besar kredit. Apabila keuntungan meningkat 10%, penggunaan tenaga kerja luar keluarga akan meningkat 24.74%; apabila biaya usaha meningkat 10%, penggunaan tenaga kerja akan menurun 7.14%; apabila besar kredit meningkat 10%, penggunaan tenaga kerja luar keluarga akan meningkat 0.28%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Tidak ada perbedaan yang nyata dari karakteristik nasabah usaha kecil BPR binaan Bank Nagari dan nasabah usaha kecil BPR non-binaan Bank Nagari. Kredit yang diterima usaha kecil berpengaruh positif dan berbeda nyata terhadap nilai omset penjualan, tetapi tidak berpengaruh secara nyata terhadap penyerapan tenaga kerja usaha kecil. Kinerja usaha nasabah BPR binaan Bank Nagari ternyata tidak berbeda nyata dengan kinerja usaha nasabah BPR non-binaan Bank Nagari.

Saran

BPR perlu melakukan pembinaan kepada nasabah kredit usaha kecil sehingga kinerja BPR yang lebih baik dapat memberikan pelayanan lebih baik kepada usaha akhir yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja dari usaha kecil. Pihak BPR perlu membuat kebijakan kredit dengan lebih mengutamakan kredit jangka pendek kepada nasabah usaha kecil sehingga risiko kegagalan kredit yang dihadapi lebih kecil dapat diatasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. 2006. *Arsitektur Perbankan Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. 2006. *Statistik Ekonomi-Kuangan Daerah Sumatera Barat*. Padang: Bank Indonesia Sumatera Barat.
- Fitriana, W. 2005. *Analisis pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) dalam upaya pengembangan Kota Solok sebagai kota perdagangan regional [tesis]*. Padang: Universitas Andalas, Program Pascasarjana.
- Ismawan, B.S. 2002. Mapping Microfinance in Indonesia. *Ekonomi Rakyat dan Keuangan Mikro*. 1(6): 1-5.
- Luthan, J. 2006. *Apex Bank sebagai Strategi dalam Pembinaan Bank Perkreditan Rakyat: Studi Kasus Pada Bank Nagari Sumatera Barat*. Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.
- Tambunan, T.T.H. 1994. *The Role of Small-Scale Industries in Rural Economic Development. A Case Study in Ciomas Subdistrict, Bogor District, West Java, Indonesia*. Amsterdam. Thesis Publisher.
- Tambunan, T.T.H. 2006. *Development of SMEs in Indonesia from the Asia-Pacific Perspective*. Jakarta: Universitas Trisakti, LPFE.