

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), merupakan usaha produktif milik orang perseorangan atau badan usaha. UMKM selalu dikaitkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, karena sebagian besar jumlah penduduknya dapat hidup dari kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Sektor UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan nasional. Tidak hanya itu, kontribusi sektor UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) juga semakin menggeliat dalam lima tahun terakhir. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) mencatat kontribusi sektor UMKM meningkat. Meningkatkan pendapatan masyarakat, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya (Tambunan, 2012).

Keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di kota Medan saat ini mencapai 3.065.731 orang. Pada tahun 2012, jumlah UMKM masih sebanyak 2.877.765 pelaku usaha dengan menyerap 4.676.143 orang pekerja, dan 2013 jumlah pengusaha sudah mencapai 3.065.731 orang dengan menyerap 4.950.955 tenaga kerja.

Banyak hal yang menjadi hambatan bagi pertumbuhan dan pengembangan, Dalam menghadapi perekonomian global dan era perdagangan bebas, UMKM

dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas, kompetitif dan memiliki daya saing tinggi. Pada sisi lain, para konsumen baik di pasar nasional maupun internasional dewasa ini semakin kritis. Konsumen selain menuntut standarisasi mutu produk yang semakin tinggi, melindungi kesehatan dan lingkungan, realitas bisnis dan perdagangan (Borzooei dan Asgari).

Salah satu permasalahan yang umum dihadapi oleh pelaku UMKM yakni keterbatasan modal. Menurut Riski Tri.*et al* tahun 2013 keterbatasan modal akan menyebabkan ruang gerak usaha mikro kecil menengah (UMKM) semakin sempit, misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan tidak mampu memenuhi pesanan dari konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka usaha menciptakan lapangan pekerjaan akan kembali sulit diupayakan.

Adanya penyebaran virus Corona (Covid-19) tahun 2020 ini juga berdampak signifikan pada UMKM. Plt Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan menyatakan 672.000 dari 960.000 UMKM di Kota Medan terdampak pandemic Covid-19 jumlah tersebut tersebar di seluruh Kota/Kecamatan di Kota Medan (cnnindonesia.com).

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya (Kashmir, 2003). Jadi, bank sebagai intermediasi memobilisasi dana dari masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang kekurangan dana melalui kredit.

Definisi bank menurut undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana yang telah diubah dengan undang-undang No. 10 Tahun 1998, “ Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.” (Slamat, 2001).

Widyawati (2008) saat ini proporsi pendapatan terbesar bank berasal dari pendapatan bunga kredit yang disalurkan. Pada dasarnya fungsi pokok dari kredit adalah untuk pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat (*to Service the Society*) dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa-jasa yang ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Namun tidak sedikit pula pemberian kredit kepada masyarakat tersebut mengalami kendala dikarenakan bank tidak memberikan pinjaman tanpa jaminan.

Tabel 1.1

Bank pemberi kredit dan jenis kredit yang terdapat di kecamatan medan selayang

No	Nama Bank	Kredit Korporasi	Kredit Ritel	Kredit Mikro	Kredit Konsumsi	
					KPR	Non KPR
1	Bank BRI KCP Selayang	8,00	8,25	14,00	7,25	8,75
2	Bank BNI KC Setia Budi	8,00	8,25	-	7,25	8,75
3	Bank Sumut KCP Setia Budi	9,00	9,50	11,50	10,00	10,00
4	Bank Permata Setia Budi Indah	9,25	9,75	-	9,75	9,75
5	Bank Mandiri Cabang Citra Garden	8,00	8,25	11,25	7,25	8,75

Sumber : (<https://lifepal.co.id/media/suku-bunga-kredit-bank/>)

Selain daripada manfaat yang diperoleh pelaku usaha dari kredit, para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kota Medan enggan menambah modal lewat pembiayaan bank. Para pelaku UMKM tersebut lebih memilih mendapatkan suntikan modal dari keluarga, kerabat dan lembaga informal seperti rentenir (Arie Kuncoro : 2015).

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Medan, jumlah pinjaman kredit yang disalurkan oleh bank dalam tiga tahun terakhir mengalami peningkatan. Pada tahun 2015, sebagian besar pinjaman kredit digunakan untuk sektor perdagangan yaitu sebesar 36,85 persen dan industri sebesar 31,54 persen. Selebihnya pada sektor-sektor lain yaitu pertanian, jasa sosial, angkutan, konstruksi, jasa perusahaan listrik gas air dan sektor pertambangan (BPS Kota Medan, 2016).

Kota Medan terdiri dari 21 Kecamatan, salah satunya yaitu Kecamatan Medan Selayang. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), Kecamatan Medan Selayang memiliki penduduk sekitar 104.452 orang pada tahun 2014 dan 106.150 orang pada tahun 2015. Jumlah penduduk terbanyak berada di Kelurahan Tanjung Sari, sebesar 34.382 orang pada tahun 2014 dan 34.940 orang pada tahun 2015. Dan jumlah penduduk terkecil di Kelurahan Beringin, sebesar 8.842 orang pada tahun 2014 dan 8.985 orang pada tahun 2015.

Perkembangan jumlah penduduk yang setiap tahun meningkat, membuat banyak usaha-usaha yang ada di Kecamatan Medan Selayang terus bertambah. Usaha-usaha mikro dan kecil ini umumnya tersebar di setiap kelurahan yang ada di Kecamatan Medan Selayang. Usaha-usaha tersebut baik usaha dalam skala besar maupun kecil, termasuk usaha mikro dan kecil. Usaha-usaha mikro dan kecil ini

seperti: perbengkelan, doorsmer mobil dan sepeda motor, salon kecantikan minimarket, penjahit, rumah makan, dan lain-lain.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2015 terdapat 13 industri kecil dan 157 industri rumah tangga. Di Kecamatan Medan Selayang terdapat 78 rumah makan dan 313 warung makan dan minum pada tahun 2014. Namun, pada tahun 2015 terdapat 87 rumah makan dan 319 warung makan dan minum. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha mikro dan kecil bertambah setiap tahunnya. Pasar dan pertokoan yang sudah mulai ramai untuk mendukung kegiatan perekonomian, diantaranya terdapat 3 pasar, 272 pertokoan, dan 44 minimarket. Usaha-usaha mikro dan kecil ini umumnya banyak di pasar, seperti: pasar yang ada di Kelurahan Beringin, kelurahan PB Selayang 11 dan kelurahan PB Selayang 1 (BPS Kecamatan Medan Selayang, 2016).

Mengacu pada latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis mengambil judul “Pengaruh kredit perbankan dan tenaga kerja terhadap sektor UMKM di Kecamatan Medan selayang”

1.2 Identifikasi Masalah

1. Banyak UMKM di Kecamatan Medan Selayang mengambil tambahan modal melalui kredit bank untuk mengembangkan usaha. Ada juga sebagian UMKM di Kecamatan Medan Selayang lebih memilih mendapatkan suntikan modal dari keluarga, dan kerabat
2. Meningkatnya jumlah penduduk Kecamatan Medan Selayang setiap tahunnya akan meningkatkan jumlah pengangguran, maka UMKM Kecamatan Medan Selayang membantu mengurangi jumlah pengangguran.

3. Banyak perkembangan UMKM di Kecamatan Medan Selayang, akan membantu mengurangi jumlah pengangguran, demikian juga kredit perbankan juga memainkan peran untuk membantu permodalan UMKM agar usaha lebih berkembang.

1.3 Batasan dan Rumusan masalah

1.3.1 Batasan Masalah

Untuk memperjelas serta membatasi ruang lingkup permasalahan untuk menghasilkan uraian yang sistematis maka penulis merasa perlu membuat batasan pada faktor Pengaruh Kredit Perbankan dan Tenaga Kerja Terhadap Perkembangan Sektor UMKM di Kecamatan Medan Selayang.

1.3.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan judul, maka perumusan masalah yang dapat diambil sebagai dasar dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah kredit perbankan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM
2. Apakah tenaga kerja berpengaruh terhadap pengembangan UMKM
3. Apakah kredit perbankan dan tenaga kerja dapat mempengaruhi pengembangan UMKM

1.4 Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh kredit perbankan terhadap sektor UMKM
2. Untuk mengetahui pengaruh tenaga kerja terhadap sektor UMKM
3. Untuk mengetahui kredit perbankan dan tenaga kerja berpengaruh terhadap sektor UMKM

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini bermanfaat sebagai berikut :

1. Bagi akademisi penelitian ini bermanfaat sebagai bahan referensi dan pustaka untuk penelitian berikutnya yang sejenis.
2. Bagi sektor UMKM di kecamatan Medan Selayang penelitian ini bermanfaat sebagai acuan bagi sektor UMKM untuk mencari penambahan modal usaha melalui kredit bank .

BAB II

LANDASAN TEORITIS

2.1 Kredit

Menurut Undang – undang Perbankan No.10 Tahun 1998, Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam – meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Kredit secara umum dibedakan menjadi tiga yaitu kredit modal kerja, kredit modal konsumsi, dan kredit investasi.

a. Kredit modal kerja

Menurut Kasmir (2012) kredit modal kerja digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasional perusahaan. Biasanya kredit jenis ini berjangka waktu pendek yaitu tidak lebih dari satu tahun.

b. Kredit konsumsi

Menurut Kasmir (2012) kredit konsumtif digunakan untuk dikonsumsi dan tidak ada penambahan barang atau jasa yang dihasilkan.

c. Kredit investasi

Menurut Triandaru & Budisantoso (2006) kredit investasi digunakan untuk pengadaan barang modal jangka panjang untuk kegiatan usaha nasabah.

2.1.1 Unsur-Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit menurut Kasmir (2013) adalah sebagai berikut:

1. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

2. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

3. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

4. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang.

5. Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/ macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar resikonya demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh resiko yang tidak sengaja. Misalnmnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa unsur kesengajaan lainnya.

2.1.2 Tujuan dan Fungsi Kredit

Menurut Kasmir (2013), tujuan utama pemberian suatu kredit antara lain:

1. Membantu usaha nasabah

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

2. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

3. Membantu Pemerintah

Keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarnya pemberian kredit adalah:

- a. Membuka kesempatan kerja, dalam hal ini untuk kredit pembangunan usaha baru atau perluasan usaha akan membutuhkan tenaga kerja baru sehingga dapat menyedot tenaga kerja yang masih menganggur.
- b. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
- c. Meningkatkan devisa negara, apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.
- d. Menghemat devisa negara, terutama untuk produk-produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat diproduksi di dalam negeri dengan fasilitas kredit yang ada jelas akan dapat menghemat devisa negara.

Disamping tujuan di atas, menurut Kasmir (2013), suatu fasilitas kredit memiliki fungsi sebagai berikut:

- a. Untuk meningkatkan daya guna barang.
- b. Sebagai alat stabilitas ekonomi.
- c. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan.
- d. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
- e. Untuk meningkatkan hubungan internasional.
- f. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha.
- g. Meningkatkan peredaran barang.

2.1.3 Jaminan Kredit

Kredit dapat diberikan dengan jaminan atau tanpa jaminan. Kredit tanpa jaminan sangat membahayakan posisi bank, mengingat jika nasabah mengalami suatu kemacetan maka akan sulit untuk menutupi kerugian terhadap kredit yang disalurkan. dengan jaminan kredit relatif lebih aman mengingat setiap kredit macet akan dapat ditutupi oleh jaminan tersebut.

2.1.4 Pemberian Kredit

Berdasarkan penjelasan Pasal Undang – undang Republik Indonesia atas Undang – undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia menyebutkan bahwa dalam pemberian kredit harus memenuhi dasar pokok – pokok ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Bank Indoneisa (PBI), antara lain :

1. Persyaratan dan tata cara pemberian kredit berdasarkan prinsip kehati – hatian dan kepercayaan, termasuk didalamnya persyaratan Bank penerima. Dalam rangka meneliti pemenuhan kesehatan Bank tersebut, Bank Indonesia melakukan pemeriksaan Bank calon penerima kredit.

2. Jangka waktu, tingkat suku bunga atau nisbah bagi hasil dan biaya lainnya.
3. Jenis agunan berupa surat berharga dan tagihan yang mempunyai peringkat tinggi
4. Tata cara pengikatan agunan. 20 Dalam uraian di atas dapat dijelaskan, bahwasannya dalam pemberian kredit harus dengan kehati-hatian dan kepercayaan. Adapun alur dalam pemberian kredit adalah sebagai berikut :

2.1.4 Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P (Kasmir, 2013)

Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5C kredit menurut Kasmir (2013) adalah sebagai berikut:

1. Character

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya.

2. Capacity

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan.

Kemudian menurut Kasmir (2013), penilaian kredit dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut:

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari nasabah. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Di samping menggunakan 5C dan 7P, maka penilaian suatu kredit layak atau tidak untuk diberikan dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada. Penilaian dengan seluruh aspek yang ada dikenal dengan nama studi kelayakan usaha. Penilaian dengan model ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek yang bernilai besar dan berjangka waktu panjang.

2.2 Tenaga Kerja

Tenaga kerja memiliki beberapa definisi, menurut UU No 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Pada UU No. 25 tahun 1997 mendefinisikan tenaga kerja adalah penduduk usia 15 tahun atau lebih, sedangkan pada undang-undang terbaru tentang ketenagakerjaan yaitu UU No. 13 tahun 2013 tidak memberikan batasan umur dalam definisi tenaga kerja, namun pada undangundang tersebut melarang mempekerjakan anak – anak. Anak-anak menurut UU No. 25 tahun 1997 tentang ketenagakerjaan adalah orang laki-laki atau wanita yang berumur kurang dari 15 tahun.

Tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga (Simanjuntak, 1985).

Tenaga kerja atau *manpower* terdiri dari angkata kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja atau *labor force* adalah bagian tenaga kerja yang ingin dan yang benar-benar menghasilkan barang dan jasa. Angkatan kerja terdiri dari golongan yang bekerja dan golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan.

Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari golongan yang bersekolah, golongan yang mengurus rumah tangga, dan golongan lain – lain atau penerima pendapatan.

Ketiga golongan dalam kelompok bukan angkatan kerja sewaktu – waktu dapat menawarkan jasanya untuk bekerja. Oleh sebab itu, kelompok ini sering dinamakan *potensial labor force* (Simanjuntak, 1985).

Besarnya penyediaan atau *supply* tenaga kerja dalam masyarakat adalah jumlah orang yang menawarkan jasanya untuk proses produksi. Di antara mereka sebagian sudah aktif dalam kegiatannya yang menghasilkan barang atau jasa. Mereka dinamakan golongan yang bekerja atau *employed persons*. Sebagian lain tergolong yang siap bekerja dan sedang berusaha mencari pekerjaan, mereka dinamakan pencari kerja atau penganggur. Jumlah yang bekerja dan pencari kerja dinamakan angkatan kerja atau *labor force* (Simanjuntak, 1985).

A. Angkatan kerja

Angkatan kerja adalah penduduk berumur 10 tahun keatas yang mampu terlibat dalam proses produksi. Yang digolongkan bekerja yaitu mereka yang sudah aktif dalam kegiatannya menghasilkan barang atau jasa atau mereka yang selama seminggu sebelum pencacahan melakukan pekerjaan atau bekerja dengan maksud memperoleh penghasilan selama paling tidak 1 jam dalam seminggu yang lalu dan tidak boleh terputus. Sedangkan pencari kerja adalah bagian dari angkatan kerja yang sekarang ini tidak bekerja dan sedang aktif mencari pekerjaan (Subri, 2003).

Yang dimaksud bukan angkatan kerja adalah kelompok penduduk selama seminggu yang lalu mempunyai kegiatan yakni, pertama, sekolah yaitu mereka yang kegiatan utamanya sekolah. Kedua, mengurus rumah tangga yaitu mereka

yang kegiatan utamanya mengurus rumah tangga atau membantu tanpa mendapatkan upah. Ketiga, penerima pendapatan yaitu mereka yang tidak melakukan suatu kegiatan tetapi memperoleh penghasilan misalnya pensiunan, bunga simpanan dan sebagainya. Keempat, yaitu mereka yang sudah tidak dapat melakukan kegiatan seperti yang termasuk dalam kategori sebelumnya seperti sudah lanjut usia, cacat jasmani atau lainnya (Simanjuntak, 1985).

B. Kesempatan Kerja

Kesempatan kerja adalah banyaknya orang yang dapat ditampung untuk bekerja pada suatu perusahaan. Kesempatan kerja ini akan menampung semua tenaga kerja apabila lapangan pekerjaan yang tersedia mencukupi atau seimbang dengan banyaknya tenaga kerja yang ada. Adapun lapangan pekerjaan adalah bidang kegiatan usaha, instansi, dimana seseorang bekerja atau pernah bekerja (BPS, 2016).

Menurut Sumarsono (2009), kesempatan kerja yang dapat diciptakan oleh suatu perekonomian tergantung pada pertumbuhan dan daya serap masing-masing sektor.

Faktor-faktor yang mempengaruhi daya serap tenaga kerja antara lain:

- 1) Kemungkinan substitusi tenaga kerja dengan faktor produksi yang lain.
- 2) Elastisitas permintaan terhadap barang yang dihasilkan.
- 3) Proporsi biaya karyawan terhadap seluruh biaya produksi.
- 4) Elastisitas persediaan faktor produksi perlengkapan lainnya.

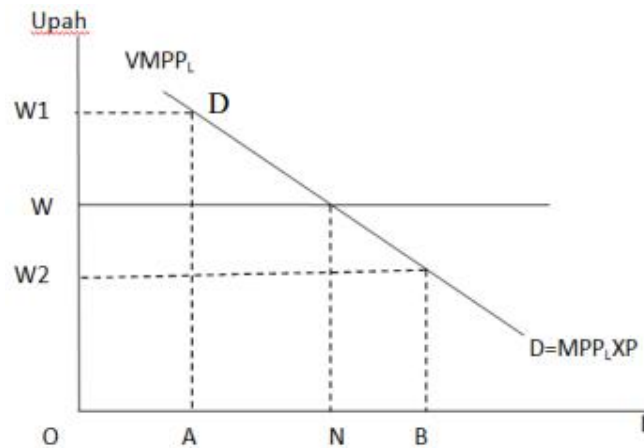
C. Permintaan Tenaga Kerja.

Menurut Simanjuntak (1985) teori permintaan tenaga kerja adalah teori yang menjelaskan seberapa banyak suatu perusahaan akan mempekerjakan tenaga

kerja dengan berbagai tingkat upah pada suatu periode tertentu. Permintaan tenaga kerja berlainan dengan permintaan konsumen terhadap barang dan jasa. Orang akan membeli barang atau jasa karena barang tersebut memberikan kegunaan kepada pembeli. Namun bagi pengusaha, mempekerjakan seseorang bertujuan untuk membantu memproduksi barang atau jasa untuk dijual kepada konsumen. Oleh karena itu, pertambahan permintaan pengusaha terhadap tenaga kerja tergantung dari pertambahan permintaan masyarakat terhadap barang dan jasa yang diproduksinya. Dengan demikian, permintaan tenaga kerja merupakan permintaan turunan (*derived demand*).

Dalam teori neoklasik, menjelaskan bahwa didalam ekonomi pasar diasumsikan bahwa seorang pengusaha tidak dapat mempengaruhi harga (*price taker*). Untuk memaksimalkan laba, pengusaha hanya dapat mengatur berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan. Fungsi permintaan suatu perusahaan akan tenaga kerja didasarkan pada : (1) tambahan hasil marjinal yaitu tambahan hasil (output) yang diproduksi pengusaha dengan menambah seorang pekerja. Tambahan hasil tersebut dinamakan tambahan hasil marjinal atau marjinal physical produk (MPPL) dari tenaga kerja, (2) permintaan marjinal yaitu jumlah uang yang akan diperoleh pengusaha dengan tambahan hasil marjinal tersebut. Jumlah uang ini dinamakan penerimaan marjinal atau marjinal revenue (MR). Permintaan marjinal disini merupakan besarnya tambahan hasil marjinal dikalikan dengan harga per unit, sehingga $MR=VMPPPL=MPPL.P$, dan (3) biaya marjinal yaitu jumlah biaya yang dikeluarkan pengusaha dengan mempekerjakan tambahan seorang karyawan, dengan kata lain upah karyawan tersebut. Apabila tambahan penerimaan marjinal lebih tinggi dari biaya marjinal, maka mempekerjakan orang

tersebut akan menambah keuntungan pengusaha, sehingga pengusaha akan terus menambah jumlah karyawan selama MR lebih besar dari tingkat upah (w) (Simanjuntak, 1985).



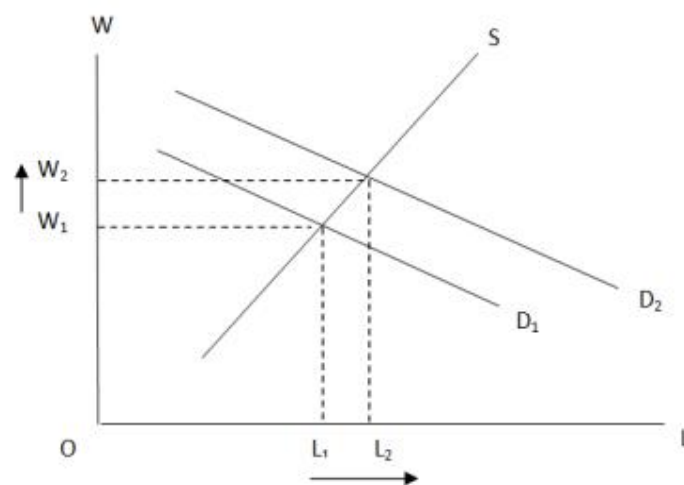
Gambar 2.2 Fungsi Permintaan Terhadap Tenaga Kerja

Sumber : Simanjuntak (1985)

Garis DD melukiskan nilai hasil marginal karyawan (*Value marginal physical product of labor* atau VMPP_L). Jika misalnya jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan sebanyak OA=100 orang tenaga kerja, maka nilai hasil kerja orang yang ke-100 dinamakan VMPP_L dan besarnya sama dengan MPPL x P = W₁. Nilai ini lebih besar dari tingkat upah yang berlaku (W). Karena itu, penambahan jumlah tenaga kerja baru dapat menaikkan laba perusahaan. Perusahaan dapat terus menambah tenaga kerja guna untuk memaksimalkan keuntungan hingga jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan sebanyak ON. Pada tingkat ini, perusahaan dapat menerima laba maksimum dan nilai MPPL x P sama dengan upah yang dibayarkan kepada karyawan. Penambahan tenaga kerja melebihi titik ON, misalnya sebanyak OB akan mengurangi keuntungan perusahaan karena perusahaan harus membayar upah pada tingkat upah yang berlaku (W) sedangkan

hasil nilai marginal yang diperoleh sebesar W_2 yang lebih kecil dari pada W_1 (Simanjuntak, 1985).

Banyaknya permintaan output produksi suatu perusahaan dapat menyebabkan naiknya harga output tersebut. Kenaikan harga ini tidak mengubah produk marginal tenaga kerja pada berapun jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan, namun dapat meningkatkan nilai marginal produksinya (Mankiw, 2013).



Gambar 2.2.1 : Pergeseran dalam Permintaan Tenaga Kerja

Sumber: Mankiw (2013)

Gambar diatas menjelaskan pergeseran permintaan tenaga kerja, ketika permintaan tenaga kerja naik dari D_1 ke D_2 dikarenakan naiknya harga output, keseimbangan upah naik dari W_1 ke W_2 dan jumlah tenaga kerja juga ikut naik dari L_1 ke L_2 .

Menurut Sumarsono (2009) permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Perubahan tingkat upah.

Perubahan tingkat upah dapat mempengaruhi tinggi rendahnya biaya produksi suatu perusahaan, jika diasumsikan bahwa tingkat upah naik, maka dapat terjadi hal berikut:

- A) Naiknya tingkat upah dapat meningkatkan biaya produksi perusahaan yang selanjutnya dapat meningkatkan harga per unit barang yang diproduksi. Kenaikan harga barang tersebut dapat direspon oleh konsumen dengan mengurangi konsumsi atau bahkan tidak membeli barang tersebut kembali. Akibatnya banyak produksi yang tidak terjual, produsen terpaksa harus menurunkan jumlah produksinya. Turunnya jumlah produksi mengakibatkan berkurangnya tenaga kerja yang dibutuhkan. Penurunan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan karena turunnya skala produksi disebut dengan efek skala produksi (*scale effect*).
- B) Jika upah naik (dengan asumsi harga hari barang modal lainnya tidak berubah), maka pengusaha ada yang lebih suka menggunakan teknologi padat modal untuk proses produksinya dan menggantikan kebutuhan terhadap tenaga kerja dengan kebuthan terhadap barang-barang modal seperti mesin dan lainnya. Penurunan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan karena adanya penggantian atau penambahan penggunaan mesin-mesin disebut dengan substitusi tenaga kerja (*substitution effect*).

2. Faktor-faktor lain.

- A) Naik turunnya permintaan pasar terhadap hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan. Apabila permintaan hasil produksi

meningkat maka produsen dapat menambah kapasitas produksinya dengan menambah penggunaan tenaga kerjanya.

- B) Apabila harga barang-barang modal turun, maka biaya produksi turun dan tentunya mengakibatkan harga jual per unit barang turun. Pada keadaan ini produsen meningkatkan produksi barangnya karena permintaan bertambah banyak. Peningkatan permintaan tenaga kerja juga bertambah banyak seiring dengan peningkatan kegiatan perusahaan. Keadaa ini menyebabkan bergesernya kurva permintaan tenaga kerja kearah kanan dikarenakan pengaruh skala produksi (*scale effect*). Efek selanjutnya yang terjadi bila harga barang-barang modal turun adalah efek substitusi. Keadaan ini terjadi karena produsen cenderung untuk menambah jumlah barang modal (mesin) sehingga terjadi capital intensif dalam proses produksi. Jadi secara relatif penggunaan tenaga kerjanya berkurang.

2.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian UMKM

Pengertian dan pengelompokan UMKM tercantum dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besardengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 dilihat dari asset dan omsetnya yaitu:

1. Usaha Mikro yaitu usaha yang memiliki asset maksimal Rp 50 juta dan memiliki omset maksimal Rp 500 juta/tahun.
2. Usaha Kecil yaitu usaha yang memiliki asset diatas Rp 50 juta sampai Rp 500 juta dan memiliki omset diatas Rp 500 juta/tahun sampai Rp 2,5 milyar/tahun.
3. Usaha Menengah yaitu usaha yang memiliki asset diatas Rp 500 juta sampai Rp 10 milyar dan memiliki omset diatas Rp 2,5 milyar/tahun sampai Rp 50 milyar/tahun.

Sedangkan Badan Pusat Statistik (BPS) mendefenisikan skala industri berdasarkan jumlah tenaga kerja. DefenisiBPS termaksud adalah sebagai berikut:

1. Industri Kerajinan Rumah Tangga (IRT) adalah industri dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 1-4 orang.

2. Industri Kecil (IK) adalah industri dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5- 19 orang.
3. Industri Sedang/Menengah (IM) adalah industri dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 20-99 orang.
4. Industri Besar (IB) adalah industri dengan jumlah tenaga kerja sebanyak >100 orang.

2.3.2 Permasalahan UMKM

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia yang dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sektor atau antar subsektor, antar jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama (Tambunan, 2002:73)

Selanjutnya masalah yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia pada dasarnya dapat dikategorikan menjadi masalah internal dan masalah eksternal (Setyari, 2005:3). Masalah yang terkait dengan faktor internal adalah: (1) terbatasnya permodalan, (2) sumber daya manusia yang terbatas, dan (3) lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar.

Selanjutnya masalah yang terkait dengan faktor eksternal (Setyari, 2005) adalah: (1) iklim usaha belum sepenuhnya kondusif, (2) terbatasnya sarana dan

prasarana usaha, (3) implikasi otonomi daerah, (4) sifat produk dengan life time pendek, (5) terbatasnya akses pasar, dan (6) implikasi perdagangan bebas.

2.3.3 Kelebihan dan Kekurangan Usaha Kecil Menengah (UMKM)

Kelebihan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

1. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
4. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya
5. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Kekurangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) :

1. Faktor Internal Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:
 - a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 - b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran

kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
 - d. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.
2. Faktor eksternal Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

2.3.4 Klasifikasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. *Livelihood Activities*

merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.

2. *Micro Enterprise*

merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

3. *Small Dynamic Enterprise*

merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. *Fast Moving Enterprise*

merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar .

2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.4
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Iman Pirman Hidayat, Adi Ridwan Fadillah (2010)	Pengaruh Penyaluran Kredit bank Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Pendaparan Operasional Terhadap Laba Operasional (Jawa Barat, Banten)	Penyaluran pemberian kredit bank terhadap perkembangan UMKM berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan operasional
2	Ni Wayan Ana Purnamaya nti, I Wayan Suwendra, Ni Nyoman Yulianthini (2014)	Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal Terhadap Perkembangan UMKM (Bali)	ada pengaruh positif dan signifikan pemberian kredit bank dan modal terhadap perkembangan UMKM
3	Khoirun Nisak (2013)	Pengaruh Pinjaman Modal bank terhadap Perkembangan UMKM di Kota Mojokerto	Ada pengaruh positif pinjaman modal bank terhadap perkembangan UMKM kota Mojokerto.
4	Yuliana,	Analisis faktor-faktor	Hasil penelitian

	Abubakar Hamzah, Mohd. Nur Syechalad (2015)	yang mempengaruhi permintaan kredit terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah pada bank umum di Kota Banda Aceh	menunjukkan bahwa pemberian kredit bank berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM pada bank umum di Kota Banda Aceh.
5	Untoro Nur Wibowo, Tri Inrda Wijaksana (2016)	Pengaruh Pemberian Kredit bank Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil menengah di Kota Bandung	Kredit bank yang di berikan pengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah di Kota Bandung.
6	Rizki Eka Putra Tahun : 2012	Pengaruh perkembangan UMKM terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada pengusaha Mebel di Kecamatan Pedurungan Kota Semarang	Hasil analisis regresi menunjukkan pengaruh perkembangan UMKM yang signifikan terhadap tenaga kerja pada pengusaha mebel di Kecamatan Pedurungan Kota Semarang.
7	Azizah (2018).	“Pengaruh Pemberian kredit terhadap Pengembangan UMKM	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pemberian kredit bank

		“Petrokimia Gresik”	berpengaruh secara positif pada pengembangan pelaku UMKM.
8	Achmad Hendra Setiawan Tahun : 2010	Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada saat Covid-19 di Kota Semarang.	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa jumlah nilai perkembangan UMKM tidak berpengaruh signifikan terhadap jumlah tenaga kerja.
9	Evanofalita (2007)	Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebagai Upaya Perluasan Kesempatan Kerja	UMKM yang ada di Kota Malang mampu menerima tenaga kerja dalam jumlah yang cukup signifikan hampir 1.5% dari jumlah penduduk di Kota Malang.
10	Ahmad Ridha dan Saraiya Putri (2006)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha UMKM Tas Aceh Di Desa Ulee Madon Kecamatan Muara Batu Kabupaten Aceh Utara	modal usaha, bahan baku, tenaga kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM tas Aceh di Desa Ulee Madon, sedangkan variabel jam kerja berpengaruh

			positif tetapi tidak signifikan.
--	--	--	----------------------------------

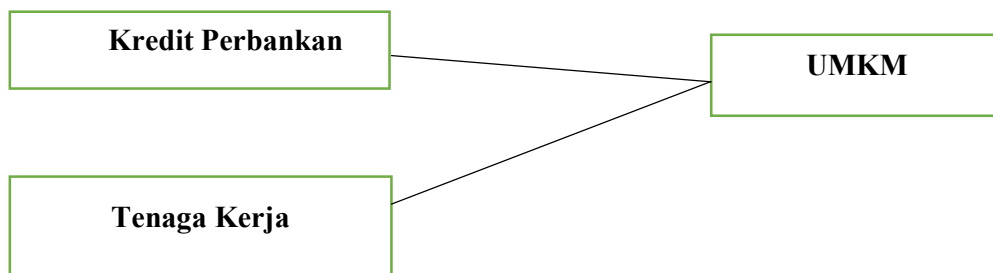
Sumber:

(<https://repositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/2379/130523037.pdf?sequence=1&isAllowed=y>)

2.5 Kerangka Konseptual

Menurut penelitian Kara M. (2013) pembiayaan perbankan yang dialokasikan untuk UMKM di Kota Medan mengalami peningkatan yang berfluktuasi, namun kontribusinya dalam peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah belum optimal. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh perbankan terhadap pengembangan UMKM dilihat dari sisi jumlah pendapatan, tenaga kerja dan produksi di kota Medan. Adapun kerangka konseptual penulis sebagai landasan berpikir dalam membuat skripsi ini ialah sebagai berikut :

2.5 kerangka konseptual



Gambar 2.5 kerangka konseptual

2.6 Perumusan Hipotesis

Sesuai dengan kerangka konseptual, dan hasil-hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis yang disusun adalah sebagai berikut:

H1 → Kredit Perbankan berpengaruh positif terhadap perkembangan sektor
UMKM

H2 → Tenaga Kerja berpengaruh positif terhadap pengembangan sektor UMKM