

PELAKSANAAN KREDIT USAHA RAKYAT PADA BANK SYARIAH MANDIRI DI KABUPATEN PATI

Muhamad Nadratuzzaman Hosen

Mas Arif

Fakultas Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

E-mail: mnhosen@yahoo.com, ibnshohibi@yahoo.com

Abstract

One of Government Programs in encouraging for small and medium enterprises (SMEs) is Kredit Usaha Rakyat (KUR). The purpose of the implementation of the program to address the capital investment problem particularly un-bankable proposal. KUR makes SMEs will be able to obtain financing. Then the government authorize the commercial bank for the implementation. One of the authorized commercial bank is Bank SyariahMandiri (BSM). This paper present the findings that debtors characteristics of KUR in BSM is 57.69% male, 85.71% of enterprises, 50% of high school graduates, and 50% of debtors have been become SMEs between 1-10 years. The determinant factors of the debtors of KUR in BSM assumed into five variables, namely information KUR procedures, debtor perception of the KUR, transaction costs, their understanding the value of KUR and Islamic values.

Kata Kunci: UMKM, Karakteristik Penerima KUR, SWOT Analysis

PENDAHULUAN

Tingkat pengangguran di Indonesia saat ini masih sangat tinggi. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik disebutkan pada Februari 2012 Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Indonesia mencapai 6,32%. Untuk itu, perlu upaya pemerintah dalam mengatasi permasalahan ini dengan membuka lapangan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak. Disebutkan pula bahwa TPT tersebut mengalami penurunan dibanding TPT Agustus 2011 yaitu sebesar 6,56% dan TPT Februari 2011 sebesar 6,80%. Penurunan tersebut terjadi akibat naiknya penyerapan tenaga kerja terutama di sektor perdagangan.

Sektor perdagangan dengan jumlah terbesar yaitu Unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Untuk itu, pemerintah

mencanangkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada tanggal 5 November 2007 dengan fasilitas penjaminan kredit dari Pemerintah melalui PT Askrindo dan Perum Jamkrindo. Adapun bank pelaksana yang menyalurkan KUR ini adalah Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, dan BNI Syariah.

Dengan adanya program KUR diharapkan UMKM dan Koperasi (UMKM-K) dapat menerima fasilitas pembiayaan terutama bagi UMKM-K yang memiliki usaha yang layak namun belum *bankable*. UMKM dan koperasi yang diharapkan dapat mengakses KUR adalah yang bergerak di sektor usaha produktif antara lain: pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, kehutanan dan jasa keuangan simpan pinjam (Kemenko Perekonomian, 2010).

Pada tahun 2013, terhitung hingga bulan Mei realisasi KUR di tujuh bank dan 26 Bank Pembangunan Daerah (BPD) mencapai Rp. 115 triliun. Secara rinci realisasi KUR pada akhir Mei 2013 dijelaskan dalam tabel berikut ini.

Tabel 1. Realisasi dan NPL Penyaluran KUR (31 Mei 2013)

BANK	REALISASI PENYALURAN KUR				NPL (%)
	Plafon (Rp juta)	Outstanding (Rp juta)	Debitur	Rata-rata Kredit (Rp juta/debitur)	
BNI	13.701.772	5.214.229	216.320	63,3	10,5
BRI (KUR Ritel)	14.441.271	6.021.519	87.459	165,1	3,6
BRI (KUR Mikro)	56.005.843	17.006.660	7.929.570	7,1	1,8
BANK MANDIRI	11.962.730	6.243.123	232.392	51,5	3,5
BTN	3.732.124	2.051.861	21.353	174,8	6,9
BUKOPIN	1.718.221	734.082	11.448	150,1	4,2
BANK SYARIAH MANDIRI	3.176.086	1.834.824	42.935	74,0	6,8
BNI SYARIAH	103.169	70.836	665	155,1	3,9
BPD	10.912.925	5.419.428	139.524	78,2	7,5
	115.754.142	44.596.561	8.681.666		13,3

Sumber: Komite Kredit Usaha Rakyat, 2013.

Keberadaan Bank Syariah Mandiri (BSM) di posisi lima besar bank penyalur KUR (diluar 26 BPD) menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk mendapatkan akad syariah cukup baik. Dan BSM di posisi kelima sebagai penerima jatah penyaluran KUR menunjukkan akses yang cukup mudah bagi nasabah untuk mengajukan KUR di BSM, sehingga pemerintah memberikan jatah yang besar kepada BSM. BSM juga sebagai salah satu bank syariah penyalur KUR, tentunya memiliki perbedaan dengan bank-bank penyalur KUR lainnya yang berbasis bunga. Baik itu berupa operasional maupun tata nilainya, kekurangan maupun kelebihan-nya, kendala maupun faktor pendukungnya, persepsi dari penyalur maupun penerima KUR, dan lain-lain.

Kabupaten Pati menjadi salah satu daerah yang berhasil melaksanakan program KUR. Hal tersebut terbukti pada tahun 2012 merupakan daerah penyerap KUR terbesar secara nasional yang mencapai Rp. 186,19 miliar dengan pemanfaat 25.395 pelaku usaha dan menyerap 76.242 tenaga kerja. Hal ini didukung oleh wilayah Kab. Pati yang sangat luas dan banyak usaha yang memerlukan pembiayaan untuk pengembangan usahanya, di antaranya adalah sektor pertanian, perdagangan, perindustrian dan perikanan.



Gambar 1. Peta Wilayah Kab. Pati

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi karakteristik pihak penerima KUR di BSM.
2. Mengetahui kesesuaian birokrasi penyaluran KUR di BSM dengan peraturan yang telah ada.
3. Mengkalkulasikan besaran biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan KUR di BSM.
4. Mengidentifikasi siapa yang menjadi permasalahan dan faktor pendukung dalam menjalankan program KUR di BSM.

5. Menganalisis kekurangan dan kelebihan Program KUR di BSM.

METODE

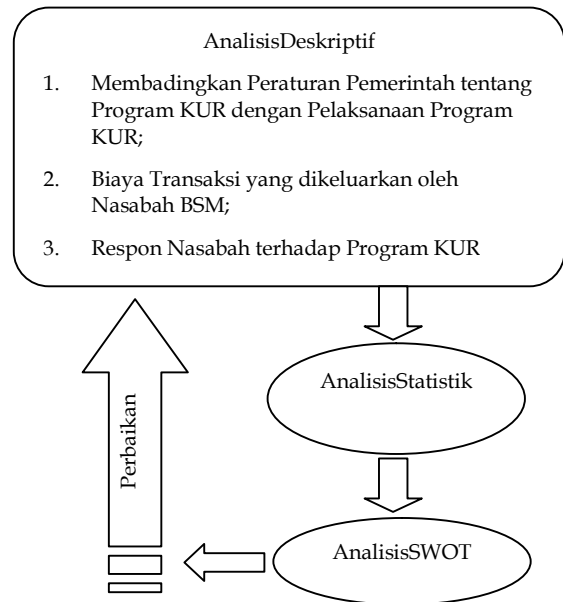
Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu yang bersandarkan pada hasil wawancara mendalam, catatan-catatan dan data-data penunjang lainnya untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif berkaitan dengan topik penelitian.

Metode penelitian yang digunakan metode survei. Adapun objek penelitian yaitu pada BSM Kab. Pati. Penelitian ini menggunakan alat analisis berupa kuesioner, wawancara nasabah, wawancara pihak BSM dan *Customer's Business Story*.

Sampel diambil dengan cara *Purposive Sampling* sebanyak 26 orang responden. Analisis yang digunakan adalah; (1) analisis deskriptif yang menggambarkan perbandingan antara peraturan KUR yang ada dengan pelaksanaan KUR sebenarnya di lapangan; (2) analisis statistik dengan teknik korelasi; (3) analisis kebijakan KUR dengan SWOT, analisis ini akan merangkum kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan dalam program ini.

Analisis SWOT adalah instrumen perencanaan strategis yang klasik. Dengan menggunakan kerangka kerja kekuatan dan kelemahan dan kesempatan eksternal dan ancaman, instrumen ini memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan sebuah strategi. Instrumen ini menolong para perencana apa yang bisa dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.

Kerangka konseptual penelitian sebagaimana tampak dalam bagan alir di bawah ini.



Gambar 2. Kerangka Konseptual Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Deskriptif

1. Karakteristik Nasabah Penerima KUR

Pada Kab. Pati, penelitian dilakukan pada semua nasabah karena hanya ada 26 orang nasabah KUR yang dimiliki oleh kantor cabang BSM Kab. Pati. Namun, saat melakukan penelitian di Kab. Pati, ada 3 nasabah yang tidak sesuai data diri spesifikasi kelengkapan nasabah, sehingga dalam penelitian ini tidak bisa di peroleh datanya.

Berdasarkan jenis kelamin responden terdapat 15 (57,69%) nasabah dengan jenis kelamin pria dan 11 (42,31%) nasabah berjenis kelamin wanita. Kondisi yang hampir seimbang ini menunjukkan bahwa secara pasti penerima dana KUR secara gender telah merata. Sedangkan berdasarkan umur, yang paling dominan mengambil pembiayaan KUR adalah nasabah dengan interval umur 41-50 tahun yakni sebesar 8 nasabah (30,77%).

Dari status perkawinan nasabah diketahui sebanyak 26 orang yang menjadi nasabah KUR di BSM Pati, terlepas 3 orang (*error*) telah menikah. Yakni tepatnya 22 orang sudah menikah dengan menyumbang 84,62% dan hanya 1 nasabah (3,84%) belum menikah. Dan berdasarkan latar belakang pendidikan nasabah diketahui bahwa setengah dari nasabah KUR BSM Pati adalah lulusan SMA, dan hanya 7 orang atau 26,92% diantaranya adalah S1.

Jenis usaha yang banyak ditekuni oleh para nasabah KUR adalah industri, dimana ada sekitar 21 orang (80,77%) yang menjalankan usaha ini. Dan 2 orang (7,69%) lainnya adalah pertanian. Dari 80,77% industri yang mendominasi, 85,71% adalah pedagang dan sisanya (14,29%) adalah di industri jasa. Dan setengah dari usaha yang dibiayai KUR oleh BSM Kab. Patimerupakan usaha yang telah memiliki tingkat keamanan yang lumayan dalam waktu. Yakni kisaran 1-10 tahun, dan bahkan 9 nasabah atau porsi 34,62% dari total nasabah adalah jenis wirausaha yang sudah sangat lama bertahan di atas 10 tahun.

2. Perakturan dan Pelaksanaan KUR

Dalam pelaksanaan program KUR di BSM di Kab. Pati telah dijalankan sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008. Pernyataan ini dapat dibuktikan melalui pengaplikasian peraturan tersebut dengan tepat dalam operasional KUR di BSM di Kab. Pati. Berikut ini adalah beberapa pengaplikasian peraturan tersebut:

- a. BSM di Kab. Pati telah menyediakan dan menyalurkan dana untuk KUR (Pasal 4 ayat 1).
- b. BSM di Kab. Pati melaksanakan program KUR di unit Warung Mikro BSM dan dalam penatausahaannya Warung Mikro BSM memisahkan antara Pembiayaan Mikro yang mereka miliki dengan KUR (Pasal 4 ayat 2).
- c. BSM menyalurkan KUR secara tepat jumlah dan tepat waktu sesuai dengan program yang ditetapkan oleh pemerintah (pasal 4 ayat 3).

- d. BSM di Kab. Pati juga telah memenuhi peraturan penyaluran KUR dengan baik, hal ini nampak dari kolektabilitas nasabah program KUR tidak ada yang tergolong macet (Pasal 4 ayat 4).
- e. BSM di Kab. Pati menyalurkan KUR secara langsung kepada UMKM-K, tanpa melalui *linkage* program (Pasal 4 ayat 5).
- f. Penerima KUR pada BSM di Kab. Pati adalah adalah nasabah UMKM-K yang memiliki usaha yang *feasible* dan belum *bankable*, tidak sedang menerima kredit modal kerja dan/atau investasi dari perbankan dan/atau yang tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah yang dibuktikan dengan hasil Sistem Informasi Debitur pada saat permohonan KUR diajukan (Pasal 5 ayat 1).
- g. Maksimal KUR di Kab. Pati adalah Rp. 500 juta dan jika KUR yang disalurkan mencapai Rp. 5 juta maka margin pembiayaan paling tinggi sebesar/setara 22% (dua puluh dua persen) efektif per tahun dan bila KUR antara Rp. 5 juta dan Rp. 500 juta, maka marginya sebesar 14% (Pasal 5 ayat 2).

Pada pasal 5 Ayat (3) yang menerangkan tentang penyaluran KUR dengan pola *executing* tidak diterapkan, karena BSM di Kab. Pati menyalurkan KUR secara langsung.

3. Biaya Transaksi Nasabah KUR

Dalam penelitian ini, komponen dari biaya transaksi dibagi menjadi dua kelompok, yakni biaya transaksi di luar bank dan biaya transaksi di bank. Biaya transaksi di luar bank adalah biaya yang dikeluarkan nasabah dalam proses permohonan KUR yang tidak secara resmi tercatat oleh pihak perbankan. Sedangkan biaya transaksi di bank adalah biaya yang dikeluarkan nasabah dalam proses permohonan KUR yang secara resmi tercatat oleh pihak Bank, seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa ada biaya administrasi yang harus dibayarkan di awal akad.

Biaya transaksi di luar bank mencakup biaya-biaya *photocopy* berkas-berkas yang dibutuhkan, biaya transportasi, biaya-biaya administrasi dokumen yang dibutuhkan, dan beban biaya yang ditanggung nasabah karena meninggalkan usahanya untuk memproses permohonan KUR. Sedangkan biaya transaksi di bank mencakup biaya buka buku tabungan, biaya administrasi, biaya asuransi jiwa, biaya asuransi jaminan, biaya notaris, biaya materai dan biaya BPKB.

Diantara hal yang membedakan prinsip syariah pada dualisme bank adalah beban biaya yang ditanggung. Pada bank konvensional membebankan biaya transaksi di bank pada dana KUR. Sehingga pada saat pencairan, KUR yang diterima adalah dana KUR yang telah dikurangi dengan beban biaya di bank.

Nama	: Tn. Fulan (nama disamarkan)
Alamat	: Desa Tahunan, RT 04 RW 03 Kecamatan Tahunan, Jepara
Limit Pembiayaan	: Rp 10.000.000,-
Jenis Pembiayaan	: Murabahah - Modal Kerja (KUR)
Tujuan Pembiayaan	: Pembelian Barang Untuk Modal Usaha Jasa
Jangka Waktu	: 36 (Tiga Puluh Enam) bulan
Angsuran/Bulan	: Rp 381.904,-
Cara Pembayaran	: Angsuran bulanan setiap tanggal 5 (Lima)
Penjamin	: Lembaga Jamkrido dan BPKB Motor Honda Vario Techno Tahun 2009.
Pengikatan Jaminan	: SKMHT

Gambar 3. Ilustrasi Biaya Transaksi Nasabah untuk KUR Kategori Mikro

Tabel di bawah ini adalah rincian biaya transaksi seorang nasabah (Tn. Fulan) KUR untuk kategori mikro.

Tabel 1. Rincian Biaya Transaksi Seorang Nasabah (Tn. Fulan)

No	Biaya Transaksi	Besar Biaya (Rp)
1.	Biaya Fotocopy	10,000.00
2.	Biaya Perjalanan	20,000.00
3.	Biaya Pemerintah Terkait	10,000.00
Transaksi Nonbank (1)		40,000.00
4.	Biaya Buka Rek.Tabungan	80,000.00
5.	Biaya Administrasi	100,000.00
6.	Biaya Asuransi Jiwa	50,000.00

7.	Biaya Asuransi Jaminan	200,000.00
8.	Biaya Notaris	400,000.00
9.	Biaya Materai	48,000.00
10.	Biaya BPKB	75,000.00
11.	Biaya Lain—lain (Blokir 1 x Angsuran)	381,904.00
Transaksi di Bank (2)		1,334,904.00
Total Biaya Transaksi (1) + (2)		1,374,904.00

Sumber: survey

4. Respons Nasabah terhadap KUR

Dalam penelitian ini dilakukan wawancara mendalam yang mengungkap setiap aspirasi, ide, pemikiran, saran dan keluhan dari nasabah KUR BSM di Kab. Pati mengenai program KUR. Untuk itu, secara garis besar respon dari nasabah tersebut peneliti rumuskan kedalam tiga bagian, yaitu dukungan terhadap KUR, keluhan terhadap KUR dan saran terhadap KUR.

a. Dukungan terhadap KUR

- 1) KUR mudah dan cepat dalam prosedur dan administrasi.

Delapan puluh persen (80%) responden menyatakan bahwa KUR adalah program yang mudah dan cepat dalam prosedur dan administrasi.

- 2) Besaran KUR dan skim bunganya (bagi hasil) sesuai dengan harapan dan kebutuhan nasabah.

Delapan puluh persen (80%) dari nasabah menyatakan bahwa kredit yang didapatkannya sama dengan yang dibutuhkan dan diharapkan.

- 3) KUR mampu meningkatkan usaha dan perekonomian nasabah.

Dari 26 keseluruhan nasabah yang diteliti, 80% menyatakan bahwa usaha dan perekonomian keluarga mereka naik setelah mendapatkan suntikan dana KUR.

- 4) Jaminan KUR ringan.

Delapan puluh persen (80%) dari mereka menyatakan bahwa agunan yang dipersyaratkan dalam KUR tergolong mudah. Selain itu mereka juga bisa menerima kredit yang dalam nominal yang hampir besarnya dengan agunan yang mereka gunakan.

b. Keluhan terhadap KUR

- 1) KUR belum mampu meningkatkan pertumbuhan sektor riil dan UMKM.

KUR masih belum bisa dinilai maksimal untuk meningkatkan sektor riil dan UMKM, karena hanya 58% dari nasabah yang mengalami kenaikan pendapatan kurang dari setengah pendapatan sebelumnya.

- 2) KUR belum mampu mengatasi permasalahan kemiskinan dan pengangguran.

Lima puluh delapan persen (58%) dari nasabah menyatakan bahwa KUR tidak begitu mempengaruhi secara signifikan upaya lepas dari kemiskinan dan 77% dari nasabah menyatakan bahwa KUR belum bisa mengatasi masalah pengangguran dan kesempatan kerja

c. Saran terhadap KUR

- 1) Sebaiknya sosialisasi KUR ditingkatkan lagi.

Hampir dari setengah jumlah nasabah yang diwawancarai menyatakan bahwa pentingnya sosialisasi KUR secara intensif.

- 3) Sebaiknya plafon KUR diperbesar (lebih dari 20 Juta).

Tiga puluh persen (30%) nasabah menyarankan agar plafon KUR diperbesar (lebih dari 20 Juta).

- 4) Sebaiknya bunganya diperkecil lagi.

Lima puluh persen (50%) dari nasabah menyatakan bahwa bunga KUR masih perlu diperkecil lagi.

- 5) Sebaiknya perlu adanya pembinaan dari bank.

15% nasabah menyarankan sebaiknya perlu adanya pembinaan dari bank.

B. Analisis Statistik KUR BSM

1. Faktor-Faktor Penerimaan Masyarakat Terhadap KUR

Dalam penelitian ini faktor-faktor penerimaan masyarakat terhadap KUR BSM dimasukkan ke dalam lima variabel, diantaranya yaitu informasi prosedur KUR, persepsi nasabah terhadap KUR, biaya transaksi, pemahaman nilai KUR dan pemahaman nilai Syariah. Pada tiap-tiap variabel diwakili oleh beberapa pertanyaan.

a. Variabel I: Informasi Prosedur KUR, dengan 11 pertanyaan:

- X_1 : Ide peluncuran program KUR ini merupakan suatu hal yang baik
- X_2 : Sosialisasi tentang informasi prosedur KUR telah dilakukan dengan baik
- X_3 : Dana KUR mudah diakses para nasabah melalui bank-bank yang telah ditunjuk pemerintah
- X_4 : Program KUR memberikan prosedur yang mudah bagi nasabah
- X_5 : Besaran kredit yang diberikan sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah
- X_6 : Skim kredit yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah
- X_7 : Suku bunga KUR sesuai dengan kemampuan pengembalian nasabah
- X_8 : Ketentuan agunan pokok meringankan nasabah penerima dana KUR
- X_9 : Ketentuan agunan tambahan sebesar 30% dari nilai kredit memberatkan nasabah penerima dana KUR
- X_{10} : Proses pencairan dana KUR relatif cepat
- X_{11} : Sasaran pemberian dana KUR sudah tepat sasaran

b. Variabel II: Persepsi Nasabah Terhadap KUR, dengan 8 pertanyaan:

- X_1 : Saya mengetahui informasi program KUR melalui media massa (koran, majalah, televisi, internet, dll)

- X₂ : Saya mengikuti program KUR karena dapat meningkatkan kegiatan usaha saya
- X₃ : Saya mengikuti program KUR karena dapat meningkatkan kondisi perekonomian saya
- X₄ : Saya mengikuti program KUR karena prosedur yang mudah
- X₅ : Saya mengikuti program KUR karena suku bunga yang rendah
- X₆ : Saya mengikuti program KUR karena mendapatkan jaminan dari pemerintah
- X₇ : Saya akan mengambil KUR dengan plafon yang lebih besar untuk 1 (satu) tahun ke depan
- X₈ : Saya akan mengajak sahabat dan kerabat untuk mengikuti program KUR
- c. Variabel III: Biaya Transaksi, dengan 9 pertanyaan:
- X₁ : Saya perlu mengeluarkan biaya untuk mencari informasi prosedur KUR
- X₂ : Saya perlu mengeluarkan biaya untuk agunan tambahan sebesar 30% dari nilai kredit
- X₃ : Saya perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk membayar calo KUR
- X₄ : Saya perlu mengeluarkan biaya untuk pengurusan administratif di pemerintah daerah setempat (KTP, KK, Surat Keterangan dari desa atau koperasi, dll)
- X₅ : Saya perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk mendapatkan pendampingan dari petugas kementerian terkait
- X₆ : Saya perlu mengeluarkan biaya atas penilaian kelayakan usaha saya kepada bank penyalur KUR
- X₇ : Saya perlu mengeluarkan biaya penegakan kontrak kepada bank penyalur KUR agar berjalan sesuai kesepakatan
- X₈ : Saya perlu mengeluarkan biaya tambahan kepada lembaga *linkage* penyalur KUR agar dana lebih cepat cair
- X₉ : Saya perlu mengeluarkan biaya untuk keperluan dokumen legalitas usaha, perizinan usaha, catatan keuangan, dsb.
- d. Variabel IV: Pemahaman Nilai KUR, dengan 9 pertanyaan
- X₁ : Program KUR sangat sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi kerakyatan
- X₂ : Program KUR mempercepat pembangunan sektor riil
- X₃ : Program KUR membantu memberdayakan sektor UMKM
- X₄ : Program KUR meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM dan koperasi
- X₅ : Program KUR membantu menanggulangi kemiskinan
- X₆ : Program KUR membantu perluasan kesempatan kerja
- X₇ : Program KUR memberikan keuntungan kepada nasabah peminjamnya
- X₈ : Program KUR mampu menjalin kekerabatan yang baik antara pemerintah, bank pelaksana, perusahaan penjaminan dengan pelaku UMKM dan Koperasi
- X₉ : Masyarakat peduli dengan kemajuan dan perkembangan program KUR
- e. Variabel V: Pemahaman Nilai Syariah, dengan 5 pertanyaan
- X₁ : Saya memilih BSM menjadi Bank Penyalur KUR, karena BSM berdasarkan prinsip syariah.

- X₂ : Penyaluran dana KUR melalui bank syariah lebih baik dari bank konvensional lainnya.
- X₃ : Bank syariah telah menjalankan prinsip-prinsip ekonomi syariah dalam menyalurkan dana KUR.
- X₄ : Dalam penagihan pembayaran KUR, BSM memiliki kebijakan dan toleransi yang sesuai kode etik syariah
- X₅ : Saya merasa porsi bagi hasil yang ditetapkan BSM tidak memberatkan.

Sebelum kuesioner digunakan sebagai instrumen dalam penelitian ini, kuesioner tersebut diuji validitas dan reliabilitasnya, sehingga pernyataan-pernyataan yang ada pada kuesioner tersebut dapat diyakini stabil dalam penggunaannya (*valid*) dan dapat menjalankan fungsinya sebagai alat ukur (*reliable*). Adapun hasil uji validitas dan reliabilitas dapat dilihat pada bagian lampiran dari artikel ini.

Dari korelasi X₃ Sesi 1 dengan pernyataan KUR mudah diakses melalui bank-bank yang ditunjuk pemerintah berkorelasi positif dan signifikan dengan X₄ Sesi 1 dengan pernyataan besaran kredit yang diberikan sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah. Hubungan ini menunjukkan bahwa KUR yang mudah diakses adalah KUR yang dinilai mampu memberi kredit berdasarkan kebutuhan nasabah.

Dari korelasi X₂ Sesi 2 dengan pernyataan KUR meningkatkan usaha berkorelasi positif dan signifikan dengan X₃ Sesi 2 dengan pernyataan Program KUR meningkatkan perekonomian. Korelasi ini menjelaskan bahwa KUR selain meningkatkan usaha juga meningkatkan perekonomian keluarga nasabah.

Selain korelasi kedua pasangan di atas, ada juga korelasi positif yang terbentuk antara X₂ Sesi 2 dengan X₅ Sesi 2, yang menunjukkan bahwa program KUR dinilai meningkatkan usaha nasabah karena memiliki suku bunga kredit yang rendah.

Dan begitu pula pada X₃ Sesi 2 dengan X₅ Sesi 2 yang menjelaskan bahwa yang menunjukkan bahwa program KUR dinilai

meningkatkan perekonomian keluarga nasabah karena memiliki suku bunga kredit yang rendah. Sedangkan pada korelasi X₆ Sesi 4 dengan X₃ Sesi 5 membuktikan bahwa ada hubungan yang program KUR dengan perluasan kesempatan kerja bila KUR menjalankan prinsip penagihan dengan metode syariah.

2. Analisis Kebijakan KUR Kabupaten Pati dengan SWOT

Berdasar pada analisis SWOT, diperoleh keterangan sebagai berikut:

a. Kelebihan

- 1) KUR merupakan program pemerintah.
- 2) Adanya jaminan dari pemerintah (resiko jaminan ditanggung oleh pemerintah sebesar 70%, sisanya sebesar 30% ditanggung oleh bank pemerintah).
- 3) Proses pencairannya cepat.
- 4) Keramahan pelayanan yang syar'i.
- 5) Integritas dari *staffmarketing* yang sangat baik.
- 6) Tingkat marjin untuk KUR kategori mikro yang ditawarkan oleh BSM Pati lebih rendah dibanding bank lainnya.
- 7) KUR Memberikan proses perpanjangan kontrak.

8) Kekurangan

- 1) Limit plafon yang kurang mampu memenuhi kebutuhan nasabah.
- 2) Kurangnya penjelasan akan perbedaan antara KUR dengan program lainnya.
- 3) Jaminan pemerintah tidak begitu ditransparasikan.
- 4) Hanya ada 1 BSM di Kab. Pati.
- 5) KUR belum bisa membantu mengembangkan usaha UMKM-K.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik pihak penerima KUR BSM Kab. Pati diantaranya adalah:
 - a. Mayoritas berjenis kelamin laki-laki dengan persentase 57.69%
 - b. Mayoritas nasabah berumur antara 41 - 50 tahun yakni sebesar 30,77%
 - c. Mayoritas berpendidikan terakhir SLTA dengan persentase 50%
2. Birokrasi pencairan dana KUR BSM Kab. Pati dilaksanakan secara langsung tanpa melalui *linkage program*, dengan tujuan untuk meminimalisasi risiko yang dapat terjadi.
3. Estimasi biaya transaksi dalam proses mendapatkan KUR BSM Kab. Pati, dalam sebuah kasusseorang nasabah harus mengeluarkan dana sebesar 13,76% dari limit dana KUR sebelum dia memperoleh dana KUR tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Anggeriani, Winda."Analisis Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BRI Unit Lingkar Timur Kota Bengkulu." Skripsi

S1 Fakultas Ekonomi, Universitas Bengkulu, 2010.

Pane, Yunita Mariana."Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Bangkatan Binjai." Skripsi S1 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara Medan, 2011.

Rangkuti, Freddy. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009

Sugiyono, Metode Penelitian . Jakarta, 2007.

Tim Pelaksana Komite kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan Kepada UMKM-K, Kumpulan Peraturan Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kemenko Bidang Perekonomian, 2010.

Tim Pelaksana Komite kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan Kepada UMKM-K, Tanya Jawab Seputar Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kemenko Bidang Perekonomian, 2010.

Widyaresti, Enggar Pradipta. "Analisis Peran BRI Unit Ketandan Dalam Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kepada Usaha Mikro dan Kecil di Kecamatan Ngawen Kabupaten Klaten." Skripsi S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang, 2012.

Korelasi Antar Variabel Bebas BSM Kab. Pati

		X3 Sesi 1	X4 Sesi 1	X2 Sesi 2	X3 Sesi 2	X5 Sesi 2	X6 Sesi 4	X3 Sesi 5
X3 Sesi 1	Pearson Correlation	1	1.000**	-.062	-.062	-.062	.083	.045
	Sig. (2-tailed)		.000	.778	.778	.778	.708	.837
	N	23	23	23	23	23	23	23
X4 Sesi 1	Pearson Correlation	1.000**	1	-.062	-.062	-.062	.083	.045
	Sig. (2-tailed)	.000		.778	.778	.778	.708	.837
	N	23	23	23	23	23	23	23
X2 Sesi 2	Pearson Correlation	-.062	-.062	1	1.000**	.783**	.113	.062
	Sig. (2-tailed)	.778	.778		.000	.000	.608	.778
	N	23	23	23	23	23	23	23
X3 Sesi 2	Pearson Correlation	-.062	-.062	1.000**	1	.783**	.113	.062
	Sig. (2-tailed)	.778	.778	.000		.000	.608	.778
	N	23	23	23	23	23	23	23
X5 Sesi 2	Pearson Correlation	-.062	-.062	.783**	.783**	1	.113	.062
	Sig. (2-tailed)	.778	.778	.000	.000		.608	.778
	N	23	23	23	23	23	23	23
X6 Sesi 4	Pearson Correlation	.083	.083	.113	.113	.113	1	.550**
	Sig. (2-tailed)	.708	.708	.608	.608	.608		.006
	N	23	23	23	23	23	23	23
X3 Sesi 5	Pearson Correlation	.045	.045	.062	.062	.062	.550**	1
	Sig. (2-tailed)	.837	.837	.778	.778	.778	.006	
	N	23	23	23	23	23	23	23

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Matriks SWOT Program KUR BSM Kab. Pati

<p align="center">Internal</p> <hr/> <p align="center">Eksternal</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. KUR merupakan program pemerintah 2. Adanya jaminan dari pemerintah (resiko jaminan ditanggung oleh pemerintah sebesar 70%, sisanya sebesar 30% ditanggung oleh bank pemerintah) 3. Proses pencairannya cepat 4. Keramahan pelayanan yang syar'i 5. Integritas dari <i>staffmarketing</i> yang sangat baik 6. Tingkat margin untuk KUR kategori mikro yang ditawarkan oleh BSM Pati lebih rendah dibanding bank lainnya. 7. KUR Memberikan proses perpanjangan kontrak 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Limit plafon yang kurang mampu memenuhi kebutuhan nasabah. 2. Kurangnya penjelasan akan perbedaan antara KUR dengan program lainnya. 3. Jaminan pemerintah tidak begitu ditransparansikan. 4. Hanya ada 1 BSM di Kabupaten Pati 5. KUR belum bisa membantu mengembangkan usaha UMKM - K
	<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah turut mempromosikan program KUR di masyarakat 2. BSM Pati bertempat di lokasi strategis. 3. Kebutuhan menggunakan bank di Pati meningkat 4. Kesadaran masyarakat akan aspek syariah. 5. UMKM terus meningkat tiap tahunnya. 	<p>Strategi S - O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ajakan dan sosialisasi yang juga dilakukan dengan masyarakat akan menambah nasabah KUR BSM. 2. <i>Service Excellent</i> dan integritas yang baik yang dimiliki BSM dapat menarik calon nasabah KUR. 3. Program KUR BSM Pati dapat berkembang dengan baik di dukung dengan letaknya yang strategis dan mudah diakses masyarakat Pati.
<p>Tantangan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman masyarakat yang menganggap bahwa KUR adalah dana bantuan cuma-cuma 2. BSM Pati berkompetisi dengan BRI dan bank lainnya yang sudah ada dalam memperoleh <i>market share</i> di wilayahnya. 3. Masyarakat yang sibuk dengan usahanya tidak 	<p>Strategi S - T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah dengan instansi KUR terkait Menanamkan pemahaman yang benar kepada masyarakat tentang dana KUR melalui penjelasan langsung kepada nasabah maupun media. 2. Kelebihan BSM dengan pelayanannya yang syar'i akan mampu mengguguli 	<p>Strategi W - T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya biaya transaksi mengancam BSM, karena pada penelitian di BRI tidak ditemui biaya transaksi. 2. Sosialisasi KUR akan efektif apabila pemerintah melakukan sosialisasi program KUR secara <i>massive</i> dan <i>continuity</i>. 3. Sebaiknya sosialisasi KUR juga ikut melibatkan tokoh

<p>sempat melihat sosialisasi KUR di media massa.</p> <p>4. Adakalanya bank lain menawarkan tingkat margin yang lebih rendah.</p> <p>5. Dogma akan praktek riba bank masih mengakar kuat di Pati.</p>	<p><i>market share</i> di di wilayah pati yang mayoritas muslim.</p> <p>3. Menawarkan tingkat margin yang cukup kompetitif untuk KUR kategori Mikro.</p>	<p>masyarakat maupun aparat pemerintah ditingkat kelurahan. Sehingga sosialisasi KUR bisa merata dan meluas. Terlebih pemahaman aspek kesyariahan pada bank syariah.</p>
---	--	--