

SUMBER PEMBIAYAAN PEDAGANG DI SALATIGA

Birgitta Dian Saraswati, Sotya Fevriera, dan Sally Dwijayanti

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana

Jalan Diponegoro, Nomor 52-60, Salatiga 50711

Telepon +62 298321212

E-mail: birgitta.saraswati@staff.uksw.edu

ABSTRACT

The purpose of this research is to know funding resources that are utilized by Salatiga merchants, constraints that are faced by Salatiga merchants, and factors that are influenced Salatiga merchants' decision in utilized loan from formal financial institution. Sample in this research are micro merchants taken with stratified sampling method. Descriptive statistics method and logistic regression model are used for analysis. The result of this research showed that Salatiga micro merchants use private financial resources, loans from formal and non formal financial institution, loans from family and friends, trade by consignment method, and funding from cities' poverty reduction program as financial resources. Constraints that were often told by the merchants in accessing formal financial institution are worries that they will not be able to pay and that they have no appropriate loan guarantees. This research also found that female gender and education level of a merchant have positive effect on opportunity in taking loan from formal financial institution, while age of a merchant and motor cycle ownership has negative effect on opportunity in taking loan from formal financial institution.

Keywords: micro merchant, financial resources, formal financial institution

PENDAHULUAN

Data Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah menunjukkan bahwa jumlah penduduk Salatiga yang hidup di bawah garis kemiskinan mengalami penurunan dari 15.600 orang tahun 2007 menjadi 14.950 orang tahun 2008 dan kemudian menjadi 14.050 orang di tahun 2009. Namun demikian, kemiskinan masih menjadi perhatian pemerintah Kota Salatiga, karena penurunannya yang terjadi secara lambat dan tidak disertai dengan pemerataan. Problem utama yang dihadapi kaum miskin adalah akses terhadap sumber daya produktif, seperti tanah maupun fasilitas permodalan (Suara Pembaharuan, 2010). Salah satu tindakan yang dapat dilakukan untuk mempercepat pengurangan disparitas pendapatan adalah dengan membantu kaum miskin untuk mengakses fasilitas permodalan. Bantuan untuk mempermudah akses terhadap fasilitas permodalan ini sangat penting untuk pengembangan usaha kecil.

Sebenarnya pemerintah telah mengeluarkan kebijakan yang bertujuan memberikan kemudahan akses kredit bagi kelompok penduduk miskin, yaitu dengan adanya program subsidi bunga melalui Kredit Usaha Rakyat. Namun kebijakan itu belum memberikan hasil optimal dikarenakan menurut data Bank Dunia, 50% rumah tangga di Indonesia tidak memiliki akses terhadap lembaga perbankan¹. Selain itu hasil penelitian Sutikno (2004) menunjukkan akses kredit pedagang informal Salatiga ke lembaga keuangan perbankan di

¹ <http://siteresources.worldbank.org/INTINDONESIA/Resources/Publication/reducingpoverty.pdf>

Salatiga hanya 58%. Artinya, sebanyak 42% pedagang informal mengakses kredit dari sumber lainnya, baik itu lembaga keuangan non perbankan maupun lembaga informal.

Sementara itu, mata pencaharian penduduk Salatiga sebagai buruh industri menempati urutan pertama (14,77%) dan urutan kedua adalah pedagang sebanyak 10,48% (Badan Pusat Statistik, 2006). Perdagangan merupakan sektor yang terus berkembang di Salatiga. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya ruko dan pedagang kali lima (PKL) baru. Melihat besarnya peran sektor perdagangan terhadap perekonomian Salatiga, maka salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempercepat pengurangan disparitas pendapatan masyarakat Salatiga adalah dengan memfasilitasi akses permodalan bagi para pedagang.

Untuk itu perlu diketahui sumber pendanaan yang saat ini digunakan oleh para pedagang dan kendala yang dihadapi dalam akses kredit. Dengan latar belakang tersebut maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah dari mana sajakah pedagang memperoleh sumber pembiayaan? Melalui penelitian ini ingin diidentifikasi sumber-sumber pembiayaan pedagang, kendala-kendala yang dihadapi pedagang dalam mengakses kredit dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan penggunaan kredit perbankan oleh pedagang di Salatiga.

MATERI DAN METODE PENELITIAN

Modal usaha dapat diperoleh dari tiga sumber utama, yaitu sumber dana internal yang berasal dari laba atau simpanan, utang dagang yaitu fasilitas yang diberikan oleh pemasok di mana pemasok mengirimkan barang tetapi tidak mewajibkan untuk membayar pada saat yang bersamaan (pembayaran dilakukan dengan tempo waktu dan tidak dikenai beban bunga), dan pinjaman atau utang, baik dari lembaga keuangan formal yaitu bank maupun non bank dan melalui lembaga keuangan non formal, sedang hasil penelitian Bates (1997) mengenai imigran Cina dan Korea yang menjadi wirausahawan di Amerika menunjukkan selain dari lembaga keuangan, sumber pinjaman sebagai modal ketika awal menjalankan usaha juga dapat berasal dari keluarga dan teman. Dalam studi Akyüz, *et al.* (2004), pembiayaan UMKM di sektor industri produk hasil-

hasil hutan di Turkey untuk mempelajari pola pengambilan kredit, selain dari lembaga keuangan, keluarga, teman dan relasi, kredit juga dapat bersumber dari tabungan pemilik usaha. SMERU (2002) dalam penelitiannya menemukan beberapa sumber keuangan non bank yang biasa diakses masyarakat kota Yogyakarta antara lain adalah pegadaian, Badan Usaha Kredit Pedesaan, arisan RT/RW/dasawisma, kelompok paguyuban serta kredit program. Mukbar (2008) dalam penelitian mengenai dinamika kerja dan penghidupan rumah tangga perdesaan di Jawa Tengah menunjukkan sumber kredit informal antara lain adalah rentenir dan kredit barang (*mindring*).

Keputusan seorang pedagang untuk mengambil kredit atau pinjaman dari bank tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor. Abor (2008) menguji beberapa faktor yang mempengaruhi struktur modal pada perusahaan-perusahaan di Ghana. Khusus untuk kelompok usaha kecil, faktor yang diuji meliputi faktor konvensional atau tradisional (umur usaha, ukuran usaha, struktur aset, profitabilitas, pertumbuhan, dividen, risiko, pajak, dan *ownership*) serta jenis industri, lokasi, tingkat pendidikan, gender, bentuk kepemilikan, dan orientasi pasar. Temuan penting dalam penelitian tersebut adalah bahwa pengusaha laki-laki lebih banyak memanfaatkan sumber pembiayaan dari pinjaman jangka panjang melalui perbankan dibanding dengan pengusaha wanita. Hal ini bukan berarti pengusaha wanita tidak berminat memanfaatkan sumber pembiayaan dari pinjaman jangka panjang perbankan, tetapi karena wanita dianggap memiliki *risk aversion* yang lebih besar daripada laki-laki sehingga pengusaha wanita enggan mengakses ke lembaga perbankan.

Dalam penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal pada 299 usaha kecil dan menengah di Irlandia, diketahui struktur modal dipengaruhi oleh umur usaha, skala usaha dan kepemilikan aset agunan (Mac). Pengusaha dengan kepemilikan aset yang bisa digunakan untuk agunan akan lebih memilih memanfaatkan sumber pembiayaan dengan pinjaman jangka panjang. Hal ini mengindikasikan bahwa pengusaha yang tidak memiliki aset untuk agunan akan sulit untuk akses pinjaman jangka panjang. Kondisi inilah yang mendorong munculnya kredit informal².

² http://doras.dcu.ie/4529/2/Mac_An_Bhaird_SBEJ573_Doras.pdf

Kredit informal berkembang karena seringkali kredit formal sulit diakses. Beberapa kelemahan lembaga kredit formal untuk dapat diakses menurut Komisi Ekonomi dan Sosial untuk Asia Pasifik dari Perserikatan Bangsa-Bangsa adalah 1) kredit formal biasanya membutuhkan sejumlah agunan, 2) administrasi pengajuan permohonan kredit seringkali rumit dan membutuhkan waktu lama, dan 3) biaya administrasi relatif mahal. Kredit informal umumnya diakses karena tidak membutuhkan agunan dan lebih mengandalkan pada komitmen debitur. Menurut Avery, *et al.* (1998) keberhasilan untuk mengakses kredit sering ditentukan oleh kemampuan pengusaha dalam menunjukkan komitmennya. Mayoritas kredit untuk usaha kecil mengandalkan komitmen perorangan yang hanya dapat menutup 10% dari total investasi pengusaha. Sekitar 20% dari usaha yang memiliki kredit, umumnya tidak memerlukan komitmen yang tinggi. Avery juga menemukan tidak ada hubungan antara kredit berdasarkan komitmen dengan kekayaan pengusaha. Komitmen perorangan merupakan substitusi untuk agunan usaha, sementara agunan perorangan dan komitmen perorangan tidak saling mensubstitusi.

Hasil penelitian Abor (2008) menunjukkan bahwa umur perusahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap hutang jangka panjang di usaha kecil. Semakin lama usia perusahaan diasumsikan kontinyuitas usahanya semakin terjamin, sehingga meningkatkan kapasitas penggunaan kredit. Hal serupa diduga juga terjadi pada pedagang mikro di Salatiga, sehingga dalam penelitian ini dirumuskan hipotesis: *Umur perusahaan berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.*

Keputusan pihak bank untuk mengucurkan kredit ditentukan oleh kemampuan aset berwujud yang dimiliki perusahaan dalam menjamin kredit tersebut. Abor (2008) juga menyatakan bahwa banyak penelitian lain yang menemukan hubungan positif antara struktur aset dengan hutang jangka panjang dan hubungan negatif antara struktur aset dengan hutang jangka pendek. Penelitian ini tidak menggunakan struktur aset mengingat obyek penelitian adalah pedagang dengan skala mikro. Sebagai gantinya digunakan variabel jenis aset yang dapat dijadikan jaminan. Aset yang sering digunakan sebagai jaminan untuk usaha skala mikro adalah kendaraan bermotor roda dua, mengingat

besaran kredit yang dibutuhkan relatif kecil sehingga dapat dirumuskan hipotesis:

Kepemilikan kendaraan bermotor roda dua berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

Menurut Abor (2008), latar belakang pendidikan seorang pengusaha diyakini memiliki hubungan positif dengan tingkat utang yang digunakan. Penelitian ini juga menggunakan tingkat pendidikan sebagai faktor yang diduga berpengaruh terhadap pengajuan kredit. Semakin tinggi tingkat pendidikan, seorang pedagang diduga memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mencari dan mengolah informasi sehingga akan meningkatkan peluang penggunaan kredit dari lembaga keuangan formal, sehingga hipotesis penelitian yang diajukan adalah:

Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

Jenis kelamin pengusaha berpengaruh terhadap struktur modal yang digunakan dalam sebuah usaha. Pengusaha wanita dinilai lebih menghindari risiko (*risk averse*) dibanding laki-laki. Menurut Abor (2008), selain itu jaringan (*network*) pengusaha wanita juga dianggap tidak seluas laki-laki sehingga akses informasi juga terbatas. Hal tersebut akan mengakibatkan pengusaha wanita akan cenderung menggunakan sumber dana non formal, seperti sumber keuangan perorangan, sehingga dalam penelitian ini dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Pedagang yang berjenis kelamin perempuan berpeluang lebih kecil untuk mengambil kredit dari lembaga keuangan formal.

Dalam penelitian ini ada beberapa variabel yang berbeda dari variabel dalam penelitian Abor (2008), yaitu jenis dagangan dan usia pedagang. Semakin tua usia pedagang, diduga akan semakin menghindari risiko dari keputusan finansial yang akan membebani keluarganya. Oleh karena itu, penelitian ini merumuskan hipotesis sebagai berikut:

Usia berpengaruh negatif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

Jenis dagangan dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi tiga, yaitu 1) makanan dan minuman siap saji, 2) bahan makanan, dan 3) non makanan. Perputaran modal dalam perdagangan makanan dan minuman siap saji lebih cepat, sehingga

kebutuhan modal juga tidak terlalu besar. Hal ini diduga menyebabkan pedagang makanan dan minuman siap saji tidak menggunakan kredit dari lembaga keuangan formal. Sedangkan kebutuhan modal dalam perdagangan bahan makanan relatif lebih besar sehingga diduga pedagang bahan makanan akan menggunakan kredit dari lembaga keuangan formal. Oleh karena itu, dua rumusan hipotesis penelitian yang diajukan adalah:

Jenis dagangan makanan dan minuman siap saji berpengaruh negatif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

Jenis dagangan bahan makanan berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

Populasi dari penelitian ini adalah para pedagang di Salatiga. Sampel penelitian ini diambil dengan metode stratifikasi (*stratified sampling method*) menurut data pedagang di tiap pasar di Salatiga. Dengan asumsi proporsi populasi pedagang di Salatiga yang mengambil kredit perbankan adalah 50% dan dengan toleransi kesalahan 0,1 (a), maka ukuran sampel minimal yang harus diambil berdasarkan Levine, *et al.* (2006) adalah 67,64 pedagang. Sampel dalam penelitian ini adalah 104 pedagang dalam skala mikro. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dengan mensurvei para pedagang melalui *indepth interview* dengan menggunakan kuesioner sebagai panduan.

Analisis dalam penelitian ini akan menggunakan metode statistika deskriptif dan analisis regresi logistik (*logistic regression*). Metode statistika deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik pedagang di Kota Salatiga serta mengidentifikasi berbagai sumber pembiayaan pedagang dan kendala-kendala yang dihadapi pedagang dalam mengakses kredit. Analisis regresi logistik digunakan untuk membangun model yang dapat digunakan untuk mengestimasi keputusan pengambilan kredit berdasarkan berbagai faktor yang diduga dapat mempengaruhi keputusan tersebut.

Adapun model yang akan diestimasi mengacu pada model Abor (2008), namun hanya variabel yang dianggap relevan yang akan diestimasi dan ditambah temuan penelitian di Irlandia sehingga model yang akan diestimasi adalah:

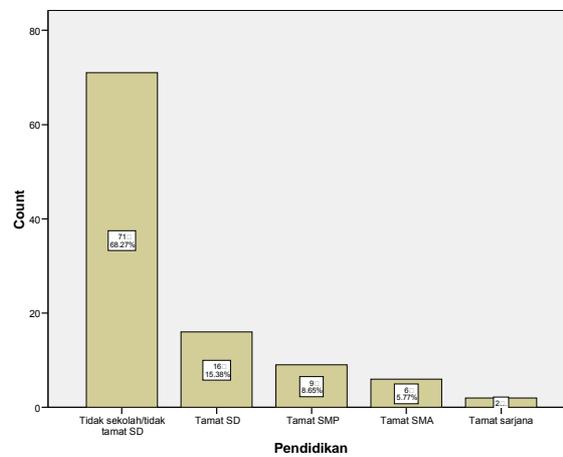
$$\ln = \frac{P(X_1, \dots, X_7)}{1 - (X_1, \dots, X_7)} b_0 + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3 + b_4 \cdot X_4 + b_5 \cdot X_5 + b_6 \cdot X_6 + b_7 \cdot X_7$$

di mana: X_1 = pedagang wanita, X_2 = umur pedagang, X_3 = tingkat pendidikan, X_4 = dagangan makanan dan minuman siap saji, X_5 = dagangan bahan makanan, X_6 = umur usaha, X_7 = kepemilikan aset kendaraan roda dua, b_0 = koefisien regresi konstan, b_i = koefisien regresi dari variabel bebas ke- i ($i = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7$), $P(X_1, \dots, X_k)$ = peluang pedagang mengambil kredit di lembaga keuangan formal dan $1 - P(X_1, \dots, X_k)$ = peluang pedagang tidak mengambil kredit di lembaga keuangan formal.

HASIL PENELITIAN

Mayoritas responden adalah pedagang wanita (84,62%), sedang rata-rata usia responden adalah 52,37 tahun sehingga wajar apabila mayoritas responden sudah menikah (79,8%). Selain itu mayoritas pedagang pasar tidak memiliki latar pendidikan formal yang tinggi. Hal ini terlihat dari data yang menunjukkan hampir 70% pedagang tidak sekolah/tidak tamat SD. Hampir 90% responden hanya memiliki satu jenis dagangan saja, sisanya memiliki lebih dari satu jenis barang dagangan. Makanan dan minuman siap saji serta bahan makanan adalah yang paling banyak diperdagangkan. Ditinjau dari umur usaha, sebagian besar responden (80,8%) telah berdagang sedikitnya lima tahun. Sebagian pedagang yang umur usahanya kurang dari lima tahun, menyatakan bahwa usaha yang dijalannya saat ini adalah usaha warisan. Beberapa pedagang juga menyatakan usahanya masih kurang dari lima tahun karena mengalami penggantian jenis dagangan. Pergantian jenis dagangan tersebut disebabkan antara lain karena kebakaran pasar atau renovasi pasar yang bermasalah. Bentuk kepemilikan usaha yang teridentifikasi seluruhnya merupakan usaha sendiri. Hal ini diduga disebabkan oleh skala usaha yang kecil (mikro).

Sebanyak 73% dari responden memiliki aset. Sebenarnya responden dapat memiliki lebih dari satu aset, namun dalam hal ini hanya diperhitungkan satu aset, yaitu yang dapat digunakan untuk usaha skala



Gambar 1
Distribusi Responden Menurut Tingkat Pendidikan

mikro. Adapun jenis-jenis aset yang dimiliki dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Distribusi Responden Menurut Jenis Aset yang Dimiliki

Pemilikan Aset	Frekuensi	Persentase (%)
Tidak punya asset	28	26,9
Kendaraan bermotor	17	16,3
Tanah dan/atau rumah	56	53,8
Hewan	2	1,9
Kios	1	1,0
Total	104	100,0

Sumber: Hasil penelitian. Data diolah.

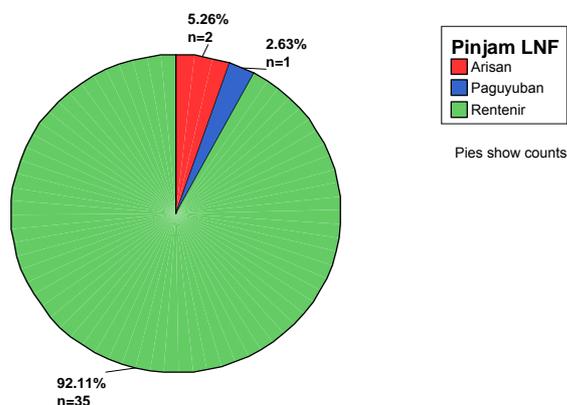
Seorang pedagang dapat menggunakan lebih dari satu sumber pendanaan. Sumber pendanaan yang paling banyak digunakan adalah modal sendiri. Hal ini wajar, mengingat skala usaha yang kecil (mikro) sehingga kebutuhan modal dirasa tidak terlalu besar. Bahkan ada beberapa pedagang yang menjual hasil kebun sendiri, seperti sayur mayur dan bunga tabur.

Tabel 2
Jumlah Responden Menurut Sumber Pendanaan

Sumber Pendanaan	Frekuensi
Modal sendiri	64
Lembaga non formal	36
Lembaga keuangan	25
Hutang dagang	22
Pinjam saudara	7
Pinjam teman	4
Program Pengentasan Kemiskinan di Perkotaan (P2KP)	1

Sumber: Hasil penelitian. Data diolah.

Sumber pendanaan dari lembaga non formal yang diakses oleh pedagang terdiri dari tiga sumber, yaitu arisan, paguyuban dan rentenir. Rentenir merupakan sumber pendanaan non formal yang paling banyak (92,11%) dimanfaatkan oleh pedagang pasar. Beberapa alasan penggunaan rentenir sebagai sumber pendanaan dapat dilihat dalam Tabel 3.



Gambar 2
Distribusi Responden Menurut Jenis Lembaga Keuangan Non Formal

Tabel 3
Jumlah Responden Menurut Alasan Penggunaan Rentenir

Alasan	Frekuensi
Tanpa agunan	11
Kemudahan administrasi	6
Dapat diundur waktu pembayarannya	5
Nilai angsuran fleksibel	4

Sumber: Hasil penelitian. Data diolah.

Semua alasan tersebut sebenarnya mengindikasikan bahwa pedagang cenderung mengakses sumber pendanaan yang sederhana pengurusannya. Bahkan, pedagang tidak menyadari tingginya tingkat bunga yang harus dibayar. Hasil penelitian di lapangan terungkap bahwa tingkat bunga yang dikenakan oleh rentenir rata-rata 20% untuk jangka waktu sekitar satu bulan. Fenomena tersebut diperkuat oleh terungkapnya alasan pedagang yang tidak mengakses lembaga keuangan formal sebagai sumber pendanaan. Beberapa alasan yang terlontar dari pedagang mengapa mereka khawatir tidak dapat mengangsur adalah sedang mengalami penurunan omset, baru merintis usaha, bunga dirasa tinggi, masih mempunyai tanggungan (anak), sedang sebagian pedagang mengemukakan alasan skala usaha yang masih kecil, merasa masih mampu memenuhi kebutuhan modal menggunakan modal sendiri.

Alasan tidak mengakses lembaga keuangan formal lainnya yang terungkap adalah tidak memiliki aset yang dapat dijadikan sebagai agunan. Namun ada juga yang memiliki aset tetapi merasa nilainya tidak sesuai (terlalu besar) dengan nilai kredit yang hendak diajukan. Hal ini terjadi aset yang dimiliki oleh sebagian besar responden berupa rumah dan/atau tanah. Selain itu ada juga responden yang mungkin memiliki aset yang nilainya setara dengan kebutuhan modal, tetapi mereka tidak terbiasa menjaminkan aset, atau mereka tidak berani mengambil risiko kehilangan aset.

Berdasarkan hasil estimasi model logit diperoleh hasil sebagai berikut:

$$\ln = \frac{P(X_1, \dots, X_7)}{1 - (X_1, \dots, X_7)} - 1,94 + 2,04X_1 + 0,05X_2 + 0,82X_3 - 0,66X_4 + 0,09X_5 + 0,05 \cdot X_6 - 1,38X_7$$

PEMBAHASAN

Model logit di atas mampu menjelaskan 21,3% (*Nagelkerke R-Square*) keputusan pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal, sisanya ditentukan oleh faktor lain. Kemampuan model yang terbentuk untuk memprediksi peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan dengan tepat adalah 76,9%. Nilai signifikansi uji *Hosmer and Lemeshow* sebesar 0,58 ($> 0,1$)

Tabel 4
Koefisien dan Nilai Signifikansi Model Regresi

Variabel	B	SE	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Pedagang wanita	2,041	1,037	3,875	1	0,049*	7,696
Usia	-0,042	0,025	2,791	1	0,095*	0,959
Pendidikan	0,821	0,359	5,224	1	0,022*	2,273
Dagang Makanan	-0,661	0,761	0,755	1	0,385	0,516
Dagang Bahan Makanan	0,088	0,756	0,014	1	0,907	1,092
Umur Usaha	0,052	0,300	0,030	1	0,863	1,053
Aset Motor	-1,379	0,984	1,961	1	0,161*	0,252
Constant	-1,944	2,241	0,753	1	0,386	0,143

Sumber: Hasil penelitian. Data diolah.

Catatan: * signifikan pada $\alpha = 10\% = 0,1$

menunjukkan model mampu mewakili hubungan antara variabel-variabel bebas dengan variabel tak bebas.

Nilai signifikansi *omnibus tests* dari model dalam penelitian ini adalah 0,025 ($< 0,1$) sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel bebas secara bersama-sama mampu menjelaskan peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal. Selanjutnya dilakukan uji *wald* untuk melihat pengaruh pengaruh variabel bebas secara individu terhadap keputusan kredit. Berdasarkan uji *wald* (Tabel 4) didapat nilai signifikansi uji pengaruh pedagang dengan jenis kelamin perempuan adalah sebesar 0,0245 ($< 0,1$). Artinya terbukti bahwa pedagang perempuan memiliki peluang yang lebih besar untuk mengambil kredit di lembaga keuangan formal dibandingkan pedagang laki-laki. Temuan ini tidak sesuai dengan temuan Abor (2008). Hal ini diduga karena mayoritas pedagang adalah perempuan yang notabene lebih selektif dalam memilih sumber pembiayaan. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,0475 ($< 0,1$), faktor usia pedagang juga mempengaruhi secara negatif peluang pengambilan kredit di lembaga keuangan formal, sedang tingkat pendidikan pedagang berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit di lembaga keuangan formal karena nilai signifikansi variabel ini 0,011 ($< 0,1$). Kepemilikan kendaraan bermotor roda dua juga terbukti berpengaruh negatif terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal. Hal ini terlihat dari nilai signifikansi sebesar 0,08 ($< 0,1$). Perbedaan arah pengaruh kepemilikan kendaraan bermotor dengan

hipotesis yang diajukan, diduga karena penggunaan kendaraan bermotor tak terletak pada pedagang secara langsung, mengingat sebagian besar responden adalah pedagang perempuan berusia tua dan kebutuhan modal para pedagang jauh lebih kecil daripada nilai kredit yang dapat dijamin menggunakan motor sehingga penggunaan motor sebagai agunan kredit dinilai tidak seimbang. Sisa tiga variabel lainnya dalam model terbukti tidak berpengaruh terhadap peluang pengambilan kredit dari lembaga keuangan formal.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Faktor yang terbukti berpengaruh negatif terhadap peluang pengambilan kredit di lembaga keuangan formal adalah kepemilikan kendaraan bermotor roda dua dan usia pedagang, sedang faktor-faktor yang terbukti berpengaruh positif terhadap peluang pengambilan kredit di lembaga keuangan formal adalah jenis kelamin wanita dan tingkat pendidikan dengan tingkat pendidikan sebagai faktor utama. Tingkat pendidikan ini mempengaruhi kemampuan mengakses dan menganalisis informasi sehingga pedagang dengan tingkat pendidikan yang relatif rendah cenderung menggunakan sumber pendanaan informal (perorangan) yang dirasa sederhana yang tidak perlu dicari informasinya.

Saran

Hasil penelitian ini menunjukkan tingkat bunga bukan merupakan faktor utama yang menentukan seorang pedagang dalam mengambil kredit. Bahkan, sebagian besar dari responden menggunakan kredit dari rentenir yang tingkat bunganya lebih tinggi. Oleh karena itu, faktor yang harus diperhatikan oleh pemerintah pada saat akan memberikan bantuan permodalan bagi pedagang adalah kemudahan administrasi, dengan meniru strategi yang digunakan khususnya oleh rentenir yaitu adalah dengan pola jempot bola dan tanpa agunan. Untuk nilai kredit yang cukup tinggi tetap dapat menggunakan agunan yang berfungsi sebagai tanda pengikat tetapi tidak perlu sesuai dengan nilai kredit seperti ijasah terakhir, surat nikah, bukti kepemilikan kios, dan sebagainya.

Penyaluran kredit dari pemerintah sebaiknya juga tidak melalui lembaga keuangan formal karena akan mempengaruhi penilaian kinerja lembaga sehingga penyaluran kredit dilakukan dengan sangat hati-hati yang pada akhirnya akan menjadi terlalu sulit (kompleks) bagi pedagang skala kecil. Kredit dapat disalurkan melalui lembaga-lembaga seperti KUD, LKD, BKD, dan BKK. Hal yang tidak kalah penting dalam rangka penyaluran kredit bagi pedagang skala kecil adalah memperbaiki *moral hazard*. Selama ini jika pemerintah memberikan dana, diasumsikan oleh penerima kredit bahwa dana tersebut tidak perlu dikembalikan. Pandangan seperti itu akan menghambat kontinuitas penyaluran kredit lunak dari pemerintah dan akhirnya akan menghambat upaya pemerintah mengurangi kemiskinan. Edukasi mengenai berbagai sumber pendanaan beserta kelebihan dan kekurangannya juga berperan dalam mensukseskan upaya pemerintah dalam menyalurkan kredit. Edukasi pasar penting karena latar belakang pendidikan para pedagang yang mayoritas rendah.

DAFTAR PUSTAKA

Abor, Joshua. 2008. Determinants of the Capital Structure of Ghanaian Firms. *AERC Research Paper 176*. African Economic Research Consortium. Nairobi.

Akyüz, KC., et al. 2006. "The Financing Preferences and Capital Structure of Micro, Small, and Medium Sized Firm Owners in Forest Products Industry in Turkey", *Forest Policy and Economics*. Vol. 8:301-311.

Avery, RB., et al. 1998. "The Role of Personal Wealth in Small Business Finance". *Journal of Banking & Finance*. Vol. 22:1019-1061.

Badan Pusat Statistik. 2007. *Salatiga dalam Angka 2006*.

Bappeda dan BPS Kota Salatiga. 2008. *Produk Domestik Regional Bruto Kota Salatiga Tahun 2008*.

Bates, Timothy. 1997. "The Care of Chinese and Korean Immigrant Entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*. Vol. 12:109-124.

Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. 1979. *Guidelines for Rural Centre Planning*. United Nations. New York.

Hair et al. 2006. *Multivariate Data Analysis*. Pearson International Edition.

Kedaulatan Rakyat. *Sepi Ratusan Kios Ditinggal Penghuni*. 23 Februari 2008.

Levine, DM. et al. 2006. *Business Statistics*. Pearson Prentice-Hall.

Mac an Bhaird, C. and Lucey, B. 2010. "Determinants of Capital Structure in Irish SMEs". *Small Business Economics*. Vol. 35. Number 3.

Mukbar, Deni. 2008. *Apakah orang miskin layak dipercaya? Yakinkah memberikan pinjaman terhadap orang miskin?*

Suara Merdeka. *Penataan PKL Mesti Jadi Prioritas*. 24 Juli 2006

Suara Pembaruan. *Penurunan Kemiskinan Lambat*. 29 September 2010.

Sutikno, C. 2004. Akses Kredit Pedagang Informal ke Lembaga Keuangan Perbankan di Salatiga. *Tesis Magister Administrasi Publik*. Diakses dari [http://puspasca.ugm.ac.id/files/\(2389-H-2004\).pdf](http://puspasca.ugm.ac.id/files/(2389-H-2004).pdf).

Wibowo, P. dan Munawar, W. 2002. *Studi Kredit Kecil Perkotaan di Kota Yogyakarta*. SMERU.

[<http://www.bps.go.id>]

[<http://www.wirusaha.com>]