

**PENINGKATAN PROFITABILITAS USAHA KECIL
MELALUI PENGELOLAAN KREDIT PERIODE 2013-2015
(Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika
Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan)**

SKRIPSI



**O l e h:
NAFIATUN NUR ROHMAH
NIM: 12510100**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2017**

**PENINGKATAN PROFITABILITAS USAHA KECIL
MELALUI PENGELOLAAN KRREDIT 2013-2015
(Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika
Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



O l e h:

NAFIATUN NUR ROHMAH

NIM: 12510100

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENINGKATAN PROFITABILITAS USAHA KECIL
MELALUI PENGELOLAAN KREDIT PERIODE 2013-2015
(Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika
Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan)**

SKRIPSI

Oleh:

NAFIATUN NUR ROHMAH
NIM: 12510100

Telah Disetujui, 07 Desember 2016

Dosen Pembimbing,



Drs. Agus Sucipto, MM
NIP. 19670816 200312 1 001

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Eip
NIP 19750707 200501 1 005

LEMBAR PENGESAHAN

**PENINGKATAN PROFITABILITAS USAHA KECIL
MELALUI PENGELOLAAN KREDIT PERIODE 2013-2015
(Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika
Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan)**

SKRIPSI

Oleh :



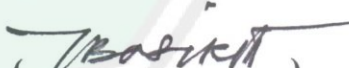
NAFIATUN NUR ROHMAH
NIM: 12510100

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 05 Januari 2017

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji
M. Nanang Choiruddin, SE., MM :
NIDT. 19850820 20160801 1 047
2. Sekretaris/Pembimbing
Drs. Agus Sucipto, MM :
NIP. 19670816 200312 1 001
3. Penguji Utama
Dr. Basir S., S.E., M.M :
NIDT. 19870825 20160801 1 044

()
()
()



Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan,

Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei
NIP. 19750707 200501 1 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nafiatun Nur Rohmah
NIM : 12510100
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Manajemen

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul
PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM MELALUI PENGELOLAAN KREDIT PERIODE 2013-2015 STUDI KASUS PADA INDUSTRI KECIL MEBEL DI DESA DUWET KECAMATAN BENDO KABUPATEN MAGETAN

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain
Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun,

Malang, 07 Desember 2016

Hormat Saya,



Nafiatun Nur Rohmah
NIM : 12510100

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI

Nama	: Nafiatun Nur Rohmah
NIM	: 12510100
Jurusan/Prodi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: PENINGKATAN PROFITABILITAS USAHA KECIL MELALUI PENGELOLAAN KREDIT PERIODE 203-2015 STUDI PADA INDUSTRI MEBEL CV CIPTO AGUNG DAN UD MUSTIKA AGUNG DESA DUWET KECAMATAN BENDO KABUPATEN MAGETAN

Mengizinkan jika karya ilmiah saya (skripsi) dipublikasikan melalui website perpustakaan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang secara keseluruhan (*full teks*).

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 05 Januari 2017

Dosen Pembimbing



Drs. Agus Sucipto, MM
NIP. 196708162003121001

Mahasiswa



Nafiatun Nur Rohmah
NIM. 12510100

HALAMAN PERSEMBAHAN

Rasa Syukur Alhamdulillah tak henti-hentinya kuucapkan kepada sang khaliq Allah SWT yang telah memberikanku kesehatan kembali sehingga dapat menulis karya kecil ini.

Yang tercinta ibunda Eny Nuraini dan Ayahanda Sardjono, yang telah mendidik dan membesarkanku dengan segala do'a terbaik mereka, memberikan limpahan cinta dan kasih sayang yang tak terbatas, selalu menguatkan dan senantiasa mendukung setiap langkahku menuju kebahagiaan dunia dan akhirat.

Adik-adikku tercinta Muhammad Nur Rosyid dan Muhammad Nur Aziz, yang selalu memberikan kekuatan, motivasi, senantiasa menyayangi dan membantuku ketika banyak kesulitan yang kuhadapi.

Sahabat dan teman-teman seperjuangan

Para pendidik dan

Dosen tercinta

Dan teruntuk seseorang yang pernah hadir dalam hidupku yang menjadi motivasi untuk bangkit kembali dalam menjalani liku-liku kehidupan, Dan pada akhirnya diri ini menjadi tangguh dan kuat dalam menjalani setiap ujian-Nya

Kuberharap semoga Karya kecil ini dapat mewakili cinta dan baktiku

MOTTO

“Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain, karena hidup hanyalah sekali. Ingat hanya pada Allah apapun dan dimanapun kita berada kepada Nya-lah tempat kita meminta dan memohon. Kesakitan membuat anda berpikir, Pikiran membuat Anda bijaksana, Kebijaksanaan membuat kita bisa bertahan hidup”
(John Patrick)



KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan penelitian dengan judul “Peningkatan Profitabilitas Usaha Kecil Melalui Pengelolaan Kredit Periode 2013-2015 Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi agung *Nabiyyuna* Muhammad SAW yang telah membuka pintu gerbang jalan terang bagi kita semua untuk tetap semangat berjuang di jalan-Nya. Tak lupa kepada para sahabat dan keluarga beliau yang dirahmati-Nya. Semoga kita semua termasuk orang-orang yang mendapatkan hidayah dan syafaatnya di *yaumul qiyamah* nanti. Amin.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak penelitian ini tidak mungkin dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis mengucapkan beribu terimakasih yang tiada terhingga kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi, peengarahan, bimbingan, saran, dan bantuan baik moral maupun spiritual serta hal-hal lainnya dalam proses penyusunan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada :

1. Bapak Prof. DR. H. Mujia Raharjo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.

2. Bapak Dr. Salim Al-idrus, MM., M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc, M. Ei selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Drs. Agus Sucipto, MM yang senantiasa membimbing dan mengarahkan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah member bekal pengetahuan kepada peneliti.
6. Bapak Samirin Spd, selaku pemilik UD. Mustika Agung Magetan yang telah bersedia membantu kelancaran penelitian ini.
7. Bapak Sutrisno, selaku Pemilik CV. Cipto Agung Magetan yang telah bersedia membantu kelancaran penelitian ini.
8. Ibu Maryam, SE, yang telah membantu dan memberikan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
9. Ayahanda dan ibunda tercinta yang telah membesarkan, mendidik dan menyayangi serta mendo'akan untuk kesuksesan ananda dengan tulus.
10. Adik-adikku tercinta Muhammad Nur Rosyid dan Muhammad Nur Aziz serta seluruh keluarga besar yang telah mencurahkan segenap kasih sayang dan motivasi yang tak terhingga kepada penulis.

11. Sahabat-sahabatku Hikmah, Puji dan Cahyantika yang menjadi keluarga di Malang yang selalu menyemangati dan selalu bersama dalam suka maupun duka.
12. Teman-teman Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2012 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
13. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Semoga amal baik Bapak, Ibu dan Saudara mendapat balasan dan dicatat sebagai amal saleh oleh Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal itu disebabkan adanya keterbatasan yang dimiliki penulis. Sehubungan dengan itu demi kesempurnaan penelitian ini dengan senang hati penulis akan menerima kritik dan saran yang baik. Akhirnya penulis berharap semoga penelitian ini bermanfaat bagi kita.

Malang, 20 Desember 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Kegunaan Penelitian	11
1.5 Batasan Penelitian.....	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	13
2.2 Kajian Teoritis	25
2.2.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	25
2.2.2 Profitabilitas	26
2.2.2.1 Pengertian Profitabilitas	26
2.2.2.2 Jenis dan Perhitungan Profitabilitas	27
2.2.2.3 Profitabilitas dalam Konsep Islam.....	28
2.2.3 Kredit.....	30
2.2.3.1 Pengertian Kredit.....	30
2.2.3.2 Unsur – unsur Kredit	30
2.2.3.3 Fungsi Kredit	31
2.2.3.4 Manfaat Kredit.....	33
2.2.3.5 Tujuan Kredit.....	27
2.2.3.6 Jenis – jenis Kredit	29
2.2.3.7 Jenis Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah	40
2.2.3.8 Jaminan Kredit.....	42
2.2.3.9 Rasio Manajemen Kredit (utang)	44
2.2.3.10 Pengelolaan Kredit Oleh Pelaku UMKM.....	45
2.2.3.11 Kredit dalam Perspektif Islam	48
2.3 Kerangka Berfikir	49

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	51
3.2 Lokasi Penelitian.....	51
3.3 Subyek Penelitian.....	52
3.4 Data dan Jenis Data.....	52
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.6 Analisis Data.....	56

BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan dan hasil Penelitian	59
4.1.1 Latar Belakang Perusahaan UD.Mustika Agung	59
4.1.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	60
4.1.1.2 Tenaga Kerja	62
4.1.1.3 Bahan Baku dan Peralatan.....	63
4.1.1.4 Produksi dan Hasil Produksi	64
4.1.1.5 Pemasaran.....	66
4.1.1.6 Sumber Biaya	66
4.1.2 Latar Belakang Perusahaan CV.Cipto Agung.....	67
4.1.2.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	67
4.1.2.2 Tenaga Kerja	69
4.1.2.3 Bahan Baku dan Peralatan.....	70
4.1.2.4 Produksi dan Hasil Produksi	71
4.1.2.5 Pemasaran.....	72
4.1.2.6 Sumber Biaya	73
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	74
4.2.1 Pengelolaan Kredit UD.Mustika Agung	74
4.2.1.1 Kondisi Keuangan UD.Mustika Agung	78
4.2.1.2 Rasio Hutang.....	84
4.2.1.3 Profitabilitas	87
4.2.2 Pengelolaan Kredit CV.Cipto Agung.....	93
4.2.2.1 Kondisi Keuangan CV.Cipto Agung.....	95
4.2.2.2 Rasio Hutang	100
4.2.2.3 Profitabilitas	103
4.2.2.4 Grafik Profitabilitas	106

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	108
5.2 Saran	109

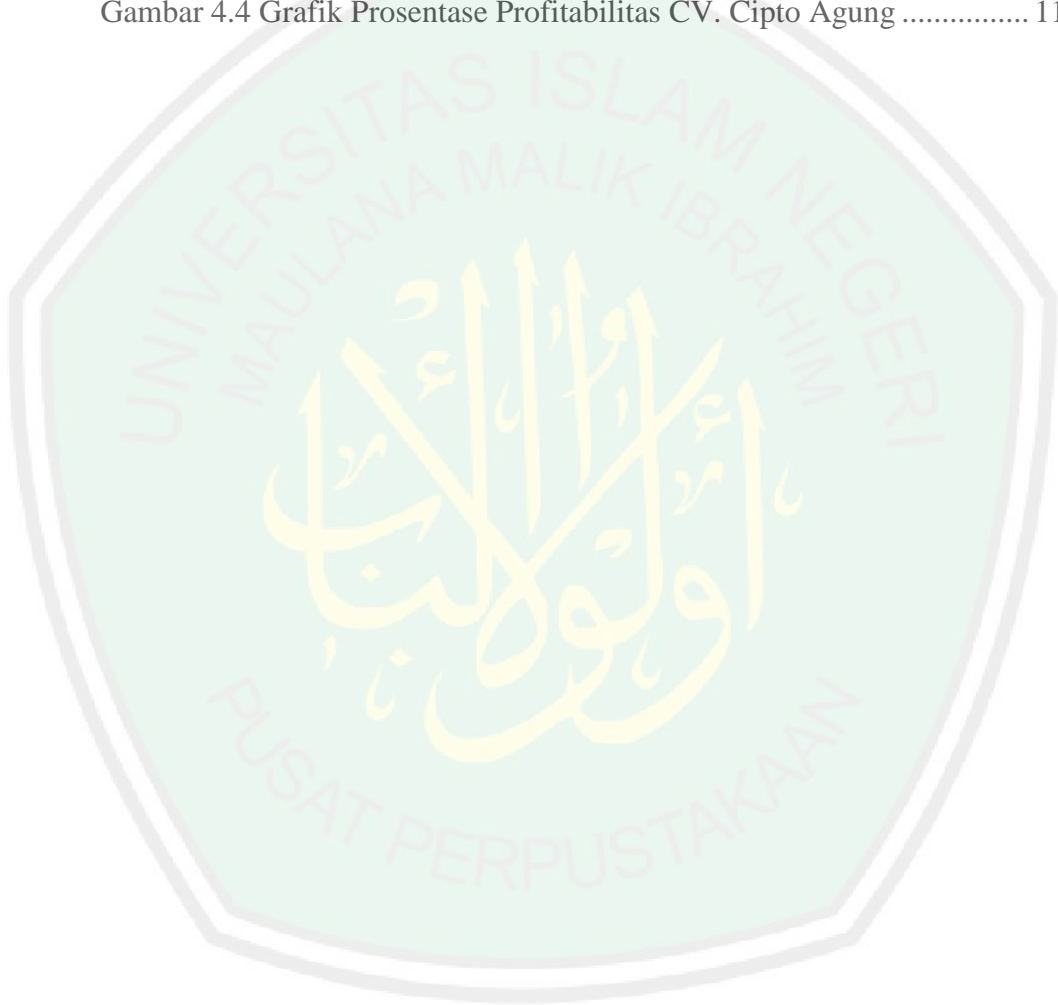
DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Laba Perusahaan Tahun 2013- 2015.....	9
Tabel 2.1 Hasil – hasil Penelitian Terdahulu	16
Tabel 2.2 Penggolongan Kredit Konsumtif dan Jenis Kredit Konsumtif....	42
Tabel 4.1 Data Jumlah Kredit Tahun 2013-2015 UD. Mustika Agung	74
Tabel 4.2 Data Alokasi Pinjaman UD Mustika Agung tahun 2013-2015...	76
Tabel 4.3 Laporan Neraca 2013-2015 UD. Mustika Agung	79
Tabel 4.4 Laporan Laba/Rugi UD Mustika Agung 2013-2015.....	81
Tabel 4.5 Tabel Perhitungan <i>Debt To Asset Ratio (DAR)</i>	85
Tabel 4.6 Perhitungan <i>Return On Asset (ROA)</i>	88
Tabel 4.7 Perhitungan <i>Gross Profit Margin (GPM)</i>	90
Tabel 4.8 Perhitungan <i>Net Profit Margin (NPM)</i>	92
Tabel 4.9 Data Jumlah Kredit CV. Cipto Agung Tahun 2013-2015.....	93
Tabel 4.10 Alokasi Pinjaman CV. Cipto Agung 2013-2015.....	95
Tabel 4.11 Laporan Neraca CV Cipto Agung Tahun 2013-2015	97
Tabel 4.12 Laporan Laba Rugi CV. Cipto Agung Tahun 2013-2015	98
Tabel 4.13 Tabel Perhitungan <i>Debt To Asset Ratio (DAR)</i>	101
Tabel 4.14 Perhitungan <i>Return On Asset (ROA)</i>	104
Tabel 4.15 Perhitungan <i>Gross Profit Margin (GPM)</i>	106
Tabel 4.16 Perhitungan <i>Net Profit Margin (NPM)</i>	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	51
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Mustika Agung.....	61
Gambar 4.2 Struktur Organisasi CV. Cipto Agung	68
Gambar 4.3 Grafik Prosentase Profitabilitas UD.Mustika Agung.....	109
Gambar 4.4 Grafik Prosentase Profitabilitas CV. Cipto Agung	110



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Bukti Konsultasi
- Lampiran 2 : Biodata Peneliti
- Lampiran 3 : Pedoman wawancara
- Lampiran 4 : Surat Balasan dari tempat penelitian



ABSTRAK

Nafiatun Nur Rohmah. 2017, SKRIPSI. Judul: “Peningkatan Profitabilitas Usaha Kecil Melalui Pengelolaan Kredit Periode 2013-2015 Studi Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan”

Pembimbing : Drs. Agus Sucipto, MM

Kata Kunci : Pengelolaan Kredit, Profitabilitas, *DAR*, *ROA*, *NPM*, *GPM*

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengelolaan pinjaman dan seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh hutang dihitung dengan menggunakan rasio *DAR* dan meningkatkan profitabilitas yang dihitung menggunakan rasio *ROA*, *GPM*, dan *NPM* pada CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung.

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah kualitatif diskriptif. Obyek dalam penelitian ini adalah Usaha Kecil Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan sedangkan subyek penelitiannya adalah pemilik mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung di Desa Duwet. Penelitian ini merupakan data yang diambil dari lapangan dengan pendekatan survey, data yang dikumpulkan berupa kata-kata dan dokumentasi. Metode yang digunakan dalam metode ini adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan kredit di dua perusahaan tersebut digunakan untuk operasional perusahaan. (1) Hasil perhitungan *DAR* CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung menunjukkan bahwa sebagian besar aset perusahaan dibiayai oleh modal sendiri. (2) Perhitungan profitabilitas perusahaan CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung menggunakan rasio *ROA*, *NPM*, dan *GPM*, secara keseluruhan laba yang dihasilkan oleh kedua industri mebel tersebut cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba yang didapatkan oleh perusahaan meningkat pada tahun 2014 dan sedikit menurun pada tahun 2015 dikarenakan adanya penurunan jumlah pesanan. Pengelolaan kredit yang digunakan untuk meningkatkan profitabilitas pada dua usaha mebel tersebut menunjukkan hasil yang cukup baik.

ABSTRACT

Nafiatun Nur Rohmah. 2017, THESIS. Title: "An Increase of Profitability of Small and Medium Micro Enterprises through Credit Management Period of 2013-2015 Study on Industries of Furniture CV Cipto Agung and UD Mustika Agung in Village of Duwet, Bendo, Magetan"

Supervisor : Drs. Agus Sucipto, MM

Keywords : Credit Management, Profitability, DAR, ROA, NPM, GPM

Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) is currently the largest segment for national economic actors. SMEs can help the government to reduce unemployment, fight poverty, and income distribution. SMEs in Magetan used two sources of capital that its own capital and outside capital or borrowed capital. The purpose of this study was to determine how the funds credit loans can improve profitability in small businesses.

This research used descriptive qualitative approach with a focus of the research included credit management and how big the company's assets was funded by debt that was calculated by the ratio of DAR, and increasing the profitability of the company by using the ratio of ROA, NPM and GPM. The subjects of the research were two people. Data collected used observation, interview (interview), documentation.

From the results showed that the credit management at the two companies was used for company operations. The calculation of the profitability of companies used ROA, NPM and GPM, it was good enough profit that was generated by the small industries of furniture in the village of Duwet as whole. It can be seen from the results that was obtained by the company's profit increased in 2014 and decreased slightly in 2015 but it was still above the lower limit of the percentage ratios of profitability. It could be deduced that the credit management on a small industry of furniture in the village of Duwet was good enough and it could improve profitability.

المستخلص

نافية نو رحمة . 2017. بحث جامعي. العنوان: "زيادة الربحية الأعمال الصغيرة من خلال إدارة الائتمان في فترة 2013-2015 دراسة في الصناعة الاثاث CV CiptoAgung و UD MustikaAgung في القرية دويت بيندو ماغيتان"

المشرف : اكوس سوجيفتو، الماجستير

كلمات الرئيسية: إدارة الائتمان، والربحية، *DAR, ROA, NPM, GPM*

واما هذا البحث هو معرفة إدارة القرض ومقدار من أصول الشركة وتمويل من الديون بحسب باستخدام نسبة *DAR* ويتم احتساب ربحية متزايدة باستخدام نسبة *ROA, GPM* و *NPM* في *CV CiptoAgung* و *UD MustikaAgung*.

هذا النوع البحث في هذه الدراسة وصفي النوعي. كائن في هذا البحث الاعمال الاثاث *CV CiptoAgung* و *UD MustikaAgung* في القرية دويت بيندو ماغيتانفي حين أن مجتمع الدراسة هو صاحب الصناعة الاثاث *CV CiptoAgung* و *UD MustikaAgung* في القرية دويت. هذه الدراسة هي البيانات المأخوذة من الميدان مع نهج المسح، والبيانات التي تم جمعها في شكل كلمات والتوثيق. الطريقة المستخدمة في هذه الطريقة هي الملاحظة والمقابلة، والأدب.

وأظهرت النتائج أن إدارة الائتمان في الشركتين المستخدمة في عمليات الشركة. (1) نتائج الحساب *DAR CV CiptoAgung* و *UD MustikaAgung* دلت على أن معظم أصول الشركة وتمويل من رأس المال. (2) لحساب ربحية الشركة *CV CiptoAgung* و *UD MustikaAgung*، استخدمت نسبة *ROA, NPM, GPM*، الإجمالية الأرباح الناتجة عن كل من صناعتان الأثاث مواتية تماما. ويمكن أن ينظر إليه من النتائج التي حصل عليها أرباح الشركة زيادة في عام 2014 وانخفضت بشكل طفيف في عام 2015 ويرجع ذلك إلى انخفاض في عدد الطلبات. استخدمت إدارة الائتمان لزيادة ربحية على الشركتان الأثاث أظهرت نتائج جيدة

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) saat ini merupakan segmen terbesar bagi pelaku ekonomi nasional. Pelaku UMKM dapat membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah pengangguran, memerangi kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Banyak produk yang dihasilkan UMKM pada saat ini yang dapat bersaing di pasar domestik bahkan dapat menembus dan bersaing di pasar internasional. Selain itu, UMKM merupakan salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat. Di Indonesia peran UMKM mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional, khususnya dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional dan penyerapan tenaga kerja. Hal ini dapat dilihat dari PDB Usaha Mikro Kecil Menengah pada tahun 2011 mencapai 4.303.571,5 M lebih besar dari PDB usaha skala besar (Suhardjono, 2003 : 148).

Meskipun UMKM telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan iklim usaha, baik yang bersifat internal maupun eksternal, seperti menciptakan produk baru, kurang mengetahui apa yang dibutuhkan oleh pasar, terkadang modal usaha menjadi masalah bagi pemilik UMKM dan kurangnya karyawan dalam membantu proses produksi. Pemerintah seharusnya lebih memperhatikan nasib UMKM yang

menjadi penunjang ekonomi masyarakat Indonesia. Untuk meningkatkan kesempatan, kemampuan, dan perlindungan UMKM, telah ditetapkan berbagai kebijakan tentang pencadangan usaha, pendanaan, dan pengembangannya namun belum optimal. Hal tersebut dikarenakan kebijakan yang ada belum dapat memberikan perlindungan, kepastian berusaha, dan fasilitas yang memadai untuk pemberdayaan UMKM.

Di dalam pidatonya Gubernur provinsi Jawa Timur menjelaskan bahwa tiga hal mendasar untuk mewujudkan masyarakat Jawa Timur agar sejahtera yaitu dengan cara pengembangan koperasi dan UMKM, menggarap pasar dalam negeri, dan membangun infrastruktur. Ini adalah pekerjaan prioritas agar potensi ekonomi Jawa Timur menjadi petarung ekonomi paling hebat di Indonesia. Jawa Timur benar-benar memiliki banyak petarung ekonomi dan UMKM yang hebat. Ini jadi modal utama untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Jawa Timur. Ini juga yang menjadi dasar pertimbangan untuk perluasan dan penguatan (bappeda.jatimprov.go.id).

Perluasan struktur industri di Jawa Timur akan dikuatkan melalui UMKM dan koperasi. “Industri Jawa Timur itu 54,34 persen juga berasal dari UMKM dan mampu menampung 98 persen tenaga kerja. Sebab itu prioritas pengembangan koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tidak bisa ditawar lagi. Sebab, sektor ini bisa mengubah hidup rakyat Jawa timur menjadi lebih sejahtera. “Koperasi itu prinsip dasarnya adalah membangun kekerabatan yang baik. Dari situ mereka mendapat keuntungan. Karena ada keuntungan maka pemerintah perlu menetapkan kebijakan untuk turut menciptakan sebuah iklim yang baik.

Tentu semua ini tidak gratis, semua ini memerlukan uang. Harus dimengerti bahwa uang itu begitu penting. Sebab, darah dari pembangunan ya uang itu (Soekarwo , bappeda.jatimprov.go.id).

Hingga saat ini angka perputaran uang di Jawa Timur sudah mencapai Rp 244 triliun, sudah surplus Rp 49 triliun dari capital inflow yang masuk di kantong masyarakat. Karena itu, jangan heran kalau di Jawa Timur banyak sekali muncul orang kaya baru. Yang paling gampang untuk melihat fenomena ini adalah kemacetan jalan raya yang makin sering terjadi. Betapa pemilik mobil semakin banyak, sepeda motor juga semakin membludak. Jadi, bukan jalan rayanya yang menyempit melainkan pergerakan pertumbuhan kendaraan bermotor yang makin tak bisa dikendalikan.

Deputi Produksi Kementerian Koperasi dan UMKM, Braman Setyo juga menyebutkan, dari total 33 provinsi di Indonesia, JawaTimur masih merupakan satu-satunya provinsi yang sektor perkoperasian dan UMKM-nya memiliki peran penting dalam memajukan perekonomian daerah. Dari sejumlah penilaian, sektor koperasi di JawaTimur merupakan peringkat satu dan memiliki peran utama dalam mendukung ekonomi kerakyatan jika dibanding 33 provinsi lainnya. Adanya program Koperasi Wanita (Kopwan), Koperasi Karyawan (Kopkar) yang keduanya lahir difasilitasi pemerintah adalah bukti bahwa pemerintah provinsi JawaTimur sangat mendukung keberadaan ekonomi berbasis kerakyatan ini. Ini juga sekaligus sebagai bukti mengembalikan kedaulatan ekonomi sepenuhnya bagi rakyatnya.

Jawa Timur selama ini memang telah menjadi provinsi lokomotif bagi gerakan koperasi di Indonesia. Hal itu tidak lepas dari peranan pemerintah kabupaten/kota yang terus mendorong pendirian koperasi. Hasilnya, kontribusi koperasi dan UMKM dalam PDRB Jawa Timur cukup fantastis (Braman, Bappeda Jatim, 2013).

Patut disimak, kontribusi sektor ini mencapai 57% dari PDRB Jawa Timur sebesar Rp 884 triliun. Sumbangan koperasi dan UMKM pada perekonomian Jawa timur sangat besar, mencapai lebih dari Rp 600 triliun. Semua pihak harus terus mengamankan kontribusi yang cukup besar ini terhadap perekonomian Jatim melalui even tahunan ini. Sedangkan alokasi dana yang digelontorkan Pemerintah Provinsi Jawa Timur untuk pemberdayaan koperasi dan UMKM juga tidak kalah besar yaitu sekitar Rp 1,3 triliun. Perkembangan jumlah koperasi di Jawa Timur juga signifikan. Dari 24.000 lebih di tahun 2011 tumbuh menjadi sekitar 29.145 koperasi. Sedangkan untuk aset, sekarang mencapai sekitar Rp 24 triliun. Sementara jumlah anggota naik 34,8% dari 5.209.364 menjadi 7.021.337 orang. Dengan volume pinjaman mencapai Rp 26,2 triliun pada 2011. Setahun sebelumnya sebesar Rp11,4 triliun atau naik 17,6%. Total aset naik dari Rp14,5 triliun menjadi Rp 20 triliun (bappeda.jatimprov.go.id).

Dalam acara Expo Koperasi dan UMKM 2015, Wakil Gubernur Jawa Timur, Syaifullah Yusuf, dalam sambutannya menegaskan menghadapi pasar bebas pasti diwarnai dengan persaingan yang ketat, tidak hanya dengan pasar lokal namun juga gempuran dari produk-produk luar negeri yang masuk ke Indonesia. Hingga pada tahun 2015, PDRB Provinsi Jawa Timur mencapai

54,48%, salah satunya ditopang dari sektor koperasi dan UMKM. “Sektor Koperasi dan UMKM termasuk dalam pilar perekonomian bangsa dan prestasi Jawa Timur tersebut merupakan kesuksesan kita bersama. Tidak akan bisa mencapai keberhasilan tanpa campur tangan dan kerja keras seluruh pihak khususnya dari sektor koperasi dan UMKM,”. Wakil gubernur menjelaskan presentase UMKM adalah terbesar dari sektor pertanian 65,25%, kemudian dari sektor perdagangan, hotel dan restoran 25,20%, serta sisanya untuk yang lain-lain. Untuk memperkuat dalam bersaing di era pasar bebas, diharapkan agar seluruh koperasi dan UMKM untuk meningkatkan daya saing. “Ada tiga aspek untuk terus mengasah kemampuan berdaya saing, antara lain skill, manajemen dan akses permodalan. Semua itu bisa ditingkatkan melalui pelatihan-pelatihan, serta harus aktif menjemput bola (diskopumkm.jatimprov.go.id).

Para pengusaha harus mampu bersaing di era pasar bebas ini. Tingginya tingkat persaingan tidak hanya dialami oleh perusahaan – perusahaan besar saja tetapi juga dialami oleh para perusahaan kecil dan menengah. Salah satunya Industri yang ada di kabupaten Magetan. Sektor industri di Kabupaten Magetan sebagian besar berskala kecil dan menengah (UMKM). Kabupaten Magetan memiliki jumlah UMKM sekitar 1.000 unit. Sektor ini didominasi oleh industri makanan dan minuman, industri kerajinan kulit, anyaman batu, batu bata, genting dan gerabah serta pada sekarang ini telah merambah pada sektor kerajinan mebel. Berkembangnya industri kecil di daerah – daerah dapat membantu pemerintah dalam membuka lapangan kerja. Karena kemajuan perekonomian suatu negara

tidak terlepas dari produktifitas penduduknya. Dan Produktifitas tersebut harus didukung oleh tingkat investasi dan sumber daya manusia yang memadai.

UMKM di Kabupaten Magetan didalam melakukan usahanya menggunakan dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar atau modal pinjaman. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri seperti cadangan laba yang berasal dari pemilik seperti modal saham. Modal inilah yang menjadi tanggungan terhadap keseluruhan resiko perusahaan dan dijadikan jaminan bagi kreditor,kekurangan modal menyebabkan rendahnya hasil yang diterima. Modal sendiri atau ekuitas adalah dana jangka panjang dari pemilik perusahaan atau pemegang saham (Margaretha Farah, 2007 : 221). Sedangkan modal pinjaman adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali (Riyanto, 1995 : 227).

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 7 ayat 1 menyatakan “Pemerintah dan pemerintah daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan dan perundang-undangan yang meliputi aspek pendanaan, sarana prasarana dan lain-lain . Sementara pasal 2 menyatakan “Dunia usaha dan masyarakat berperan secara aktif membantu menumbuhkan iklim usaha. Dari Undang-Undang tersebut jelas menyatakan bahwa dunia usaha seperti bank dan lembaga keuangan lainnya, harus berperan aktif dalam pengembangan UMKM,

dalam hal ini dari segi permodalan. Modal dalam hal pertumbuhan usaha sangat memiliki peran yang cukup besar.

Cara mengatasi kelemahan UMKM dalam hal modal kerja tentu saja pihak perbankan sangat memiliki peran yang sangat penting dalam perkembangan UMKM. Salah satu kebijakan pemerintah yang telah diterapkan adalah dengan cara mengarahkan sektor perbankan untuk memperluas jangkauan pelayanannya sampai ke wilayah pedesaan dan menjangkau kalangan pengusaha kecil dengan penyaluran kredit kepada pelaku UMKM. Tujuan dari adanya kredit tersebut adalah untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Semakin banyak kredit yang disalurkan maka akan semakin baik, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan (Kasmir, 2005 : 96).

Menurut Syamsuddin (2005 : 55), profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang. Profitabilitas merupakan kemampuan memperoleh laba, sehingga perusahaan manapun jelas ingin selalu meningkatkan profit yang didapat karena peningkatan profit akan berdampak pada sehatnya perusahaan itu.

Dari beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Desanto (2007), menunjukkan bahwa secara umum menunjukkan Industri Kecil pendapatannya meningkat setelah memperoleh bantuan kredit. Jumlah kredit yang diterima dari tahun 2003-2006 sebesar Rp. 62.950.000,-. Tetapi pemberian kredit kurang efektif apabila dikaitkan dengan tingkat pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun. Hal ini ditunjukkan dalam analisis deskriptif data tingkat pendapatan Industri Kecil di

Kota Madiun, dengan adanya pemberian kredit menaikkan rata – rata modal hingga 211 %, sedangkan tingkat rata – rata pendapatan hanya naik 35 %.

Penelitian menurut Purnamayanti, Suwendra, Yulianthini (2014), Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan pemberian kredit dan modal terhadap pendapatan UKM pada BPR Nusamba Mengwi.

Penelitian menurut Rohmah (2010), Berdasarkan dari analisis manajemen kredit pada Pegadaian Cabang Singosari menunjukkan bahwa untuk meningkatkan profitabilitas diperlukan adanya tambahan modal kerja dan penentuan strategi yang tepat, diperlukan kerja sama yang baik dalam prosedur perkreditan agar tidak ada satupun yang terlewatkan.

Desa Duwet dulunya merupakan desa yang dikenal sebagai desa tertinggal atau desa miskin di kecamatan Bendo Kabupaten Magetan. Banyak masyarakatnya yang berpendidikan rendah dan buta huruf. Masyarakatnya banyak bekerja sebagai kuli serabutan dan merantau ke kota atau daerah lain karena tidak ada pekerjaan di daerahnya sendiri, tetapi saat ini Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan dikenal sebagai industri kecil penghasil kerajinan kayu.

Awalnya yang mempunyai industri kerajinan mebel masih sedikit sekali. Awal mulanya dari salah satu pengusaha mebel melihat peluang atau potensi alam yang bagus di daerahnya, yaitu Desa Duwet dan sekitarnya karena kaya akan sumber daya alam (SDA) kayunya yang sangat melimpah dan mempunyai kualitas yang bagus, Sehingga memanfaatkan kayu yang ada disekitarnya ini

untuk dijadikan kerajinan mebel karena akan lebih mengurangi biaya produksi dan lebih terjangkau harganya saat dijual ke konsumen. Pengusaha ini akhirnya sukses dan banyak pesaan dari berbagai daerah. CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung, merupakan dua perusahaan yang memiliki omset terbesar dibandingkan dengan perusahaan lain. CV. Cipto Agung dan UD. Mustika Agung, CV. Cipto Agung mengawali usahanya dengan modal Rp.200.000.000,00, UD. Mustika Agung mengawali usahanya dengan modal Rp.125.000.000,00 kemudian untuk menambah jumlah produksinya, kedua perusahaan tersebut memutuskan untuk menambah modal dengan cara meminjam dana kepada perbankan. Dari segi profitabilitas, laba yang diperoleh perusahaan semakin tahun semakin meningkat. Hal itu dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Laba Perusahaan Tahun 2013 - 2015

Usaha Mebel	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
CV Cipto Agung	Rp. 44.650.000	Rp. 82.450.000	Rp. 107.150.000
UD Mustika Agung	Rp. 40.325.000	Rp. 101.125.000	Rp. 118.700.000

Sumber : Laporan Laba / Rugi Perusahaan, Diolah tahun 2016

Dari tabel diatas dapat dilihat pada tahun 2013 laba yang diperoleh CV Cipto Agung Rp. 44.650.000, pada tahun 2014 jumlah laba yang didapatkan Rp. 82.450.000, laba tahun 2014 meningkat dibandingkan laba tahun 2013 yaitu sejumlah Rp. 37.800.000,00 tahun 2015 laba perusahaan Rp. 107.150.000, laba tahun 2015 meningkat dibandingkan laba tahun 2014 yaitu sejumlah Rp. 24.700.000,00. Laba perusahaan CV Cipto Agung terus meningkat dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015. dari tabel diatas dapat dilihat pula pada tahun 2013 laba yang diperoleh UD Mustika Agung pada tahun 2013 Rp. 40.325.000,

pada tahun 2014 jumlah laba yang didapatkan Rp. 101.125.000,00, laba tahun 2014 meningkat dibandingkan laba tahun 2013 yaitu sejumlah Rp. 60.800.000,00 tahun 2015 laba perusahaan Rp. 118.700.000,00 laba tahun 2015 meningkat dibandingkan laba tahun 2014 yaitu Rp. 17.575.000,00. Laba perusahaan terus meningkat dari tahun 2013-2015. Jumlah kredit yang diterima oleh CV. Cipto Agung pada tahun 2013 Rp.50.000.000,-, tahun 2014 Rp. 50.000.000,- dan tahun 2015 Rp. 50.000.000,-. Jumlah kredit yang diterima oleh UD. Mustika Agung pada tahun 2014 Rp.50.000.000,- dan pada tahun 2015 Rp.75.000.000,-.

Produk mebel ini pemasaran produknya berorientasi pada permintaan permintaan lokal maupun luar kota dan industri kerajinan mebel ini diharapkan mampu menaikkan kuantitas produksi dan tambahan pendapatan bagi masyarakat di Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan. Berdasarkan latar belakang di atas peneliti ingin mengetahui “Peningkatan Profitabilitas Melalui Pengelolaan Pinjaman Kredit Usaha Kecil Periode 2013 – 2015 (Studi Kasus Pada Industri Mebel CV Cipto Agung dan UD Mustika Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dengan latar belakang diatas maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan kredit pada Industri kecil mebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan ?

2. Bagaimanapeningkatan profitabilitas pada Industri kecil mebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan yang dihitung dengan menggunakan rasio ROA, GPM,dan NPM ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari Perumusan masalah di atas maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengelolaan kredit pada Industri mebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan.
2. Untuk mengetahui peningkatan profitabilitas Industrimebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan yang dihitung dengan menggunakan rasio ROA, GPM,dan NPM.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti
 - a) Sebagai sarana untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah dalam menyelesaikan permasalahan dalam kehidupan nyata.
 - b) Menambah pengalaman dan melatih untuk berfikir kritis dalam menghadapi suatu permasalahan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil akhir ini diharapkan dapat memberikan saran bagi pemimpin perusahaan mebel dalam mengambil keputusan mengenai efisiensi penggunaan pinjaman kredit dalam meningkatkan profitabilitas perusahaannya.

3. Bagi Pihak Lain

Dengan adanya penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penelitian ini serta menjadi bahan masukan dalam mengatasi permasalahan yang sejenis.

1.5 Batasan Penelitian

Penulis membatasi penelitian agar tidak memperluas permasalahan, yaitu khusus pada peningkatan profitabilitas dan pengelolaan kredit Usaha Kecil periode 2013 – 2015 (Studi Kasus Industri Mebel CV. Cipto Agung dan UD. Mustika Agung Desa Duwet Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan). Adapun rasio profitabilitas yang peneliti gunakan adalah *return on asset (ROA)*, *net profit margin (NPM)*, *Gross Profit Margin (GPM)*. Pengelolaan hutang dari pihak ketiga dan penghitungan rasio hutang (*Debt to Asset Ratio*).

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Rino Desanto W., SE (2007) yang berjudul “ *Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun*. Berdasarkan hasil penelitian bahwa secara umum menunjukkan Industri Kecil pendapatannya meningkat setelah memperoleh bantuan kredit. Hal ini di tunjukkan dalam uji hipotesis yaitu hasil T – hitung lebih besar dari T – tabel ($3,06 > 2,12$) yang artinya ada pengaruh antara pemberian kredit terhadap tingkat pendapatan. Tetapi pemberian kredit kurang efektif apabila dikaitkan dengan tingkat pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun. Hal ini ditunjukkan dalam analisis deskriptif data tingkat pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun, dengan adanya pemberian kredit menaikkan rata – rata modal hingga 211 %, sedangkan tingkat rata – rata pendapatan hanya naik 35 %.

Ni Wayan Ana Purnamayanti, I Wayan Suwendra, Ni Nyoman Yulianthini (2014) yang berjudul “ *Pengaruh Pemberian Kredit Dan Modal Terhadap Pendapatan UKM (Studi Kasus BPR Nusamba Mengwi)*. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan pemberian kredit dan modal terhadap pendapatan UKM pada BPR Nusamba Mengwi karena $p - value < \alpha$. Besar pengaruh pemberian kredit dan modal terhadap pendapatan UKM yaitu sebesar 71,9 %, sedangkan pengaruh variabel lain di luar variabel jumlah pemberian kredit dan modal yaitu sebesar 28,1 %. Analisis jalur yang kedua menunjukkan $p - value < \alpha$ yang berarti pemberian kredit berperan dalam

upaya meningkatkan modal dengan keeratan hubungan pengaruh sebesar 92,4 % dan besar sumbangan pengaruh sebesar 85,3 %. Dan analisis jalur yang ketiga menunjukkan $p\text{-value} < \alpha$ yang berarti pemberian kredit berperan secara langsung dalam upaya meningkatkan pendapatan UKM pada BPR Nsamba Mengwi dengan keeratan hubungan pengaruh sebesar 64,2 % dan besar sumbangan pengaruh langsung sebesar 41,2 % yang berarti pemberian kredit secara langsung berperan positif atau meningkatkan pendapatan UKM pada BPR Nusamba Mengwi. Sumbangan pengaruh tidak langsung melalui modal sebesar 19,7%. Sehingga total pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan UKM sebesar 60,9 %. Hasil uji analisis jalur yang terakhir menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan UKM pada BPR Nusamba Mengwi, $p\text{-value} < \alpha$ berarti modal berperan dalam upaya meningkatkan pendapatan UKM dengan keeratan hubungan pengaruh sebesar 33,2 % dan besar pengaruh sebesar 11,0%.

Iman Pirman Hidayat dan Adi Ridwan Fadillah (2011) yang berjudul *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus Pasa PT. Bank Jabar Banten. Tbk)*”. Berdasarkan dengan penelitian menunjukkan bahwa (1) Pengaruh penyaluran kredit UMKM terhadap pendapatan operasional diperoleh hasil berpengaruh positif tidak signifikan hal ini ditunjukkan oleh nilai $t\text{-hitung}$ lebih kecil dari $t\text{-tabel}$ ($1,043 < 2,447$ dan nilai sig sebesar 0,337, maka nilai sig lebih besar dari 0,05 ($0,337 > 0,05$). (2) Pengaruh penyaluran kredit UMKM terhadap laba operasional secara parsial berpengaruh positif tidak

signifikan terhadap laba. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t – hitung lebih kecil dari t – tabel ($0,280 < 2,571$) dan nilai sig sebesar 0,791, maka $sig\ 0,791 > 0,05$ yang berarti tidak signifikan. (3) Pendapatan operasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba operasional hal ini ditunjukkan oleh hasil nilai t – hitung lebih besar dari t – tabel ($12,015 > 2,571$), dan nilai sig diperoleh sebesar 0,00 maka $sig\ (0,00 < 0,05)$ yang berarti signifikan. (4) Penyaluran kredit UMKM dan pendapatan operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba operasional hal ini ditunjukkan oleh hasil F – hitung lebih besar dari F – tabel ($86,879 > 5,786$) dan nilai sig sebesar $0,00 < 0,05$ yang berarti signifikan.

Nuzulil Hidayati Rohmah (2010) yang berjudul “*Manajemen kredit profitabilitas pada Perum Pegadaian Cabang Singosari*”. Berdasarkan dari analisis manajemen kredit pada Pegadaian Cabang Singosari menunjukkan bahwa untuk meningkatkan profitabilitas diperlukan adanya tambahan modal kerja dan penentuan strategi yang tepat, diperlukan kerja sama yang baik dalam prosedur perkreditan agar tidak ada satupun yang terlewatkan, analisis kredit dengan 2 C pada kredit KCA dan 6C pada kredit KUMK agar lebih difokuskan lagi pada *Collateral* (jaminan) karena digunakan untuk menutup hutang bila nasabah wanprestasi. Hasil dari *Performance Analysis Perkreditan* menunjukkan bahwa *Cash Ratio* dinyatakan likuid pada tahun 2007 sebesar 218 % dan tahun 2008 sebesar 168 % *Loan to Asset Ratio* menunjukkan adanya peningkatan dalam memenuhi kredit nasabah dari tahun 2005 sebesar 86 % menjadi 91% di tahun 2008. Proses pengumpulan piutang semakin cepat dari tahun 2005 sebesar 309 hari dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1,18 kali menjadi 250 hari dengan

tingkat perputaran piutang sebesar 1,46 kali pada tahun 2008. ROA, BOPO dan NPM menunjukkan bahwa laba mengalami peningkatan dari tahun 2005 sebesar Rp. 474.922.284 menjadi Rp. 1.748.628.433 di tahun 2008, peningkatan ini menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang Singosari semakin baik dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.



Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Analisa	Jenis Penelitian	Hasil
1	Rino DesantoW., SE (2007)	Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun	Tingkat pendapatan rata – rata per bulan industri kecil di Kota Madiun baik sebelum maupun sesudah mendapatkan pemberian kredit	Analisis deskriptif dan uji hipotesis dengan uji t	Kuantitatif Metode : Wawancara File research	Berdasarkan hasil penelitian terdapat pengaruh antara pemberian kredit terhadap tingkat pendapatan hal ini ditunjukkan oleh nilai t hitung lebih besar dari t-tabel (3,06 > 2,12) tetapi pemberian kredit kurang efektif apabila dikaitkan dengan tingkat pendapatan industri kecil di Kota Madiun hal ini ditunjukkan oleh analisis deskriptif data tingkat pendapatan Industri kecil di Kota Madiun yaitu dengan adanya pemberian kredit menaikkan rata – rata modal 211 %, sedangkan tingkat rata – rata pendapatan hanya naik 35 %
2	Ni Wayan Ana Purnamayanti, I Wayan Suwendra, Ni Nyoman	Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM (Studi	Pemberian kredit, Modal, Pendapatan UKM yang bersumber dari BPR Nusamba Mengwi	Analisis jalur (path analysis)	Kuantitatif kausal Metode : Wawancara Observasi File research	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif signifikan pemberian kredit dan modal terhadap pendapatan UMKM,

	Yulianthini (2014)	Kasus BPR Nusamba Mengwi			<p>pengaruhnya yaitu 71,9 % sedangkan pengaruh variabel lain diluar variabel jumlah kredit dan modal yaitu sebesar 28,1 % analisis jalur yang kedua p-value < α. Besar pengaruhnya 92,4 % berarti pemberian kredit berperan dalam upaya meningkatkan modal. Besar sumbangan pengaruh sebesar 85,3 %. Analisis ketiga menunjukkan p-value < α yang berarti pemberian kredit berperan langsung dalam upaya meningkatkan pendapatan pada BPR Nusamba Mengwi dengan keeratan hubungan sebesar 64,2 % dan besar sumbangan pengaruh sebesar 41,2. Sumbangan pengaruh tidak langsung melalui modal sebesar 19,7 % sehingga total pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan sebesar 60,9 %. Analisis terakhir menunjukkan pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan UMKM yaitu p-value < α berarti</p>
--	--------------------	--------------------------	--	--	---

						modal berperan dalam upaya meningkatkan pendapatan UMKM dengan keamatan hubungan sebesar 33,2 % dan besar pengaruh 11%.
3	Iman Pirman Hidayat dan Adi Ridwan Fadillah (2011)	Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus Pada PT. Bank Jabar Banten. Tbk)	Penyaluran kredit UMKM, Pendapatan , Laba operasional	Deskriptif dengan pendekatan studi kasus dan Operasional variabel	Kuantitatif Metode : Pendekatan studi kasus	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) pengaruh penyaluran kredit UMKM terhadap pendapatan operasional diperoleh hasil berpengaruh positif tidak signifikan hal ini ditunjukkan oleh nilai t-hitung lebih kecil dari t-tabel (1,043 < 2,447) dan nilai sig 0,337. (2) Pengaruh penyaluran kredit UMKM terhadap laba operasional secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap laba. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t-hitung lebih kecil dari t-tabel (0,280 < 2,571) dan nilai sig sebesar 0,791. (3) Pendapatan operasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba operasional hal ini ditunjukkan oleh hasil nilai t – hitung lebih besar dari t – tabel (

					<p>karena digunakan untuk menutup hutang bila nasabah wanprestasi. Hasil dari <i>Performance Analysis Perkreditan</i> menunjukkan bahwa <i>Cash Ratio</i> dinyatakan likuid pada tahun 2007 sebesar 218 % dan tahun 2008 sebesar 168 % <i>Loan to Asset Ratio</i> menunjukkan adanya peningkatan dalam memenuhi kredit nasabah dari tahun 2005 sebesar 86 % menjadi 91% di tahun 2008. Proses pengumpulan piutang semakin cepat dari tahun 2005 sebesar 309 hari dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1,18 kali menjadi 250 hari dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1,46 kali pada tahun 2008. ROA, BOPO dan NPM menunjukkan bahwa laba mengalami peningkatan dari tahun 2005 sebesar Rp. 474.922.284 menjadi Rp. 1.748.628.433 di tahun 2008, peningkatan ini menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang</p>
--	--	--	--	--	---

						Singosari semakin baik dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.
5	Muhammad Lintang (2010)	Efektivitas Manajemen Kredit Untuk Menjaga Likuiditas dan Meningkatkan Profitabilitas bagi Perusahaan (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Setia Kawan Malang)	Manajemen kredit Likuiditas profitabilitas	Rasio likuiditas Rasio Profitabilitas	Deskriptif kualitatif Metode : Interview dokumen	Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Setia Kawan, Malang dari tahun 2004 sampai tahun 2007 telah efektif dalam kebijakan kreditnya. Hal tersebut ditunjukkan oleh pengumpulan piutang yang lebih cepat dibandingkan dengan yang disyaratkan oleh koperasi. Meskipun masih terdapat nasabah yang meminjam melebihi jumlah plafon yang telah ditetapkan. Agar terus dapat mempertahankan kebijakan kredit tersebut, tetapi koperasi harus lebih aktif dan intensif dalam mengevaluasi kembali kebijakan kreditnya agar tetap sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, sehingga diharapkan adanya pengaruh yang lebih baik

						terhadap koperasi dimana tingkat profitabilitas meningkat dan terjaga likuiditasnya.
--	--	--	--	--	--	--



Tabel 2.2
Persamaan dan Perbedaan penelitian terdahulu

NO	Penelitian Terdahulu	Jenis Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Rio Desanto W., SE (2007)	Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Pendapatan Industri Kecil di Kota Madiun, Penelitian Kuantitatif	Variabel yang diteliti: Pendapatan Industri Kecil	Tempat, Pengelolaan Kredit, waktu, sampel penelitian dan jenis peneltiaan kualitatif
2.	Ni Wayan Ana Purmayanti, I Wayan Suwendra, Ni Nyoman Yulianthini (2014)	Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus BPR Nusamba Mengwi, Jenis Penelitian Kuantitatif uji <i>path analysis</i>	Variabel yang diteliti: Pendapatan UMKM,	Tempat, Pengelolaan kredit, perhitungan profitabilitas dengan menggunakan rasio, penelitian kualitatif deskriptif
3.	Iman Pirman Hidayat dan Adi Ridwan Fadillah (2011)	Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus Pada PT. Bank Jabar Banten. Tbk), Penelitian Kuantitatif	Variabel yang diteliti: Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah	Tempat, Pengelolaan kredit, dan profitabilitas dengan menggunakan rasio , peneltiaan kuaalitatif
4.	Nuzulil Hidayati Rohmah (2010)	Manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas pada Perum Pegadaian Cabang Singosari	Variabel yang diteliti : Manajemen Kredit , Rasio Profitabilitas NPM	Tempat penelitian , Rasio profitabilitas ROA, GPM

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Undang – undang Republik Indonesia nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6 tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah adalah sebagai berikut (Raja .dkk, 2010 : 3) :

a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- 1) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. 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 sebagai berikut :

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. 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 besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha .
- b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2.2 Profitabilitas

2.2.2.1 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas merupakan indikator penting dalam menentukan tingkat kesehatan UMKM Dimana kegiatan bisnis UMKM dapat dikatakan berhasil apabila mencapai profitabilitas yang tinggi. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri, Sartono (2001 : 130).

Menurut Helfert (1997 : 83), profitabilitas adalah efektifitas yang dinilai dengan menghubungkan laba bersih terhadap aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba. Menurut Syamsuddin (2005 : 55), profitabilitas adalah

kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang.

2.2.2.2 Jenis dan Perhitungan Profitabilitas

Secara umum, profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan. Untuk mengukur tingkat keuntungan/ rasio profitabilitas. Menurut Husnan (2002 : 35) Rasio profitabilitas adalah sekelompok rasio yang memperlihatkan pengaruh gabungan dari likuiditas, aktivitas, dan hutang terhadap hasil operasi. Semakin besar tingkat keuntungan menunjukkan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan.

Menurut Kasmir (2008 : 50) “ rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan “. Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan komponen yang ada pada laporan keuangan. Hasil pengukuran tersebut dapat dijadikan alat evaluasi manajemen.

1. *Gross Profit Margin (GPM)*

Gross Profit Margin merupakan presentase laba kotor dibandingkan dengan sales. Semakin besar gross profit margin semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan relatif lebih rendah dibandingkan dengan sales, demikian pula sebaliknya, semakin rendah gross profit margin semakin kurang baik operasi perusahaan. *Gross profit margin* dapat dirumuskan sebagai berikut (Syamsuddin2005 : 59) :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Hargapokokpenjualan}}{\text{Penjualan}}$$

2. *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi *Net Profit Margin* semakin baik operasi suatu perusahaan, (Riyanto, 2011). *Net Profit Margin* dihitung dengan rumus :

$$\text{NPM} = \frac{\text{lababersihsetelahpajak}}{\text{penjualan}} \times 100$$

Nilai NPM ini juga berada diantara 0 dan 1, semakin besar mendekati satu, maka berarti semakin efisien biaya yang dikeluarkan dan semakin besar pula tingkat kembalian keuntungan bersih.

3. *Return On Asset* (ROA)

Return on Asset (ROA) adalah rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset tertentu. ROA juga sering disebut juga sebagai ROI (*Return on Investment*). Rasio ini bisa dihitung menurut Mamduh (2009 : 81) adalah sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{lababersih}}{\text{totalasset}} \times 100\%$$

2.2.2.3 Profitabilitas dalam Konsep Islam

Menurut Al- Qur'an, As- Sunnah , dan pendapat ulama – ulama Fiqih disimpulkan bahwa laba/ profitabilitas ialah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang (Syahatah, 2001 : 149).

Arti laba dalam Al- Qur'an tercantum dalam surat Al – Baqarah ayat 16 yang berbunyi :

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِي

Artinya : Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk (Al- Baqarah : 16).

Ayat diatas menjelaskan bahwa laba merupakan kelebihan dari modal pokok, dan tujuan pedagang adalah menyelamatkan modal pokok dan meraih laba. Sementara itu orang –orang yang dicontohkan dalam ayat diatas menyia – nyiakan semua itu yaitu modal utama mereka adalah petunjuk tetapi petunjuk tersebut tidak akan mereka peroleh sebab adanya kesesatan dan tujuan – tujuan duniawi. Sehingga orang – orang tersebut termasuk orang – orang yang tidak beruntung.

Laba ialah selisih lebih hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi (Al- Muslih, Ash – Shawi, 2001 : 78). Karena perniagaan berarti jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar, bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan.

Aturan tentang laba dalam konsep Islam adalah sebagai berikut :

- Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.
- Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur – unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber – sumber alam.
- Memosisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan – kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.
- Selamatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

2.2.3 Kredit

Kata kredit berasal dari bahasa Yunani “ *Credere* “ yang berarti kepercayaan atau berasal dari bahasa Latin “ *Creditum* “ yang berarti kepercayaan akan kebenaran. Pengertian tersebut kemudian dibakukan oleh pemerintah dengan dikeluarkannya Undang-undang Pokok Perbankan No. 14 tahun 1967 bab 1 pasal 1,2 yang merumuskan pengertian kredit sebagai berikut : “ Kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan lain pihak dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan” (Suhardjono, 2003 : 11).

Menurut Undang-undang No. 10/1998 (pasal 2 ayat 1), Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

2.2.3.1 Unsur – Unsur Kredit

Menurut Rachmat dan Maya,(2009 : 2) pada dasarnya kredit mengandung unsur-unsur sebagai berikut :

- a) Adanya orang atau badan yang memiliki uang, barang atau jasa yang bersedia untuk meminjamkan kepada pihak lain. Orang atau badan demikian lazim disebut kreditur.
- b) Adanya pihak yang membutuhkan / meminjam uang, barang atau jasa. Pihak ini lazim disebut debitur.

- c) Adanya kepercayaan dari kreditur terhadap debitur.
- d) Adanya janji dan kesanggupan membayar dari debitur kepada kreditur.
- e) Adanya perbedaan waktu yaitu perbedaan antara saat penyerahan uang, barang atau jasa oleh kreditur dengan pada saat pemabayaran kembali dari debitur.
- f) Adanya risiko yaitu sebagai akibat dari adanya unsur perbedaan waktu seperti di atas, dimana masa yang akan datang merupakan sesuatu yang belum pasti, maka kredit itu pada dasarnya mengandung risiko. Risiko tersebut berasal dari bermacam-macam sumber, termasuk di dalamnya penurunan nilai uang karena inflasi dan sebagainya.
- g) Adanya bunga yang harus dibayar oleh debitur kepada kreditur (walaupun ada kredit yang tidak berbunga).

2.2.3.2 Fungsi Kredit

Fungsi kredit secara umum pada dasarnya ialah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat (*to serve the society*) dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, mendorong dan melancarkan produksi, jasa-jasa dan bahkan konsumsi yang kesemuanya itu pada akhirnya ditujukan untuk menaikkan taraf hidup rakyat banyak (Rachmat dan Maya 2009 : 3).

Suatu fasilitas kredit memiliki fungsi sebagai berikut (Kasmir, 2005 : 97) :

1. Untuk meningkatkan daya guna uang
2. Dengan adanya kredit dapat meningkatkan daya guna uang maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang

berguna. Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima kredit.

3. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit maka daerah tersebut akan memperoleh kredit maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.
 - e) Kredit diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.
 - f) Meningkatkan peredaran barang
Kredit pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.
 - g) Untuk meningkatkan kegairahan berusaha
Bagi si penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apa lagi si nasabah yang memang modalnya pas – pasan.
 - h) Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan
Semakin banyak kredit yang disalurkan maka akan semakin baik terutama dalam meningkatkan pendapatan. Jika sebuah kredit diberikan untuk membangun pabrik , maka pabrik tersebut tentu membutuhkan tenaga kerja sehingga, dapat pula mengurangi pengangguran. Disamping itu bagi masyarakat sekitar pabrik juga akan dapat meningkatkan pendapatannya

seperti membuka warung atau menyewa rumah kontrakan atau jasa lainnya.

2.2.3.3 Manfaat Kredit

a. Manfaat Kredit Bank Bagi Debitur

Manfaat kredit bank cukup banyak apabila dilihat dari berbagai pihak yang berkepentingan (stakeholder) sebagai berikut:

- 1) Untuk meningkatkan usahanya maka debitur dapat menggunakan dana kredit untuk pengadaan atau peningkatan berbagai faktor produksi, baik berupa tambahan modal kerja (money), mesin (machine), bahan baku (material), maupun peningkatan kemampuan sumber daya manusia (man), metode (method), perluasan pasar (market), sumber daya alam dan teknologi.
- 2) Kredit bank relatif mudah diperoleh apabila usaha debitur layak untuk dibiayai (feasible). Jumlah bank yang ada di negara kita dewasa ini relatif banyak, sehingga calon debitur lebih mudah memilih bank yang cocok dengan usahanya.
- 3) Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh kredit bank (antara lain provisi dan bunga) relatif murah.
- 4) Terdapat berbagai macam/jenis/tipe kredit yang disediakan oleh perbankan, sehingga calon debitur dapat memilih jenis yang paling sesuai.
- 5) Dengan memperoleh kredit dari bank, biasanya debitur tersebut sekaligus terbuka kesempatannya untuk menikmati produk/jasa bank

lainnya seperti transfer, bank garansi (jaminan bank), pembukaan letter of credit (L/C) dan lain sebagainya.

- 6) Rahasia keuangan debitur terlindungi.
- 7) Jangka waktu kredit dapat disesuaikan dengan kebutuhan calon debitur.

b. Manfaat Kredit Bagi Bank

Menurut Rachmat dan Maya manfaat kredit (2009 : 4) bagi bank adalah sebagai berikut:

- 1) Bank memperoleh pendapatan berupa bunga yang diterima dari debitur.
- 2) Dengan diperolehnya pendapatan bunga kredit, maka diharapkan rentabilitas bank akan membaik yang tercermin dalam perolehan laba yang meningkat.
- 3) Dengan pemberian kreditnya, bank sekaligus dapat memasarkan produk-produk/ jasa-jasa bank lainnya seperti giro, tabungan, deposito, sertifikat deposito, kiriman uang (transfer), jaminan bank letter of credit dan lain sebagainya. Produk atau jasa-jasa tersebut tersebut dijual melalui salah satu persyaratan yang tertuang dalam perjanjian kredit dimana debitur harus menyalurkan semua kegiatan usahanya melalui bank yang bersangkutan.
- 4) Dengan adanya kegiatan pemberian kredit, maka bank dapat mendidik dan meningkatkan kemampuan para personilnya untuk lebih mengenal secara rinci kegiatan usaha secara riil di berbagai sektor ekonomi. Personil/ tenaga kerja yang terdidik dan terlatih sehingga mempunyai keahlian khusus merupakan asset yang sangat berharga bagi bank.

c. Manfaat Kredit bagi Pemerintah / Negara

Manfaat kredit bagi pemerintah / negara adalah sebagai berikut:

- 1) Kredit bank dapat dipergunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi baik secara umum maupun untuk sektor tertentu saja .
- 2) Kredit bank dapat dijadikan alat pengendalian moneter.
- 3) Kredit bank dapat menciptakan dan meningkatkan lapangan usaha dan lapangan kerja.
- 4) Kredit bank dapat menciptakan dan meningkatkan pemerataan pendapatan masyarakat.
- 5) Secara tidak langsung pemberian kredit bank akan meningkatkan pendapatan negara yang berasal dari pajak perusahaan yang tumbuh dan berkembang volume usahanya.
- 6) Pemberian kredit bank dapat menciptakan dan memperluas pasar.

2.2.3.4 Tujuan Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan utama dari pemberian kredit adalah mencari keuntungan, membantu usaha nasabah, dan membantu pemerintah (Kasmir 2005 : 96).

Kegiatan perkreditan melibatkan beberapa pihak, diantaranya adalah bank, debitur, otoritas atau pemerintah, dan masyarakat. Tujuan kredit pun berbeda – beda tergantung pada pihak – pihak tersebut. Tujuan adanya kredit adalah sebagai berikut (Tjoekam, 1999 : 3) :

a. Bagi Bank

1. Kredit merupakan sumber utama pendapatannya.
2. Pemberian kredit merupakan perangsang pemasaran produk – produk lainnya dalam persaingan.
3. Perkreditan merupakan instrument penjaga likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas bank.
4. Bank dapat meningkatkan kemampuan para karyawannya untuk lebih mengenal kegiatan usaha secara riil di berbagai sektor ekonomi.

b. Bagi Debitur

- 1) Kredit berfungsi sebagai sarana untuk membuat kegiatan usaha makin lancar dan performance (kinerja) usaha semakin baik daripada sebelumnya.
- 2) Kredit meningkatkan minat berusaha dan keuntungan sebagai jaminan kelanjutan kehidupan perusahaan.
- 3) Kredit memperluas kesempatan berusaha dan bekerja dalam perusahaan.

c. Bagi Otoritas

1. Kredit berfungsi sebagai instrumen moneter.
2. Kredit berfungsi untuk menciptakan kesempatan berusaha dan kesempatan kerja yang memperluas sumber pendapatan dan memungkinkan membuka sumber – sumber pendapatan negara.
3. Kredit berfungsi sebagai instrumen untuk ikut serta meningkatkan mutu manajemen dunia usaha, sehingga terjadi efisiensi dan mengurangi pemborosan di semua lini.

d. Bagi Masyarakat

1. Kredit dapat menimbulkan backward dan forward linkage dalam kehidupan perekonomian.
2. Kredit mengurangi pengangguran, karena membuka peluang berusaha, bekerja, dan pemerataan pendapatan.
3. Kredit meningkatkan fungsi pasar, karena ada peningkatan daya beli (*social buying power*).

2.2.3.5 Jenis – jenis Kredit Secara Umum

Menurut Rachmat dan Maya (10 : 2009) jenis – jenis kredit dilihat dari berbagai aspek tinjauannya sangatlah banyak dan bervariasi. Jenis-jenis kredit yang sering dijumpai dalam kehidupan sehari – hari sebagai berikut.

a. Kredit Menurut Tujuan Penggunaannya

Terdapat 3 jenis kredit berdasarkan penggunaannya diantaranya:

- 1) Kredit konsumtif yaitu kredit yang digunakan untuk membiayai pembelian barang-barang atau jasa-jasa yang dapat memberi kepuasan langsung terhadap manusia.
- 2) Kredit produktif yaitu kredit yang digunakan untuk tujuan – tujuan produktif dalam arti dapat menimbulkan atau meningkatkan utility. Kredit produktif ada 2 macam yaitu:
 - a) Kredit Investasi yaitu kredit yang digunakan untuk membiayai pembelian barang-barang modal tetap dan tahan lama.

- b) Kredit Modal Kerja yaitu kredit yang ditujukan untuk membiayai keperluan modal lancar yang biasanya habis dalam satu atau beberapa kali proses produksi.
- 3) Kredit Likuiditas yaitu kredit yang tidak mempunyai tujuan konsumtif tapi secara langsung tidak pula bertujuan produktif melainkan mempunyai tujuan untuk membantu perusahaan yang sedang ada dalam kesulitan likuiditas dalam rangka pemeliharaan kebutuhan minimalnya.

b. Kredit Menurut Jangka Waktunya

Menurut jangka waktunya kredit dapat dibagi menjadi:

- 1) Kredit jangka pendek yaitu : kredit yang berjangka waktu maksimal 1 tahun. Biasanya kredit jangka pendek ini cocok untuk membiayai kebutuhan modal kerja.
- 2) Kredit jangka menengah yaitu : kredit yang berjangka waktu antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun. Kredit jangka menengah ini biasanya berupa kredit modal kerja, atau kredit investasi yang relatif tidak terlalu besar jumlahnya. Misalnya pembelian mesin – mesin ringan.
- 3) Kredit jangka panjang yaitu : kredit yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun. Kredit macam ini biasanya cocok untuk kredit investasi seperti pembelian mesin – mesin berat, pembangunan gedung, pabrik, perkebunan, kredit pembelian rumah (KPR) dan lain sebagainya.

c. Kredit Menurut Cara Penarikan dan Pembayaran Kembali

Menurut cara penarikan dan pembayarannya kembali, terdiri dari :

- 1) Kredit sekaligus (*aflopend credit*) yaitu : kredit yang cara penarikan atau penyediaan dananya dilakukan sekaligus, baik secara tunai maupun melalui pemindah – bukuan ke dalam rekening debitur.
- 2) Kredit rekening koran (kredit R/K), yaitu kredit yang penyediaan dananya dilakukan dengan jalan pemindah – bukuan, ke dalam rekening koran/ rekening giro atas nama debitur, sedangkan penarikannya dilakukan dengan cek, bilyet giro atau surat pemindah – bukuan lainnya. Kredit R/K dapat dibagi menjadi 2 :
 - a) Kredit R/K dengan fasilitas plafond / pagu yang tetap sampai dengan akhir masa peminjaman.
 - b) Kredit R/K dengan plafond/ pagu yang menurun, yaitu secara berangsur – angsur untuk setiap periode tertentu hak tariknya berkurang, sehingga pada akhir masa pinjaman tidak lagi tersedia plafond.
- 3) Kredit bertahap yaitu kredit yang cara penarikan atau penyediannya dilaksanakan secara bertahap, misal dalam 2,3,4, kali tahapan.
- 4) Kredit berulang (*revolving credit*) yaitu : kredit yang setelah satu transaksi selesai, dapat digunakan untuk transaksi berikutnya dalam batas maximum dan jangka waktu tertentu. Kredit berulang ini sering diambil oleh para pengusaha, baik pemborong (kontraktor) maupun pedagang rekanan (*supplier/ leveranciers*) pemerintah yang dalam periode tertentu

secara rutin mendapat pekerjaan pemeliharaan bangunan/ mesin – mesin dan sebagainya atau pesanan barang.

- 5) Kredit per – transaksi (*selfliquidating credit*) yaitu : kredit ang digunakan untuk membiayai suatu transaksi dan hasil transaksi tersebut merupakan sumber pelunasan kredit.

d. Jenis Kredit dilihat dari Segi Jaminan

Kredit dari segi jaminan ada 2 macam (Kasmir, 2005 : 101) :

1. Kredit dengan jaminan

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berupa barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan si calon debitur.

2. Kredit Tanpa Jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

e. Jenis Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Suhardjono, (2003 : 287 – 376) jenis – jenis kredit yang sering digunakan oleh pengusaha mikro kecil dan menengah adalah sebagai berikut

1. Kredit Modal Kerja

Kredit modal kerja (KMK) merupakan salah satu dari jenis kredit yang diberikan oleh perbankan. Kredit modal kerja adalah fasilitas kredit yang dipergunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja perusahaan yang pada

umumnya berjangka waktu pendek, maksimal satu tahun. Sedangkan pengertian modal kerja adalah sejumlah dana yang dipergunakan untuk membiayai operasional perusahaan mulai dari pengadaan bahan baku/ bahan penolong/ bahan setengah jadi, membiayai tenaga kerja dan biaya *overhead*, proses produksi barang sampai dengan barang tersebut dijual atau dengan kata lain sejumlah dana/ kas yang tertanam dalam aktiva lancar yang dipergunakan untuk menjalankan aktivitas perusahaan (Suhardjono, 2003 : 287).

2. Kredit Investasi

Kredit Investasi merupakan fasilitas kredit yang ditujukan untuk pembiayaan aktiva tetap dan berjangka waktu panjang (umumnya lebih dari 1 tahun). Kredit investasi dapat digunakan untuk kegiatan sebagai berikut (Suhardjono 2003 : 307) :

1. Investasi baru , yang merupakan kegiatan investasi untuk proyek baru atau pembuatan sistem produksi baru untuk proyek perluasan.
2. Investasi peremajaan, merupakan kegiatan investasi untuk penggantian peralatan lama.
3. Investasi modernisasi, merupakan kegiatan investasi untuk pengadaan barang baru dengan kapasitas produksi yang lebih besar sebagai pengganti peralatan yang lama, dengan proses produksi baru.
4. Investasi perluasan, merupakan kegiatan investasi untuk pengadaan barang baru dengan kapasitas produksi yang lebih besar sebagai pengganti peralatan yang lama, dengan ongkos produksi yang masih sama dengan investasi yang digantikan.

3. Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif adalah kredit yang diberikan oleh bank dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan konsumtif debitur yang didasarkan pada kemampuan debitur dalam mengangsur pokok dan bunga dari pendapatan bersih yang diterimanya (Suhardjono 2003 : 327). Ada banyak jenis kredit konsumtif yang diperkenalkan oleh bank – bank, namun demikian berdasarkan sumber pelunasan kredit dapat dibedakan menjadi kredit kepada pegawai berpenghasilan tetap (Kretap), kredit kepada para pensiunan (Kresun), kartu kredit dan sebagainya. Seperti dalam tabel di bawah ini:

Tabel 2.2
Penggolongan Kredit Konsumtif dan Jenis Kredit Konsumtif

Penggolongan Kredit Konsumtif Berdasarkan:	Jenis Kredit Konsumtif
Sumber Pelunasan Kredit	- Kretap - Kresun - Kartu Kredit
Penggunaan Kredit	- Kredit Sepeda Motor - Kredit Mobil - Kredit Rumah - Kredit Multiguna

Sumber: Suhardjono 2003 : 327

2.2.3.6 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 kredit yang disalurkan. Sebaliknya dengan jaminan kredit relatif lebih aman mengingat setiap kredit macet akan dapat ditutupi oleh jaminan tersebut.

Adapun jaminan yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut :

a. Dengan jaminan

1. Jaminan benda berwujud :

- a) tanah
- b) bangunan
- c) kendaraan bermotor
- d) mesin – mesin

2. Jaminan benda – benda tak berwujud :

- a) Sertifikat saham
- b) Sertifikasi obligasi
- c) Sertifikat tanah
- d) Sertifikat deposito

3. Jaminan orang

Jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung risikonya.

b. Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar – benar bonafid dan profesional, sehingga kemungkinan kredit tersebut kecil . Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau pertimbangan untuk pengusaha – pengusaha ekonomi.

2.2.3.9 Rasio Manajemen Kredit (Utang)

Rasio manajemen utang yaitu rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang. Salah satu rasio hutang yaitu Rasio Solvabilitas. Rasio Solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban – kewajiban jangka panjangnya (Hanafi, Mamduh 2005 : 79). Rasio Total Utang Terhadap Total Aset (*Debt to Asset Ratio*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah aktiva perusahaan dibiayai dengan total hutang. Rasio ini menunjukkan besarnya total hutang terhadap keseluruhan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan (Syamsudin, 2006 :30). Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio ini adalah

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{TotalHutang}}{\text{TotalAktiva}} \times 100 \%$$

Nilai rasio 0,5 atau 50 persen menunjukkan bahwa kreditor mendanai perusahaan 50 persen dari total aktiva yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin semakin besar pula jumlah pinjaman yang digunakan untuk investasi pada aktiva guna menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Nilai rasio yang tinggi menunjukkan peningkatan dari resiko pada kreditor berupa ketidakmampuan perusahaan membayar semua kewajibannya.

2.2.3.10 Pengelolaan Kredit Oleh Pelaku UMKM

Seorang pemilik dalam UMKM memiliki peran sebagai manajer pemasaran, manajer SDM dan manajer keuangan. Sebagai manajer keuangan, pelaku UMKM bertanggung jawab untuk mengumpulkan dana, membayar utang, mendapatkan kredit usaha, mendapatkan pinjaman, mengendalikan saldo kas dan melakukan perencanaan kebutuhan keuangan di masa depan. Sebagai perencana keuangan, pelaku usaha memiliki beberapa pertanyaan :

1. Berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan ?
2. Kapan usaha membutuhkan lebih banyak dana ?
3. Di mana perusahaan mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan ?

Pelaku usaha dalam merencanakan pendanaan harus membedakan kebutuhan jangka panjang dan kebutuhan jangka pendek. Kebutuhan jangka pendek seperti, persediaan, utang dan piutang dagang. Sedangkan untuk kebutuhan jangka panjang berkaitan dengan penggunaan atau nilai jangka panjang seperti tanah, bangunan dan mesin (Griffin dan Ebert, 2007 : 203 – 205).

Perusahaan dapat meminta bantuan dari berbagai sumber untuk dana yang mereka butuhkan guna membiayai kebutuhan jangka pendek dan kebutuhan jangka panjang. Sumber – sumber kebutuhan dana jangka pendek bisa diperoleh melalui kredit dagang, pinjaman jangka pendek dengan tanpa uang jaminan, factoring piutang dagang. Sedangkan untuk sumber dana jangka panjang, bisa diperoleh melalui pembiayaan piutang (dari luar usaha). Pinjaman jangka panjang biasanya diperoleh perusahaan melalui bank umum. Dalam pinjaman

terdapat suku bunga yang sebelumnya dinegosiasikan antara peminjam dengan pemberi pinjaman (Griffin dan Ebert, 2007 : 205 – 210).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memang tidak mudah seperti yang dibayangkan. Bagaimana menyiapkan dana, melakukan promosi, dan melakukan *maintenance* agar usaha yang dijalankan meningkat. Laporan keuangan yang masih tradisional terkadang menjadi hambatan besar saat memulai menjalankan UMKM. Sifat cepat puas dengan target yang dicapai kadang menyebabkan wirausahawan menjadi tidak berfikir keras untuk berinovasi (Raja dkk, 2010 : 167).

Sebelum memulai usaha tentunya perlu menyusun rencana usaha yang akan dijalankan. Di dalam rencana usaha terdapat hasil studi pasar, rencana produksi, perkiraan biaya (untuk modal kerja dan modal investasi), sumber biaya (dana sendiri atau kredit), serta tenaga kerjanya. Manajemen UMKM harus melakukan pencatatan setiap transaksi keuangan meliputi catatan produksi, catatan penjualan, catatan pembelian bahan baku, dan cacatan lainnya. Dari hasil catatan tersebut dapat dilihat perkembangan usaha dan perputaran uang sehingga dapat dipakai untuk kegiatan usaha selanjutnya (Raja dkk, 2010 : 168).

Dalam pengelolaan kredit maka yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM yaitu , Pelaku UMKM tentunya harus bisa menghitung biaya produksi mulai dari harga bahan baku, biaya produksi, dan biaya pemasaran. Dari total biaya tersebut dapat ditentukan harga jual misalnya, ditambah margin keuntungan berkisar antara 10 % s/d 30 % (tergantung jenis usahanya). Supaya kredit tersebut dapat efektif maka UMKM harus memperbaiki sistem pencatatan keuangan menjadi

lebih rapi dan teratur supaya mudah dalam penyusunan dan melakukan pengecekan. Laporan keuangan sebaiknya disusun secara berkala. Ada dua jenis laporan keuangan yang perlu dibuat oleh UMKM. *Pertama*, menyusun Laba/ Rugi, *Kedua* menyusun Neraca (Rajadkk, 2010 : 168- 170). Dan hal juga harus dilakukan oleh UMKM dalam mengelola kreditnya antara lain:

a. Perencanaan Alokasi Dana Pinjaman

Pengusaha dapat merancang alokasi dana pinjaman bank untuk keperluan operasional atau hal yang dibutuhkan untuk meningkatkan penghasilan. Rencana alokasi ini sangat penting agar dana tersebut bisa digunakan secara efektif dan menghindari alokasi dana yang tidak tepat.

b. Pembelian peralatan operasional

Untuk meningkatkan efisiensi dana kredit yang telah diberikan pihak bank, maka pengusaha UMKM, bisa membeli beberapa peralatan yang dibutuhkan seperti halnya pembelian mesin produksi, pembelian kendaraan untuk proses pengiriman barang ataupun pembelian peralatan lainnya yang bisa meningkatkan keuntungan.

c. Alokasi dana untuk kegiatan promosi

Dana pinjaman dari bank bisa dialokasikan untuk pembiayaan promosi karena promosi juga menjadi bagian penting dari usaha. Dengan melakukan promosi yang tepat maka akan meningkatkan income yang didapatkan pengusaha setiap bulannya.

Dengan pengelolaan dana pinjaman bank dengan tepat maka pengusaha UMKM bisa mendapatkan penghasilan atau keuntungan yang besar dari kegiatan

operasional. Jika penghasilan bertambah pastinya pengusaha dapat membayar kewajibannya di bank tanpa ada kemacetan. Berapapun besar dana yang diberikan bank kepada nasabahnya, hal ini tidak akan berarti jika nasabah tersebut tidak bisa mengelolanya dengan baik.

2.2.3.11 Kredit dalam Perspektif Islam

Kredit bank adalah sebuah proses ketika pihak bank meletakkan sejumlah dana pada nasabahnya untuk digunakan dengan perjanjian bahwa dana itu harus dikembalikan beserta bunganya pada waktu yang ditentukan (Al- Muslih, Ash – Shawi, 2001 : 420). Kredit dalam islam adalah kredit yang tujuannya menafkahkan harta di jalan allah, seperti firman allah dalam surat Al – Baqarah ayat 245 yang berbunyi :

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ
يُقْفِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya : “ Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan (Al- Baqarah : 245).

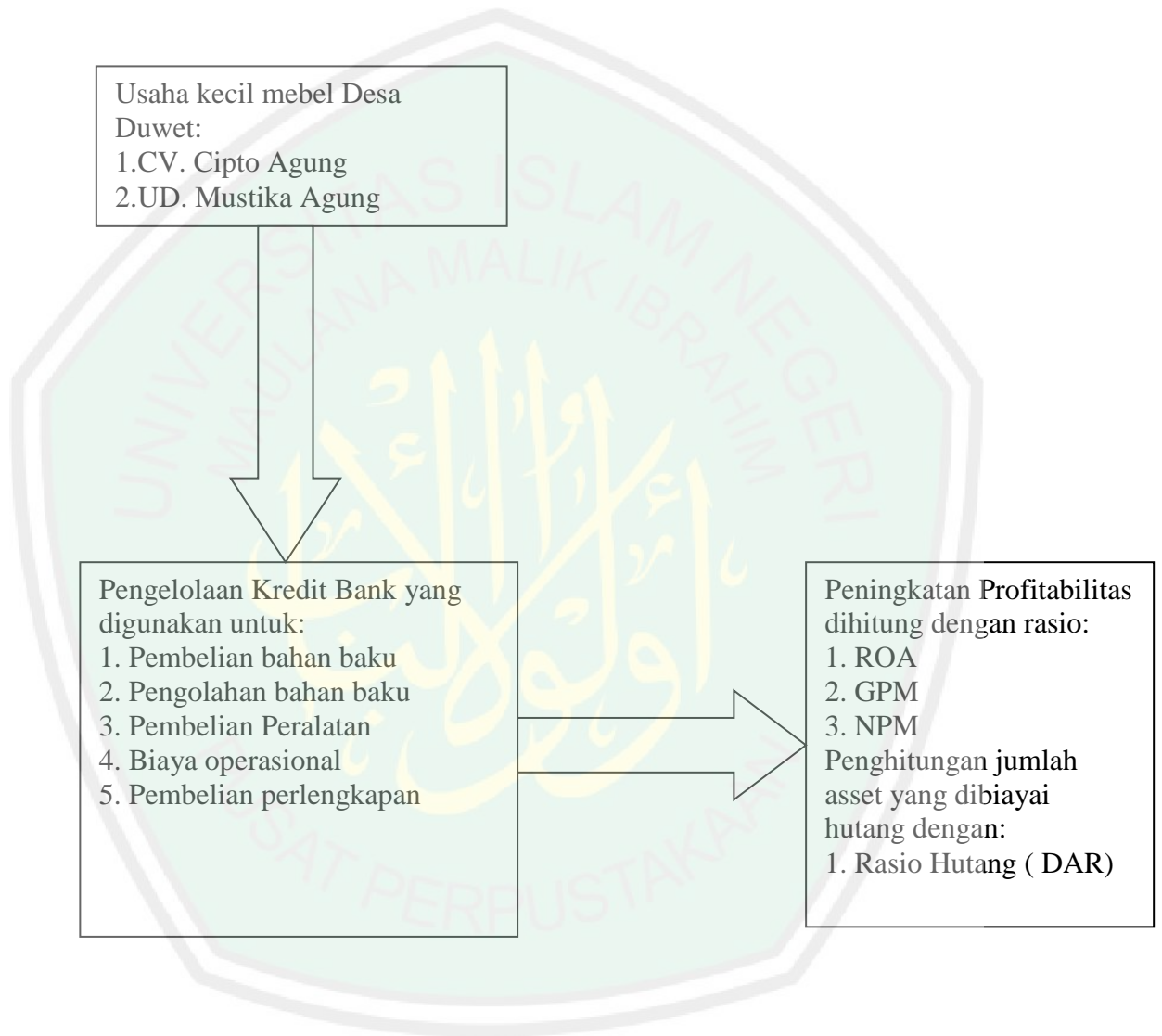
Ayat diatas menjelaskan tentang seseorang yang meminjamkan hartanya di jalan allah maka akan dilipat gandakan pembayarannya. Seperti meminjamkan modal untuk mengembangkan usahanya dengan sistim yang tidak bertentangan dengan syariah, seperti sistem bagi hasil. Sehingga orang tersebut akan mendapat keuntungan dan juga mendapatkan kesempatan untuk mengembangkan usahanya.

Ibnul Arabi menyatakan : “ *Kalau yang dikatakan itu merupakan janji, maka pasti ada persyaratannya, seperti ucapan, ‘ Kalau engkau menikah, aku akan memberimu bantuan satu dinar, atau ‘ Kalau engkau membeli sesuatu, aku akan memberimu sekian dan sekian. ‘ itu merupakan satu kepastian berdasarkan ijma’ para ulama fiqih.*” Melunasi hutang hukumnya adalah wajib menurut ajaran agama. Hutang itu tidak bisa dihanguskan, kecuali apabila pihak yang berhutang terjebak dalam kesulitan untuk melunasinya, sebagaimana madzhab Malikiyah. Ibnul Arabi bahkan menukil adanya ijma’ dalam hal itu (Al- Muslih, Ash – Shawi, 2001 : 421) .

2.3 Kerangka Berfikir

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, dan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM salah satunya faktor modal. Perusahaan dapat meminta bantuan dari berbagai sumber untuk dana yang mereka butuhkan guna membiayai kebutuhan jangka pendek dan kebutuhan jangka panjang. Sumber – sumber kebutuhan dana jangka pendek bisa diperoleh melalui kredit dagang, pinjaman jangka pendek dengan tanpa uang jaminan, factoring piutang dagang. Sedangkan untuk sumber dana jangka panjang, bisa diperoleh melalui pembiayaan piutang (dari luar usaha). Pinjaman jangka panjang biasanya diperoleh perusahaan melalui bank umum. Pelaku UMKM harus dapat mengelola kredit yang mereka dapatkan secara efektif. Tujuan dari pinjaman yang dilakukan oleh para pelaku UMKM adalah supaya profitabilitas yang didapatkan semakin meningkat sehingga perusahaan dapat lebih

mengembangkan usahanya dan dapat melunasi kewajibannya terhadap bank tepat pada waktu yang telah disepakati sebelumnya. Di Desa Duwet terdapat dua usaha mebel yang sedang berkembang yaitu CV. Cipto Agung dan UD. Mustika Agung. Dua Perusahaan tersebut juga melakukan pinjaman untuk menambah modal usahanya tujuan sama yaitu memperoleh laba yang lebih tinggi. Kredit yang diterima oleh dua perusahaan tersebut digunakan untuk: pembelian bahan baku, pengolahan bahan baku, biaya operasional, pembelian peralatan dan pembelian perlengkapan untuk kegiatan produksi. Untuk mengetahui seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang maka dapat dihitung dengan menggunakan rasio hutang yaitu *Debt to Asset Ratio* (DAR). Setelah pengelolaan kredit dan penghitungan rasio hutang (*Debt to Asset Ratio*) dan untuk mengetahui jumlah profitabilitas perusahaan dihitung dengan menggunakan rasio : ROA, GPM, dan NPM.

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dengan cara yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2011 : 6). Deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah – masalah berupa fakta – fakta saat ini dari suatu populasi, adapun tujuan penelitian deskriptif ini adalah membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta – fakta, sifat – sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki, (Indriantoro,dkk, 2001 : 26, 88). Dalam penelitian ini peneliti hanya mendiskripsikan tentang pengelolaan kredit oleh pelaku UMKM dalam upaya meningkatkan profitabilitas perusahaannya.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana suatu penelitian dilakukan. Berkaitan dengan itu, maka penelitian ini dilakukan pada Industri atau Usaha Kecil Mebel yang terletak di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan. Penelitian ini dilakukan sebab banyak pengusaha mebel di sekitar daerah tersebut yang belum bisa mengelola manajemen perusahaannya. Oleh sebab itu peneliti melakukan penelitian Peningkatan profitabilitas Usaha Kecil melalui pengelolaan kredit yang pada Industri Mebel CV.Cipto Agung dan UD.

Mustika Agung yang berlokasi di Desa Duwet , Kecamatan Bendo , Kabupaten Magetan. Kegiatan penelitian ini akan di mulai setelah disahkannya proposal penelitian serta surat ijin penelitian.

3.3 Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah penelitian. Adapun yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh (Arikunto, 2002 : 107). Untuk mendapatkan data yang tepat maka diperlukan informan yang memiliki kompetensi dan sesuai dengan kebutuhan data (*purposive*). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peningkatan profitabilitas melalui pengelolaan pinjaman kredit oleh pelaku UMKM. Subyek dalam penelitian ini adalah :

1. Bapak Samirin selaku pimpinan UD. Mustika Agung, wawancara mengenai profil perusahaan, pengelolaan kredit perusahaan, dan laporan keuangan perusahaan.
2. Bapak Sutrisno selaku pimpinan CV. Cipto Agung, wawancara mengenai profil perusahaan dan pengelolaan kredit perusahaan, dan laporan keuangan perusahaan.

3.4 Data dan Jenis Data

Penelitian yang dilaksanakan berakaitan erat dengan data yang diperoleh sebagai dasar dalam pembahasan dan analisis . Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer:

1. Data primer

Data primer adalah data yang memberikan informasi dan data secara langsung sebagai hasil pengumpulan sendiri, untuk kemudian disiarkan langsung. Data yang dikumpulkan dan disiarkan sifatnya benar – benar orisinal. (Kartono, 1996 : 7). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dalam penelitian ini yang termasuk data primer antara lain : berupa keterangan dari pemilik usaha mengenai kegiatan usaha, kondisi keuangan perusahaan, serta mengenai kredit yang diambil oleh pemilik usaha pada CV. Cipto Agung dan UD. Mustika Agung.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Kualitas data ditentukan oleh kualitas alat pengambil data atau alat pengukurnya. Kalau alat yang digunakan dalam pengambilan data cukup reliabel dan valid maka datanya juga akan cukup reliabel dan valid (Wirartha, 2006 : 244). Teknik – teknik yang bisa digunakan untuk mendapatkan data adalah tes, angket atau kuisioner, wawancara, observasi atau pengamatan dan telaah dokumen. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah :

1. Studi Pustaka

Dilakukan dengan mempelajari buku – buku kepustakaan (*tex book*), majalah – majalah dan jurnal – jurnal hasil penelitian. Data yang diperoleh di analisis, dipelajari dan dibandingkan dengan teori – teori lain.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan merupakan suatu teknik penelitian langsung yang dilakukan di tempat penelitian dan bertujuan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Penelitian lapangan dapat dilakukan dengan cara :

a. Metode Observasi

Observasi adalah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala – gejala alam dengan jalan pengamatan dan pencatatan (Kartono, 1996 : 157). Observasi dilakukan dengan mengamati dan mencatat secara langsung untuk mendapatkan dan membuktikan data yang berkaitan dengan proses produksi dan peralatan yang digunakan.

b. Metode Wawancara (Interview)

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka dapat mendengarkan secara langsung informasi – informasi atau keterangan – keterangan. Ditinjau dari pelaksanaannya, menurut Arikunto (2002 : 132) interview dibedakan menjadi :

- 1) Interview Bebas, dimana pewawancara bebas menanyakan apa saja, tetapi juga mengingat akan data apa saja yang akan dikumpulkan. Kebaikan metode ini adalah bahwa responden tidak menyadari sepenuhnya bahwa ia sedang diinterview. Kelemahan penggunaan teknik ini adalah arah pertanyaan kadang – kadang kurang terkendali.

- 2) Interview Terpimpin, yaitu interview yang dilakukan oleh pewawancara dengan membawa sederet pertanyaan lengkap dan terperinci seperti yang dimaksud dalam interview terstruktur.
- 3) Interview Bebas Terpimpin, yaitu kombinasi antara interview bebas dan interview terpimpin. Dalam melaksanakan interview pewawancara membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal – hal yang akan ditanyakan.

Dalam hal ini, peneliti menggunakan metode interview bebas terpimpin. Peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pihak pemilik industri kecil mebel yaitu Bapak Samirin (pemilik UD. Mustika Agung) dan Bapak Sutrisno (pemilik CV. Cipto Agung).

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal – hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen, rapat, lengger, agenda(Arikunto, 2002 : 206). Dengan metode dokumentasi peneliti dapat mengetahui aset yang dimiliki perusahaan seperti penjualan, kas, piutang, persediaan dan utang yang dimiliki perusahaan sehingga memudahkan peneliti dalam menganalisis peningkatan profitabilitas perusahaan.

3.6 Analisis Data

Model analisis data yang peneliti gunakan adalah analisis data kualitatif deskriptif. Dalam model analisis kualitatif, setelah data – data kualitatif diperoleh, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data. Semua data yang diperoleh baik dengan wawancara dan dokumentasi diolah atau dianalisis untuk mencapai

tujuan akhir penelitian. Menganalisis data merupakan suatu langkah yang sangat kritis dalam penelitian (Wirartha, 2006 : 260).

Model analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu dengan menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sebenarnya untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi serta memberikan solusi.

Adapun teknik analisis dalam penelitian ini yaitu :

a. Pengelolaan kredit oleh pelaku UMKM dalam meningkatkan profitabilitas

b. *Rasio Hutang*

Rasio ini menunjukkan besarnya total hutang terhadap keseluruhan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan (Syamsudin, 2006 :30). Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio ini adalah :

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{TotalHutang}}{\text{TotalAktiva}} \times 100 \%$$

c. Peningkatan Profitabilitas Industri kecil mebel yang di ukur dengan Rasio Profitabilitas.

Rasio profitabilitas yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

Gross Profit Margin merupakan presentase laba kotor dibandingkan dengan sales. Semakin besar gross profit margin semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan relatif lebih rendah dibandingkan dengan sales, demikian pula sebaliknya, semakin

rendah gross profit margin semakin kurang baik operasi perusahaan (Syamsuddin, 2007 : 18).

Gross profit margin dapat dirumuskan sebagai berikut

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Hargapokokpenjualan}}{\text{Penjualan}}$$

2. *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan.

Semakin tinggi *net profit margin* semakin baik operasi suatu perusahaan, (Riyanto, 1995 : 335)

Net Profit Margin dihitung dengan rumus :

$$\text{NPM} = \frac{\text{lababersihsetelahpajak}}{\text{penjualan}} \times 100$$

3. *Return On Asset* (ROA)

Return on Asset (ROA) adalah rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset tertentu. ROA juga sering disebut juga sebagai ROI (*Return on Investment*).

Rasio ini bisa dihitung menurut Mamduh (2009 : 81) adalah sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{lababersih}}{\text{totalasset}} \times 100\%$$

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Dan Hasil Penelitian

Dalam Penelitian terdapat dua perusahaan yang diteliti yaitu UD. Mustika Agung dan CV. Cipto Agung yang berlokasi di Desa Duwet, Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan dengan penjabaran sebagai berikut,

4.1.1 Latar Belakang Perusahaan UD. Mustika Agung

UD. Mustika Agung merupakan salah satu industri kecil yang bergerak di bidang furniture. Tempat yang digunakan untuk kegiatan produksi berlokasi di Desa Duwet RT. 01 RW. 01 Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan. UD. Mustika Agung didirikan oleh bapak Samirin pada tanggal 15 april 2012, dengan No. SIUP : 336/13.14/403.210/SIUP.K/VII/2013. Beliau bekerja sebagai pengajar di SMA 1 Sukomoro, Magetan. Usaha ini dimulai karena kegemaran beliau pada kayu jati sehingga beliau memutuskan untuk memulai usaha mebel. Beliau memulai usahanya dengan modal pertama yaitu Rp. 125.000.000,00. Hasil produksi dari UD. Mustika Agung berupa perabot rumah tangga, diantaranya adalah almari, kursi, bufet, rak buku, meja belajar, kusen pintu, dan kusen jendela yang bahan bakunya dari kayu jati. Proses produksi dikerjakan sesuai dengan permintaan pelanggan. UD. Mustika Agung selalu mengedepankan kualitas produknya dan kepuasan pelanggannya. Hasil dari produk UD. Mustika Agung ini dipasarkan mulai dalam kota sampai luar provinsi.

Pemasaran kerajinan mebel masih terus meningkat dan mempunyai peluang yang sangat bagus dan mengingat terus berkembangnya jaman semakin modern, membuat manusia ingin terus menyempurnakan hidupnya dan ingin mengamankan dirinya saat berada di rumah karena kesibukan di tempat kerja, dengan melengkapi rumahnya dengan perabot-perabot khususnya pertama yang sangat dibutuhkan untuk digunakan saat berada dirumah seperti kursi, meja, bufet, lemari dan lain-lain dan juga dengan adanya perkembangan jaman yang semakin maju, tentunya tidak terlepas dengan adanya perubahan – perubahan dari berbagai hal seperti contohnya pada produk kerajinan mebel yang semakin lama semakin variatif dan modern bentuknya mengikuti perkembangan jaman.

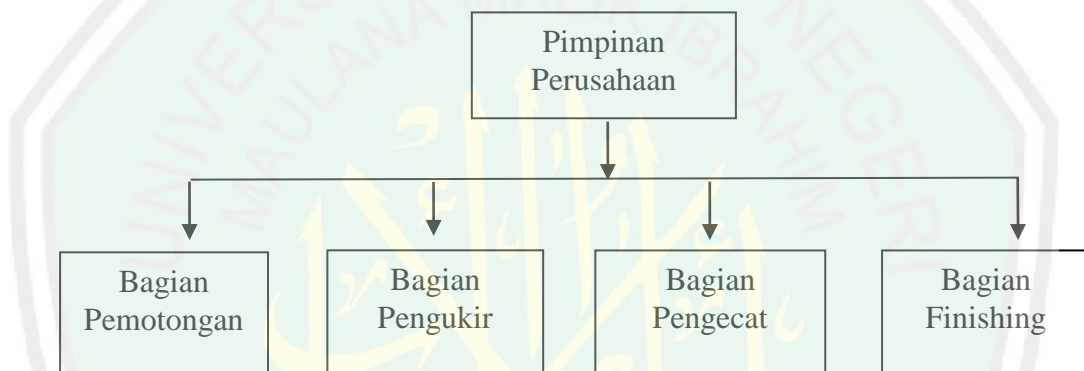
Hal ini berakibat tidak sedikit dari masyarakat yang ingin menyesuaikan selera dengan perkembangan jaman yang modern dengan mengubah apa yang belum dan sudah dimiliki dengan produk yang baru menurut trend dan perubahan jaman sekarang dan terus kedepannya. Hal inilah yang menjadi perkembangan industri – industri kecil yang mengikuti trend perubahan jaman dengan menyesuaikan produknya yang modern dan alat yang digunakan untuk produksi lebih canggih dan cepat sehingga tidak kalah saing dengan industri-industri besar lainnya.

4.1.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan

- a. Nama usaha : UD. Mustika Agung
- b. Pemilik Usaha : Samirin
- c. Bidang Usaha : Mebel dan Furniture
- d. Alamat Usaha : Desa Duwet, Dukuh Nunut RT. 01 RW.01, Kec. Bendo Kabupaten Magetan.
- e. Jumlah Karyawan : 6 orang

UD. Mustika Agung memiliki struktur organisasi yang sangat sederhana, dimana pemilik perusahaan menjadi pemimpin perusahaan dan langsung membawahi bagian pemotongan, bagian pengukiran/ pemahatan, bagian pengecatan dan penghalusan, dan bagian finishing. Adapun struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Mustika Agung



Sumber : Struktur Organisasi UD. Mustika Agung, Diolah tahun 2016

UD. Mustika Agung memiliki enam karyawan yang terdiri dari bagian pemotongan sebanyak dua orang, bagian pengukiran dan pemahatan satu orang bagian pengecat dan penghalus dua orang dan bagian finishing satu orang. Masing – masing bagian memiliki tugas yang berbeda-beda :

1. Bagian pemotongan

Sebelum melakukan pembentukan pola bentuk dan model mebel, terlebih dahulu melakukan proses pemotongan papan kayu sesuai dengan ukuran dan bentuk yang telah dirancang dan dipesan oleh pelanggan.

2. Bagian pengukir/ pemahatan

Bagian ini bertugas untuk membuat pola bentuk dengan potongan – potongan kayu yang telah diukur dan membuat ukiran mebel.

3. Bagian pengecat dan penghalus

Bagian ini bertugas sebagai tahap penyempurnaan proses-proses produksi pada bagian sebelumnya, yang dimulai dari bagian pemotongan dan bagian pengukir.

4. Bagian finishing

Bagian ini adalah tahap akhir dari proses keseluruhan produksi mebel UD. Mustika Agung.

4.1.1.2 Tenaga Kerja

a. Jumlah Karyawan

UD. Mustika Agung, mempekerjakan karyawan sebanyak enam orang dan semuanya adalah karyawan tetap. Salah karyawannya berasal dari Kabupaten Jepara Jawa Tengah, dan lainnya merupakan karyawan dari daaeraah lokal.

b. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja yang digunakan oleh UD. Mustika Agung menerapkan 7 hingga 8 jam perhari atau jam aktif kerja pukul 07.30-15.30 WIB, beda dengan jam – jam borongan mereka bisa memulai pekerjaan dan mengakhiri pekerjaannya sesuai yang mereka inginkan atau kesepakatan dengan pemilik industri.

c. Sistem upah dan gaji

Sistem pemberian upah untuk tenaga kerja bagiaan produksi UD. Mustika Agung menggunakan sistem pembayaran harian atau borongan. Tenaga kerja

borongan ini menerima upah berdasarkan satuan yang mereka hasilkan. Penggunaan sistem borongan ini dapat mempercepat dan meningkatkan jumlah produksi dan mencerminkan produktivitas penata kerja.

4.1.1.3 Bahan Baku dan Peralatan

Bahan baku kerajinan mebel merupakan faktor produksi mutlak yang harus ada yaitu kayu. Jenis kayu yang digunakan sebagai bahan baku kerajinan mebel pada UD. Mustika Agung adalah kayu jati yang berkualitas. Karakteristik kayu yang digunakan adalah kayu yang tua dan berdiameter besar. Pemilihan dan pembelian bahan baku dilakukan dengan cara survei langsung oleh pemilik perusahaan UD. Mustika Agung, karena beliau ingin mendapatkan kayu yang benar-benar berkualitas.

Bahan baku yang digunakan UD. Mustika Agung dalam proses produksi antara lain:

- a. Kayu yang diperoleh dari masyarakat sekitar, daerah lain yaitu daerah Pacitan, Wonogiri, Ngawi, Sragen, Trenggalek, dan Ponorogo.
- b. Paku, skrup, lem, dempul, ampelas, minyak tanah, bahan politur sirlak, spirtus, tiner, pewarna, cat, dan anti gores.
- c. Bahan tambahan seperti busa/spon, kaca, engsel, pegangan, kain, benang, peer, kaki plastik atau besi, kunci, assesoris dan lain-lain.

Peralatan yang digunakan pada UD. Mustika Agung dalam proses produksi kerajinan mebel antara lain:

1. Peralatan mekanis yaitu dengan menggunakan tenaga listrik, peralatan tersebut antara lain, gergaji mesin, mesin pasrah, mesin bor, mesin profil,

mesin ampelas, mesin paku listrik, mesin tатаh, mesin obeng, mesin jahit, kompresor, mesin pengering.

2. Peralatan manual terdiri dari pasrah manual, gergaji manual, palu, tатаh, atau pahat, tатаh ukir, taauto/raut, mistar, kuas, kain gosok politur dan lain – lain. Penggunaan peralatan dalam kerajinan mebel ini memerlukan keterampilan serta keaahlian khusus bagi pekerja produksi, baik dari segi pengoperasian alat maupun kemampuan dalam membuat bentuk – bentuk kayu dengan ketelitian tinggi untuk memperoleh hasil yang diinginkan dan kualitas yang bagus.

4.1.1.4 Produksi dan Hasil Produksi

Proses produksi mebel pada UD. Mustika Agung dilakukan melalui beberapa tahap antara lain :

- a. Kayu gelondongan digergaji dengan mesin gergaji besar menurut bentuk barang apa yang akan diproses selanjutnya.
- b. Kayu dijemur sampai kering untuk menghilangkan kadar air.
- c. kayu digergaji/ dipotong lagi dengan mesin atau manual yang lebih kecil berdasarkan ukuran dan model produk.
- d. Kayu dipasrah untuk mendapatkan lapisan kayu yang lebih halus.
- e. Kemudian kayu dirakit sesuai model yang diinginkan menggunakan lem, paku/skrup.
- f. Setelah menjadi bentuk yang diinginkan kemudian dijemur lagi agar kadar air betul-betul hilang dan mengeringkan rakitan – rakitan lem.
- g. Kemudian diampelas untuk menghaluskan dan meratakan permukaan kayu.

- h. Kayu didempul pada sisi yang berlubang – lubang atau rusak.
- i. Kemudian dilapisi dengan cairan yang bisa menutupi pori – pori.
- j. Setelah kering kemudian permukaan kayu dibersihkan lagi dengan kain.
- k. Setelah itu kayu dipolitur atau disepet sesuai dengan yang diinginkan.

Untuk bahan tambahan seperti sepon, kain, benang, engsel, peer, kaca, pegangan, kunci, kaki – kaki, lis, grendel, dan lain-lain, maka digunakannya setelah barang selesai difinishing dengan cara di politur ataupun disepet dan pemasangan bahan tambahan ini disesuaikan dengan produk yang akan dihasilkan. Misalkan kaca akan dipasangkan pada meja rias, sepon, dan kain pada kursi tamu dan lain – lain.

Hasil produksi kerajinan mebel UD. Mustika Agung antara lain :

- a. Lemari
- b. Kursi
- c. Bufet
- d. Rak buku
- e. Meja Belajar
- f. Kusen pintu
- g. Kusen jendela

4.1.1.5 Pemasaran

- a. Daerah Pemasaran

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan oleh UD. Mustika Agung setelah proses produksi adalah memasarkan barang produksi dan mengantarkan order.

Daerah pemasaran UD. Mustika Agung meliputi Kabupaten Magetan, Kabupaten Ngawi, Kabupaten Ponorogo dan Kota Solo Jawa Tengah sesuai dengan orderan.

b. Harga dan Kebijakan Harga

Dalam menentukan harga jual hasil produksi, UD. Mustika Agung masih menggunakan sistem tradisional. Harga jual yang ditetapkan adalah sebanding dengan harga jual yang ditetapkan oleh biaya produksi secara keseluruhan, Bahan baku kayu yang digunakan juga berpengaruh dalam penetapan harga jual.

4.1.1.6 Sumber Biaya Perusahaan

Sumber biaya sebagai modal dalam suatu usaha dapat diperoleh dari dana sendiri ataupun dana kredit. Pada UD. Mustika Agung sumber biaya yang digunakan untuk usahanya adalah dana sendiri dan dana kredit. Pemilik UD. Mustika Agung menjalin kerja sama dengan Bank Mandiri dengan melakukan pinjaman untuk menambah modal usahanya. Tujuan dari pemilik memutuskan untuk mengambil kredit bank adalah untuk menambah mesin produksi, sehingga dapat lebih banyak menerima pesanan dari pelanggan. Apabila pesanan dari pelanggan terus meningkat maka tingkat profitabilitas perusahaan juga akan naik.

4.1.2 Latar Belakang Perusahaan CV.Cipto Agung

CV.Cipto Agung merupakan salah satu industri kecil yang bergerak di bidang furniture. Tempat yang digunakan untuk kegiatan produksi berlokasi di Desa Duwet RT. 13 RW. 02 Kecamatan Bendo Kabupaten Magetan. CV. Cipto Agung didirikan oleh bapak Sutrisno pada tanggal 5 Februari 2004, Tahun pertama berdiri CV. Cipto Agung masih dalam bentuk UD, pada tahun 2009 berubah dari UD menjadi CV . Bapak Sutrisno adalah seorang pengusaha pertama

usahanya yaitu jual beli tebu kemudian setelah itu beliau merintis usaha mebel. Beliau memulai usahanya dengan modal pertama yaitu Rp. 200.000.000,00.

Hasil produksi dari CV. Cipto Agung berupa perabot rumah tangga, diantaranya adalah almari, kursi, bufet, kusen pintu, dan kusen jendela yang bahan bakunya dari kayu jati. Proses produksi dikerjakan sesuai dengan permintaan pelanggan. Proses produksi dimulai dari proses pembuatan, pemasaran, dan pengiriman produk oleh pemilik dibantu dengan beberapa karyawan. CV.Cipto Agung selalu mengedepankan kualitas produknya dan kepuasan pelanggannya. Hasil dari produk CV. Cipto Agung ini dipasarkan mulai dari Kabupaten Magetan, Madiun dan Ponorogo . Usaha mebel ini dituntut untuk terus berproduksi dan bersaing dengan banyaknya usaha home industri mebel lainnya yang semakin berkembang dengan menggunakan mesin yang modern dan canggih.

4.1.2.1 Struktur Organisasi Perusahaan

- a. Nama usaha : CV. Cipto Agung
- b. Pemilik Usaha : Sutrisno
- c. Bidang Usaha : Mebel dan Furniture
- d. Alamat Usaha : Desa Duwet, Dukuh Jurangawan RT. 13 RW.02,
Kec. Bendo Kabupaten Magetan.
- e. Jumlah Karyawan : 8 orang

CV. Cipto Agung memiliki struktur organisasi yang sangat sederhana, dimana pemilik perusahaan menjadi pemimpin perusahaan dan langsung membawahi bagian pemotongan, bagian pengukiran/ pemahatan, bagian

pengecatan dan penghalusan, dan bagian finishing. Adapun struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut:

Gambar 4.2 Struktur Organisasi CV Cipto Agung



Sumber: Struktur Organisasi CV. Cipto Agung, Diolah tahun 2016

CV. Cipto Agung memiliki 4 karyawan yang terdiri dari bagian pemotongan sebanyak satu orang, bagian pengukiran dan pemahatan satu orang bagian pengecat dan penghalus satu orang dan bagian finishing satu orang.

Masing – masing bagian memiliki tugas yang berbeda-beda :

1. Bagian pemotongan

Sebelum melakukan pembentukan pola bentuk dan model mebel, terlebih dahulu melakukan proses pemotongan papan kayu sesuai dengan ukuran dan bentuk yang telah dirancang dan dipesan oleh pelanggan.

2. Bagian pengukir/ pemahatan

Bagian ini bertugas untuk membuat pola bentuk dengan potongan – potongan kayu yang telah diukur dan membuat ukiran mebel.

3. Bagian pengecat dan penghalus

Bagian ini bertugas sebagai tahap penyempurnaan proses-proses produksi pada bagian sebelumnya, yang dimulai dari bagian pemotongan dan bagian pengukir.

4. Bagian finishing

Bagian ini adalah tahap akhir dari proses keseluruhan produksi mebel CV. Cipto Agung.

4.1.2.2 Tenaga Kerja

a. Jumlah Karyawan

CV. Cipto Agung, mempekerjakan karyawan sebanyak delapan orang dan semuanya adalah karyawan tetap. Semua karyawan di CV. Cipto Agung merupakan penduduk asli daerah setempat .

b. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja yang digunakan oleh CV.Cipto Agung menerapkan 7 hingga 8 jam perhari atau jam aktif kerja pukul 07.30-15.30 WIB,

c. Sistem upah dan gaji

Sistem pemberian upah untuk tenaga kerja pada CV. Cipto Agung menggunakan sistem pembayaran mingguan yang dibayarkan setiap minggu sekali pada hari Sabtu.

4.1.2.3 Bahan Baku dan Peralatan

Bahan baku kerajinan mebel merupakan faktor produksi mutlak yang harus ada yaitu kayu. Jenis kayu yang digunakan sebagai bahan baku kerajinan mebel pada CV.Cipto Agung adalah kayu jati yang berkualitas. Karakteristik kayu

yang digunakan adalah kayu yang tua dan berdiameter besar. Pemilihan bahan baku dilakukan dengan survei langsung.

Bahan baku yang digunakan CV. Cipto Agung dalam proses produksi antara lain:

- a. Kayu yang diperoleh dari masyarakat sekitar, dan daerah lain yaitu daerah Madiun dan Ngawi.
- b. Paku, skrup, lem, dempul, ampelas, minyak tanah, bahan politur sirlak, spirtus, tiner, pewarna, cat, daan anti gores.
- c. Bahan tambahan seperti busa/spon, kaca, engsel, pegangan, kain, benang, peer, kaki plastik atau besi, kunci, assesoris dan lain-lain.

Peralatan yang digunakan pada CV.Cipto Agung dalam proses produksi kerajinan mebel antara lain:

1. Peralatan mekanis yaitu dengan menggunakan tenaga listrik, peralatan tersebut antara lain, gergaji mesin, mesin pasrah, mesin bor, mesin profil, mesin ampelas, mesin paku listrik, mesin tatah, mesin obeng, mesin jahit, kompresor, mesin pengering.
2. Peralatan manual terdiri dari pasrah manual, gergaji manual, palu, tatah, atau pahat, tatah ukir, taauto/raut, mistar, kuas, kain gosok politur dan lain – lain. Penggunaan perlatan dalam kerajinan mebel ini memerlukan keterampilan serta keaahlian khusus bagi pekerja produksi, baik dari segi pengoperasian alat maupun kemampuan dalam membuat bentuk – bentuk kayu dengan ketelitian tinggi untuk memperoleh hasil yaang diinginkan dan kualitas yang bagus.

4.1.2.4 Produksi dan Hasil Produksi

Proses produksi mebel pada CV. Cipto Agung dilakukan melalui beberapa tahap antara lain :

- a. Kayu gelondongan digergaji dengan mesin gergaji besar menurut bentuk barang apa yang akan diproses selanjutnya.
- b. Kayu dijemur sampai kering untuk menghilangkan kadar air.
- c. kayu digergaji/ dipotong lagi dengan mesin atau manual yang lebih kecil berdasarkan ukuran dan model produk.
- d. Kayu dipasrah untuk mendapatkan lapisan kayu yang lebih halus.
- e. Kemudian kayu dirakit sesuai model yang diinginkan menggunakan lem, paku/skrup.
- f. Setelah menjadi bentuk yang diinginkan kemudian dijemur lagi agar kadar air betul-betul hilang dan mengeringkan rakitan – rakitan lem.
- g. Kemudian diampelas untuk menghaluskan dan meratakan permukaan kayu.
- h. Kayu didempul pada sisi yang berlubang – lubang atau rusak.
- i. Kemudian dilapisi dengan cairan yang bisa menutupi pori – pori.
- j. Setelah kering kemudian permukaan kayu dibersihkan lagi dengan kain.
- k. Setelah itu kayu dipelitur atau disepet sesuai dengan yang diinginkan.

Hasil produksi kerajinan mebel CV. Cipto Agung antara lain :

- a. Lemari
- b. Kursi
- c. Bufet
- d. Meja Belajar

e. Kusen pintu

f. Kusen jendela

4.1.2.5 Pemasaran

a. Daerah Pemasaran

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan oleh CV Cipto Agung setelah proses produksi adalah memasarkan barang produksi dan mengantarkan order. Daerah pemasaran CV. Cipto Agung meliputi Kabupaten Magetan, Kabupaten Madiun, dan Kabupaten Ponorogo, sesuai dengan orderan dan persediaan.

b. Harga dan Kebijakan Harga

Dalam menentukan harga jual hasil produksi, CV. Cipto Agung masih menggunakan sistem tradisional. Harga jual yang ditetapkan adalah sebanding dengan harga jual yang ditetapkan oleh biaya produksi secara keseluruhan.

4.1.2.6 Sumber Biaya Perusahaan

Sumber biaya sebagai modal dalam suatu usaha dapat diperoleh dari dana sendiri ataupun dana kredit. Pada CV. Cipto Agung modal yang digunakan untuk usahanya adalah dana sendiri dan dana pinjaman. Pemilik CV. Cipto Agung menjalin kerja sama dengan Bank BRI dengan melakukan pinjaman untuk menambah modal usahanya. Tujuan dari pemilik memutuskan untuk mengambil kredit bank adalah untuk menambah anggaran produksi dan pembelian mesin produksi yang baru, sehingga dapat memproduksi lebih banyak produk. Apabila jumlah produk yang terjual semakin banyak maka pendapatan perusahaan juga akan meningkat.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Dalam pembahasan hasil penelitian ini akan dibahas mengenai pengelolaan kredit industri kecil mebel yang berlokasi di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan yaitu UD. Mustika Agung dan CV. Cipto Agung yang digunakan untuk meningkatkan profitabilitas usaha pada tahun 2013-2015. Aspek – aspek tersebut dapat diketahui dengan melakukan analisis sebagai berikut

4.2.1 Pengelolaan Kredit UD. Mustika Agung

UD. Mustika Agung mulai menjalankan usaha sejak tahun 2012 dan mendapatkan SIUP pada tahun 2013. 2 tahun berjalan UD. Mustika Agung menjalankan usahanya dengan modal sendiri yaitu pada tahun 2012 – 2013. Hasil yang diperoleh tidak cukup maksimal karena jumlah yang diproduksi sedikit. Bapak Samirin mempunyai keinginan untuk memperbesar usahanya sehingga pada tahun 2014, Bapak Samirin memutuskan untuk melakukan pinjaman kepada bank Mandiri. Jumlah pinjaman UD. Mustika Agung tahun 2013 – 2015 :

Tabel 4.1
UD. Mustika Agung
Jumlah Kredit Tahun 2013 - 2015

Tahun	Jumlah Kredit
2013	Rp -
2014	Rp 50.000.000
2015	Rp 75.000.000

Sumber data : Data diolah tahun 2016

Pada tahun 2013 perusahaan belum melakukan pinjaman kredit karena baru mendapatkan SIUP. kredit dilakukan pada tahun 2014 sejumlah Rp. 50.000.000,00 setelah adanya pinjaman kredit tersebut laba yang diperoleh semakin besar. Oleh karena itu Bapak Samirin memutuskan menambah pinjaman

pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 75.000.000,00. Pinjaman yang diambil berjangka waktu 3 tahun dengan bunga 12 % per tahun atau 1 % per bulan. Jumlah angsuran yang harus dibayar oleh Bapak Samirin setiap tahunnya sebesar Rp. 16.800.000,00.

Kredit yang diajukan oleh Bapak Samirin, pimpinan UD. Mustika Agung adalah kredit jangka menengah. Kredit jangka menengah yaitu kredit yang berjangka waktu antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun. Kredit jangka menengah ini biasanya berupa kredit modal kerja, atau kredit investasi yang relatif tidak terlalu besar jumlahnya. Misalnya pembelian mesin – mesin ringan. Jumlah kredit yang diajukan pertamakali sebesar Rp. 50.000.000,00. Pengelolaan kredit yang ada di UD. Mustika Agung dilakukan dengan cara :

a. Pengalokasian Dana Pinjaman

Dana pinjaman dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan dan untuk meningkatkan keuntungan. Bapak Samirin mengalokasikan dana pinjamannya dengan cara menambahkan ke anggaran produksi dan pembelian bahan baku supaya jumlah produksi dapat bertambah. Sehingga hasil penjualan dan laba dapat meningkat.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Samirin, Spd selaku Pimpinan UD. Mustika Agung pada hari Minggu 25 September 2016 pukul 16.30 mengenai alokasi dana pinjaman adalah sebagai berikut :

Saya mengalokasikan dana pinjaman saya dengan menambahkannya pada pembelian bahan baku, pengolahan bahan baku, dan biaya operasional perusahaan. Tujuan saya adalah untuk menambah jumlah produksi yang pada akhirnya laba yang saya dapatkan dapat meningkat.

Dari hasil wawancara diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bahwa dana pinjaman yang telah Bapak Samirin terima dialokasikan untuk menambah pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengolahan bahan baku dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 4.2
Alokasi Pinjaman Bank
UD Mustika Agung
Tahun 2013-2015

Tahun	Jumlah Pinjaman	Alokasi dana	Harga
2014	Rp50.000.000	Pembelian bahan baku :	
		Kayu A1 (4m ³ @ Rp.3000.000,-)	Rp12.000.000
		Kayu A2 (3m ³ @ Rp. 4.500.000,-)	Rp13.500.000
		Kayu A3 (2m ³ @ Rp. 5000.000,-)	Rp10.000.000
		Jumlah	Rp35.500.000
		Biaya Operasional :	
		Ongkos pengergajian kayu A1	Rp750.000
		Ongkos pengergajian kayu A2	Rp1.300.000
		Ongkos pengergajian kayu A3	Rp900.000
		Jumlah	Rp2.950.000
		Pengolahan bahan baku :	
		Pembuatan gawang pintu 10 buah @ Rp.50.000,-	Rp500.000
		Pembuatan gawang jendela 7 buah @ Rp.50.000,-	Rp350.000
		Pembuatan daun pintu 10 buah @ Rp. 175.000,-	Rp1.750.000
		Pembuatan daun jendela 7 buah @ Rp. 50.000,-	Rp350.000
		Jumlah	Rp2.950.000
		Pembayaran listrik	Rp125.000
		Pembelian lem kayu	Rp90.000
		Pembelian paku	Rp25.000
		Jumlah Total	Rp41.640.000
		Dana Cadangan	Rp8.360.000

Lanjutan Tabel 4.2

2015	Rp75.000.000	Pembelian bahan baku : Kayu A1 (5m ³ @ Rp.3000.000,-) Kayu A2 (4m ³ @ Rp. 4.500.000,-) Kayu A3 (3m ³ @ Rp. 5000.000,-) Kayu A4 (2m ³ @ Rp.7000.000,-) Jumlah Biaya Operasional : Ongkos pengergajian kayu A1 Ongkos pengergajian kayu A2 Ongkos pengergajian kayu A3 Jumlah Pengolahan bahan baku : Pembuatan gawang pintu 12 buah @ Rp.50.000,- Pembuatan gawang jendela 10 buah @ Rp.50.000,- Pembuatan daun pintu 12 buah @ Rp. 175.000,- Pembuatan daun jendela 10 buah @ Rp. 50.000,- Jumlah Pembayaran listrik Pembelian lem kayu Pembelian paku Jumlah Total Dana Cadangan	Rp15.000.000 Rp18.000.000 Rp15.000.000 Rp14.000.000 Rp62.000.000 Rp1.125.000 Rp1.700.000 Rp1.800.000 Rp4.625.000 Rp600.000 Rp500.000 Rp2.100.000 Rp500.000 Rp3.700.000 Rp200.000 Rp180.000 Rp50.000 Rp70.755.000 Rp4.245.000
------	--------------	--	--

Sumber : Data Alokasi Pinjaman UD.Mustika Agung, Diolah tahun 2016

Dari table diatas dapat dilihat bahwa alokasi dana pinjaman yang diterima oleh UD. Mustika Agung dikelola dengan sangat baik. Dan digunakan untuk biaya operasional perusahaan, pada tabel diatas dapat diketahui harga bahan mebel dari tahun 2014 – 2015 tetap sama yang membedakan adalah jumlah bahan baku yang dibeli. Biaya pengergajian mengalami kenaikan pada tahun 2015 kenaikan tersebut disebabkan oleh jumlah kayu yang digergaji pada tahun 2015 lebih banyak. Pada tahun 2015 semua biaya naik kecuali harga bahan baku karena

pada tahun 2015 pesanan meningkat. Pada tabel terdapat uraian dana cadangan dan dana cadangan tersebut digunakan untuk keperluan yang tidak terduga yang terjadi selama proses produksi. Sehingga dana cadangan tersebut dimasukkan ke dalam kas.

Dengan pengelolaan pinjaman bank dengan tepat maka UD. Mustika Agung dapat menghasilkan keuntungan yang besar dari kegiatan operasionalnya. Apabila penghasilan bertambah maka pengusaha dapat membayar kewajibannya di bank tanpa ada kemacetan. Sehingga pengusaha mendapatkan kepercayaan dari pihak bank, dan apabila pengusaha mengajukan pinjaman lagi maka bank dengan senang hati akan memberikan pinjaman tersebut tanpa proses yang lama seperti pada pertamakali mengajukan pinjaman.

4.2.1.1 Kondisi Keuangan UD. Mustika Agung

Untuk mengetahui perkembangan UD. Mustika Agung berikut disajikan kondisi laporan keuangan periode berupa neraca dan laporan laba rugi UD. Mustika Agung.

1. Neraca UD. Mustika Agung Periode 2013-2015

Tabel 4.3
Neraca
UD. Mustika Agung
Per 31 Desember 2013-2015

PERKIRAAN	TAHUN 2013	TAHUN 2014	TAHUN 2015
AKTIVA			
AKTIVA LANCAR			
Kas	Rp 110.325.000	Rp 396.525.000	Rp 542.550.000
Piutang usaha			
Persediaan	Rp 92.000.000	Rp 130.000.000	Rp 135.000.000

Lanjutan Tabel 4.3

Jumlah aset lancar	Rp 202.325.000	Rp 526.525.000	Rp 677.550.000
AKTIVA TETAP			
Tanah dan bangunan	Rp 200.000.000	Rp 200.000.000	Rp 195.000.000
Akum Penyusutan		Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Jumlah	Rp 200.000.000	Rp 195.000.000	Rp 190.000.000
Peralatan	Rp -	Rp -	-
Akum Penyusutan	Rp -	Rp -	-
Jumlah	Rp -	Rp -	-
Jumlah aset tetap			
TOTAL AKTIVA	Rp402.325.000	Rp 721.525.000	Rp 867.550.000
PASIVA			
KEWAJIBAN			
Utang Bank		Rp 33.200.000	Rp 91.400.000
Jumlah kewajiban		Rp 33.200.000	Rp 91.400.000
EKUITAS			
Modal sendiri	Rp 125.000.000	Rp 175.000.000	Rp 250.000.000
laba tahun berjalan	Rp 277.325.000	Rp 513.325.000	Rp 526.150.000
JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL	Rp402.325.000	Rp 721.525.000	Rp 867.550.000

Sumber : Laporan Keuangan UD. Mustika Agung tahun 2013-2015

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah kas yang dimiliki oleh UD. Mustika Agung semakin bertambah dari tahun 2013 sampai tahun 2015. Jumlah kas yang belum terpakai pada tahun 2015 sebesar Rp.542.550.000,00. Jumlah persediaan yang ada pada akhir tahun 2015 sebesar Rp.135.000.000,00. Jumlah hutang perusahaan pada tahun 2015 sebesar Rp. 91.400.000,00 jumlah tersebut didapatkan dari hutang baru pada tahun 2015 yaitu Rp. 75.000.000,00 dan sisa hutang yang belum dibayar pada tahun 2014. Jumlah modal sendiri UD. Mustika Agung masih sangat kecil pada tahun 2013 sebesar Rp. 125.000.000,00 oleh

karena itu pada tahun 2014 untuk menambah jumlah modalnya UD. Mustika Agung melakukan pinjaman bank sebesar Rp. 50.000.000,00 sehingga pada tahun 2014 jumlah modal menjadi Rp.175.000.000,00 kemudian pada tahun 2015 UD. Mustika Agung menambah pinjaman bank sebesar Rp. 75.000.000,00 sehingga pada tahun 2015 jumlah modal menjadi Rp. 250.000.000,00.

2. Laporan Laba / Rugi UD. Mustika Agung

Tabel 4.4
Laporan Laba/Rugi
UD. Mustika Agung
Per 31 Desember 2013-2015

Uraian	2013	2014	2015
Penjualan	Rp 277.325.000	Rp 394.575.000	Rp 443.200.000
Retur Penjualan dan potongan harga	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Penjualan Bersih	Rp 274.325.000	Rp 391.575.000	Rp 440.200.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 130.000.000	Rp 184.500.000	Rp 200.000.000
Lab Kotor	Rp 144.325.000	Rp 207.075.000	Rp 240.200.000
Biaya - Biaya :			
Biaya Gaji Karyawan	Rp 63.000.000	Rp 78.000.000	Rp 83.000.000
Biaya Listrik dan Air	Rp 4.800.000	Rp 5.750.000	Rp 10.750.000
Biaya Bunga	Rp -	Rp 7.200.000	Rp 14.400.000
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp -	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Lain – lain	Rp 33.700.000	Rp 3.000.000	Rp 3.850.000
Total Laba bersih sebelum pajak	Rp 101.500.000	Rp 98.950.000	Rp 117.000.000
Biaya pajak	Rp 42.825.000	Rp 108.125.000	Rp 123.200.000
Lab bersih setelah pajak	Rp 2.500.000	Rp 7.000.000	Rp 4.500.000
	Rp 40.325.000	Rp 101.125.000	Rp 118.700.000

Sumber : Laporan Keuangan UD. Mustika Agung Tahun 2013 – 2015

Dari tabel diatas dapat diketahui peningkatan dan penurunan biaya-biaya yang terdapat pada perusahaan UD. Mustika Agung dari tahun 2013 sampai tahun 2015. Jumlah prosentase kenaikan atau penurunan biaya –biaya laporan laba rugi pada tahun 2013 ke tahun 2014 adalah sebagai berikut, penjualan naik sebesar 42%, jumlah penjualan bersih naik sebesar 43%, harga pokok penjualan naik sebesar 42%, jumlah laba kotor meningkat sebesar 43%, biaya gaji karyawan meningkat sebesar 24%, biaya listrik meningkat sebesar 20%, biaya lain-lain menurun sebesar 91% dikarenakan terdapat efisiensi biaya lain-lain pada tahun 2014, laba bersih sebelum pajak meningkat sebesar 152%, biaya pajak meningkat sebesar 180%, laba bersih meningkat sebesar 151%. peningkatan laba bersih terjadi karena terdapat efisiensi biaya lain-lain yang digunakan pada tahun 2014. Sehingga profitabilitas perusahaan pada tahun 2014 sangat tinggi.

Sedangkan Jumlah prosentase kenaikan atau penurunan biaya –biaya laporan laba rugi dari tahun 2014 ke tahun 2015 adalah sebagai berikut, penjualan naik sebesar 12%, jumlah penjualan bersih naik sebesar 12%, harga pokok penjualan naik sebesar 8%, jumlah laba kotor meningkat sebesar 16%, biaya gaji karyawan meningkat sebesar 6%, biaya listrik dan air meningkat sebesar 87%, biaya bunga meningkat sebesar 100% disebabkan oleh hutang pada tahun 2014 belum terlunasi sepenuhnya sehingga pada tahun 2015 bunga yang harus dibayar lebih tinggi dari tahun 2014. biaya lain-lain meningkat sebesar 28%, laba bersih sebelum pajak meningkat sebesar 19%, biaya pajak mengalami penurunan sebesar 36% karena jumlah penjualan pada tahun 2015 tidak sebesar jumlah penjualan pada tahun 2014 sehingga pajak yang harus dibayar lebih sedikit., laba bersih

meningkat sebesar 17%. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa laba yang dihasilkan oleh perusahaan setiap tahunnya meningkat, yakni pada tahun 2013 sebesar Rp. 40.325.000,00 , pada tahun 2012 sebesar Rp. 101.125.000,00 dan pada tahun 2015 sebesar Rp. 118.700.000,00. Dari tahun 2013 ke tahun 2014 laba meningkat sebesar Rp. 61.800.000,00 atau sama dengan 151% dan dari tahun 2014 ke tahun 2015 laba meningkat sebesar Rp. 17.575.000,00 atau sama dengan 17%. Jumlah peningkatan laba perusahaan pada tahun 2013 ke tahun 2014 lebih dari 100% jumlah yang sangat tinggi dalam ukuran peningkatan laba tetapi pada tahun 2014 ke tahun 2015 kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sangat menurun yaitu hanya sejumlah 17%. Kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan bagi perusahaan sedangkan penurunan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang menguntungkan bagi perusahaan

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Samirin, Spd selaku Pimpinan UD. Mustika Agung pada hari Sabtu 14 Mei 2016 pukul 16.30 mengenai laba perusahaan yang meningkat tajam pada tahun 2014 dan menurun tajam pada tahun 2015 adalah sebagai berikut :

“Setelah saya memutuskan untuk menambah modal saya dengan meminjam dana bank, lalu saya kelola dengan cara menambahkannya untuk pembelian bahan baku dan biaya operasional perusahaan, pada tahun 2014 laba yang saya dapatkan sangat meningkat. Sehingga pada tahun 2015 saya memutuskan mengambil pinjaman lagi sebesar Rp. 75.000.000, hasil keuntungan yang saya dapatkan pada tahun 2015 memang sangat kecil, dikarenakan jumlah pesanan menurun tetapi semua itu dialami juga oleh para pengusaha mebel lain semua itu disebabkan karena pada tahun 2015 daya beli masyarakat dan rupiah melemah.

Dari hasil wawancara diatas maka dapat diuraikan sebagai berikut :

Tujuan dari Bapak Samirin mengambil pinjaman adalah untuk menambah modal usaha sehingga beliau dapat memperoleh laba yang lebih tinggi. Beliau mengelola pinjamannya untuk menambah biaya operasional perusahaan seperti, pembelian bahan baku, pengolahan bahan baku, ongkos pegawai. Pada tahun 2014 jumlah laba yang didapatkan oleh perusahaan UD. Mustika Agung sangat tinggi yaitu sebesar Rp.101.125.000,00 dan pada tahun 2015 jumlah laba adalah Rp.118.700.000,00. Kenaikan jumlah laba perusahaan hanya sekitar 17% pada tahun 2015 sedangkan pada tahun 2014 sebesar 151% . Penurunan kemampuan perusahaan menghasilkan laba disebabkan oleh jumlah pesanan menurun, tetapi penurunan laba tersebut juga dialami oleh pengusaha mebel lain. Para pengusaha mebel berpendapat bahwa pada tahun 2015 tersebut nilai tukar rupiah terhadap dolar sedang melemah sehingga masyarakat lebih memilih untuk menabung terlebih dahulu daripada untuk membeli kebutuhan tersier.

4.2.1.2 Rasio Hutang

Setiap pemilik usaha selalu memiliki keinginan untuk memperbesar usahanya dan memperoleh keuntungan yang besar. Maka salah satu cara untuk memperbesar usahanya dalam hal modal usaha adalah dengan meminjam dana kepada pihak lain. Risiko yang harus dihadapi apabila perusahaan meminjam dana kepada pihak lain yaitu tingkat bunga yang tinggi dan harus melunasi tepat pada waktunya. Oleh karena itu setelah melakukan peminjaman dana atau mengajukan kredit maka harus ada pengelolaan kredit tersebut supaya kredit tersebut benar dapat berguna untuk mengembangkan usaha. Pengusaha wajib mengetahui seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh kredit atau hutang tersebut.

Pengukuran tingkat hutang didasarkan pada rasio solvabilitas, salah satu rasio solvabilitas yang digunakan adalah Rasio Total Utang Terhadap Total Aset (*Debt to Asset Ratio*), Rasio ini menunjukkan besarnya total hutang terhadap keseluruhan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan (Syamsudin, 2006 :30). Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \%$$

Tabel 4.5
Perhitungan DAR
"UD. Mustika Agung" Magetan

Tahun	Total Hutang	Total Aktiva	DAR
2013	0	Rp 402.325.000	0
2014	Rp 33.200.000	Rp 721.525.000	4,60%
2015	Rp 91.400.000	Rp 867.550.000	10,53 %

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan hasil perhitungan Debt to Asset Ratio menunjukkan bahwa jumlah aktiva perusahaan yang didanai oleh hutang pada tahun 2013 adalah 0% karena pada tahun 2013 perusahaan belum menggunakan hutang. Berdasarkan dengan neraca perusahaan pada tahun 2014, jumlah aktiva yang didanai oleh hutang sebesar 4,6% . Rasio ini dapat diinterpretasikan bahwa setiap Rp.0,046 hutang perusahaan dijamin oleh Rp.1 aset perusahaan. Dengan hasil rasio 4,6% maka sebagian besar aset perusahaan dibiayai oleh modal, sehingga perusahaan dapat melunasi kewajiban jangka pendek maupun jangka panjangnya. Pada tahun 2015, jumlah aktiva yang didanai oleh hutang 10,53% , dapat diinterpretasikan bahwa setiap Rp.0,1053 hutang perusahaan dijamin oleh Rp.1 aset perusahaan. Maka pada tahun 2015 jumlah rasio 10,53% lebih besar dibandingkan dengan tahun 2014 , yang berarti bahwa jumlah aset perusahaan sebagian besar masih

didanaioleh modal perusahaan tetapi jumlahnya tidak sebesar tahun 2014. Maka dari hasil penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa aktiva dan kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan cukup untuk membayar hutang –hutang atau kewajiban perusahaan.

Dalam Masalah hutang piutang, dalam Islam seseorang dianjurkan untuk segera membayarnya apabila dia sudah mampu membayarnya. Akan tetapi jika dia belum bisa membayarnya maka diperbolehkan memindahkan atau menanggungkan utang tersebut kepada orang lain. Seperti yang terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 280 berikut ini:

وَأِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “ Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapaangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui”.

Dalam ayat ini terkandung pengertian sesungguhnya orang yang kesulitan membayar hutang di dalam Islam tidak perlu dikejar oleh pemberi hutang, undang-undang atau lembaga peradilan. Tetapi ia ditunggu hingga mendapatkan kemudahan. Islam tidak melarang seseorang berhutang, bahkan saat dia merasa kesulitan, tetapi tanggungjawab harus dipenuhi jika orang yang berhutang lapang. Ayat ini sudah sesuai dengan hasil perhitungan debt to asset ratio diatas, karena jumlah nilai debt to asset ratio yang didapatkan perusahaan kecil maka aset dan kekayaan perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan lebih besar dari hutang yang harus dibayar oleh perusahaan. Dengan demikian karena perusahaan sudah

mampu membayar kewajibannya maka kewajiban atau hutang tersebut harus segera dilunasi.

4.2.1.3 Profitabilitas

Setiap usaha harus memperhatikan tingkat profitabilitas disamping memperhatikan laba yang tinggi sebab laaba yang tinggi belum tentu menunjukkan kemampuan menghasilkan laba yang tinggi pula. Oleh sebab itu, laba yang diperoleh harus dibandingkan dengan modal atau harta yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Penilaian tingkat profitabilitas didasarkan pada empat rasio sebagai berikut:

a. Return On Asset (ROA)

Rasio ROA untuk mengukur kemampuan pengelolaan kredit yaang dilakukan oleh UD. Mustika Agung dalam menghasilkan laba, rasio ROA dihitung dari perbandingan antara laba bersih perusahaan setelah pajak dibagi dengan total aset perusahaan. Berikut adalah hasil dari perhitungan ROA pada “UD. Mustika Agung” Magetan. Rasio ini bisa dihitung menurut Mamduh (2009 : 81) adalah sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{lababersih}}{\text{totalasset}} \times 100\%$$

Tabel 4.6
Perhitungan ROA
" UD. Mustika Agung " Magetan

Tahun	Laba bersih	Total asset	ROA
2013	Rp 40.325.000	Rp 402.325.000	10,02%
2014	Rp 101.125.000	Rp 721.525.000	14,01%
2015	Rp 124.700.000	Rp 867.550.000	13,68%

Sumber: Data Diolah, tahun 2016

Berdasarkan hasil perhitungan Return on Asset diatas menunjukkan bahwa kemampuan pengelolaan kredit perusahaan atas modal yang dimiliki “ UD. Mustika Agung” Magetan dalam memperoleh keuntungan atau laba pada tahun 2013 sebesar 10,02%, kemudian pada tahun 2014 hasil ROA sebesar 14,14% dan pada tahun 2015 hasil perhitungan ROA sebesar 13,68%. Dari tahun 2013 ke tahun 2014 kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba naik dari 10,02 % menjadi 14,41% sedangkan pada tahun 2015 kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menurun dari 14,14% menjadi 13,16%.

Artinya nilai ROA “ UD. Mustika Agung” Magetan pada tahun 2013 sebesar 10,02%. Yang artinya setiap aktiva sebesar Rp.1, mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp.0,1002. Pada tahun 2014 nilai ROA naik menjadi 14,14%, yang berarti setiap aktiva sebesar Rp.1 mampu menghasilkan laba bersih sebesar 0,1414. Dan pada tahun 2015 nilai ROA menurun menjadi 13,68% , yang berarti setiap aktiva sebesar Rp.1 mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp.0,1316. Penurunan jumlah prosentase ROA mengindikasikan bahwa kemampuan perusahaan dalam menciptakan keuntungan menurun dari data yang ada diatas jumlah kenaikan penjualan pada tahun 2015 tidak sebesar tahun sebelumnya biaya –biaya operasional perusahaan pada tahun 2015 naik dan pada tahun 2015 masih banyak dana yang belum terpakai dan masuk ke dalam kas.

Menurut Lestari dan Sugiharto (2007:196) angka ROA dapat dikatakan baik apabila $> 2\%$. Apabila dilihat dari hasil analisis diatas, maka ROA yang dihasilkan oleh “UD. Mustika Agung” Magetan masih berada diatas standart. Meskipun laba yang dihasilkan perusahaan mengalami penurunan pada tahun

2015 tetapi kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba masih baik. Semakin besar nilai ROA maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan dan semakin baik pula posisi perusahaan tersebut dalam segi penggunaan aset. ROA dapat ditingkatkan dengan cara menekan biaya operasional atau harga pokok penjualan sehingga laba yang diperoleh lebih tinggi.

b. *Gross Profit Margin (GPM)*

Gross Profit Margin (GPM) digunakan untuk mengukur tingkat laba kotor dibandingkan dengan volume penjualan. Semakin besar gross profit margin semakin baik keadaan operasi dalam suatu perusahaan. Berikut adalah hasil dari perhitungan GPM pada "UD. Mustika Agung" Magetan. *Gross profit margin* dapat dirumuskan sebagai berikut (Syamsuddin2005 : 59) :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Hargapokokpenjualan}}{\text{Penjualan}}$$

Tabel 4.7
Perhitungan GPM
" UD. Mustika Agung " Magetan

Tahun	Laba kotor	Penjualan	GPM
2013	Rp 144.325.000	Rp 277.325.000	52,00%
2014	Rp 207.075.000	Rp 394.575.000	52,40%
2015	Rp 240.200.000	Rp 443.200.000	54,19%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan hasil tabel diatas, bahwa nilai margin laba kotor selama 3 tahun marginnya mengalami kenaikan. Ini bisa dilihat pada tahun 2013 nilai GPM 52,00% dari volume penjualan dengan artian setiap Rp.1 penjualan atau pendapatan perusahaan, perusahaan harus membayar beban usaha sebesar

Rp.0,520, pada tahun 2014 nilai GPM naik menjadi 52,40% dari volume penjualan dengan artian setiap Rp.1 penjualan maka perusahaan harus membayar beban sebesar Rp.0,524, dan pada tahun 2015 nilai GPM semakin naik menjadi 54,19% dengan artian setiap Rp.1 penjualan atau pendapatan perusahaan maka perusahaan harus membayar beban usahanya sebesar Rp.0,5419. *Gross Profit Margin* (GPM) dapat dijadikan sebagai indikator kesehatan suatu perusahaan. Apabila prosentase GPM nya rendah artinya beban penjualan perusahaan tinggi sehingga menyebabkan laba kotor perusahaan rendah. Dan sebaliknya apabila prosentase GPM perusahaan tinggi artinya beban penjualan perusahaan rendah sehingga laba kotor perusahaan tinggi.

Hasil GPM pada tahun 2013, 2014 dan 2015 menunjukkan kenaikan kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba yang akan digunakan untuk menutupi biaya – biaya tetap dan biaya operasional perusahaan. Karena laba kotor yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya tetap cenderung naik membuktikan bahwa perusahaan efisien dalam melakukan aktivitas produksi baik dalam hal pemakaian bahan baku, tenaga kerja langsung maupun biaya operasional perusahaan.

3. *Net Profit Margin (NPM)*

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio antara laba bersih dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menggambarkan seberapa besar prosentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. Berikut adalah hasil dari perhitungan NPM pada “UD. Mustika

Agung” Magetan. Menurut Riyanto, (2011 : 83) *Net Profit Margin* dihitung dengan rumus :

$$\text{NPM} = \frac{\text{lababersihsetelahpajak}}{\text{penjualan}} \times 100$$

Tabel 4.8
Perhitungan NPM
" UD. Mustika Agung " Magetan

Tahun	Laba bersih setelah pajak	Penjualan	NPM
2013	Rp 40.325.000	Rp 277.325.000	14,50%
2014	Rp 101.125.000	Rp 394.575.000	25,60%
2015	Rp 118.700.000	Rp 446.200.000	26,60%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan perhitungan tabel diatas, diketahui rasio net profit margin perusahaan “UD.Mustika Agung” Magetan pada tahun 2013 sebesar 14,50% dan mengalami kenaikan yakni pada tahun 2014 menjadi 25,80% dan pada tahun 2015 mengalami kenaikan menjadi 26,60. Dengan artian setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan Rp.0,1450 atau 14,50% laba pada tahun 2013. Pada tahun 2014 setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan Rp.0,2560 atau 25,60% laba, dan pada tahun 2015 setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan Rp.0,2660 atau 26,60% laba. Prosentase NPM perusahaan pada tahun 2015 mengalami kenaikan.

Naiknya nilai NPM disebabkan oleh meningkatnya laba bersih aktif pajak yang diikuti oleh kenaikan penjualan bersih. Menurut Sulistyanto (tanpa tahun:7) angka NPM dikatakan baik apabila > 5%. Apabila perusahaan ingin meningkatkan NPM dapat dilakukan dengan cara menyesuaikan nilai laba bersih setelah pajak terhadap nilai penjualan. Untuk meningkatkan NPM yaitu dengan memperbesar volume sales unit pada tingkat penjualan tertentu dan menaikkan harga penjualan per unit.

4.2.2 Pengelolaan Kredit CV. Cipto Agung

CV. Cipto Agung mulai menjalankan usaha sejak tahun 2004. 12 tahun CV. Cipto Agung berhasil menjalankan usahanya. Tetapi Hasil yang diperoleh tidak cukup maksimal karena jumlah yang diproduksi sedikit. Sejak Tahun 2004 perusahaan melakukan pinjaman bank dari pinjaman modal kerja sampai akhirnya pada tahun 2011 pinjaman yang diambil adalah pinjaman rekening koran.

Jumlah pinjaman CV. Cipto Agung tahun 2013 – 2015 :

Tabel 4.9
CV. Cipto Agung
Jumlah Kredit Tahun 2013 – 2015

Tahun	Jumlah Kredit	
2013	Rp	50.000.000
2014	Rp	50.000.000
2015	Rp	50.000.000

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Pada tahun 2013 perusahaan melakukan pinjaman kredit sejumlah Rp. 50.000.000,00. Pada tahun 2014 perusahaan menambah jumlah kreditnya sebesar Rp. 50.000.000,00 , dan pada tahun 2015 perusahaan menambah lagi jumlah kreditnya sebesar Rp. 50.000.000,00. Tiga tahun berturut – turut perusahaan mengajukan pinjaman kredit dengan jumlah yang sama. Laba yang dihasilkan perusahaan juga meningkat setiap tahunnya.

Bapak Sutrisno selaku pimpinan CV. Cipto Agung memutuskan untuk mengajukan pinjaman kredit kepada Bank BRI. Jenis pinjaman yang diambil yaitu kredit rekening koran. Kredit rekening koran yaitu kredit yang penyediaan dananya dilakukan dengan jalan pemindah – bukuan, ke dalam rekening koran/ rekening giro atas nama debitur, sedangkan penarikannya dilakukan dengan cek,

bilyet giro atau surat pemindah – bukuan lainnya. Jumlah kredit yang diajukan pertamakali sebesar Rp. 50.000.000,00 . Pengelolaan kredit yang ada di CV. Cipto Agung dilakukan dengan cara :

a. Alokasi dana pinjaman

Dana pinjaman dialokasikan untuk menambah jumlah anggaran produksi, supaya dapat memproduksi produk mebel yang lebih banyak, dengan tujuan untuk mendapatkan profit yang lebih besar. Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Samirin, Spd selaku Pimpinan UD. Mustika Agung pada hari Minggu 25 September 2016 pukul 16.30 mengenai alokasi dana pinjaman adalah sebagai berikut :

“Saya mengalokasikan dana pinjaman saya dengan menambahkannya pada pembelian bahan baku dan pembelian mesin untuk tujuan operasional perusahaan. Dari hasil pinjaman yang telah saya terima tersebut saya memperoleh laba yang lebih tinggi dari tahun – tahun sebelum saya mengajukan pinjaman”.

Dari hasil wawancara diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bapak Sutrisno mengambil pinjaman kredit untuk menambah modal usahanya supaya dengan tamabahan modal tersebut dapat menambah laba perusahaannya. Beliau menggunakannya untuk pembelian peralatan dan menambah anggaran pemebelian bahan baku. Bahwa dana pinjaman tersebut dialokasikan untuk kebutuhan operasional perusahaan. Alokasi dana tersebut dapat diketahui dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 4.10
Alokasi Pinjaman
CV. Cipto Agung
Tahun 2013 – 2015

Tahun	Jumlah dana pinjaman	Alokasi dana	Harga
2013	Rp 50.000.000	Pembelian bahan baku : Kayu jati A2 (11m ³ @Rp.2.250.000,-) kayu jati A3 (5m ³ @Rp.3000.000,-) Jumlah Pembelian Peralatan : Mesin Pasrah 1 unit Mesin Bur 1 unit Mesin Ampelas 1 unit Mesin Gergaji Sinso 1 unit Mesin Fropil 1 unit Jumlah Jumlah Total	Rp 24.750.000 Rp 15.000.000 Rp 39.750.000 Rp 750.000 Rp 2.550.000 Rp 800.000 Rp 5.500.000 Rp 650.000 Rp 10.250.000 Rp 50.000.000
2014	Rp 50.000.000	Pembelian bahan baku : Kayu jati A2 (4m ³ @Rp.2.250.000,-) Kayu jati A3 (3,8m ³ @Rp.3.000.000,-) Jumlah Pembelian Peralatan : Mesin Gergaji Benso 1 unit Mesin Asah Gergaji Benso 1 unit Jumlah Jumlah Total	Rp 9.000.000 Rp 11.400.000 Rp 20.400.000 Rp 25.350.000 Rp 4.250.000 Rp 29.600.000 Rp 50.000.000
2015	Rp 50.000.000	Pembelian bahan baku: Kayu A2 (7m ³ @Rp. 2.250.000,-) Kayu A3 (4,9m ³ @Rp.3.500.000,-) Kayu A1 (12m ³ @Rp.1.400.000,-) Jumlah Pembelian lem kayu Pembelian paku Jumlah Total	Rp 15.750.000 Rp 17.150.000 Rp 16.800.000 Rp 49.700.000 Rp 200.000 Rp 100.000 Rp 50.000.000

Sumber: Alokasi dana pinjaman CV. Cipto Agung, data Diolah tahun 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa semua dana pinjaman yang telah diterima oleh CV. Cipto Agung sepenuhnya digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti pembelian bahan baku , dan pembelian mesin. Dengan adanya perencanaan yang matang terhadap dana yang sudah dipinjam maka tidak akan dikhawatirkan dana tersebut tidak tepat sasaran dan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang lebih besar akan terwujud. Apabila laba perusahaan bertambah maka pengusaha akan mampu membayar kewajibannya di bank tanpa ada kemacetan. Sehingga pengusaha mendapatkan kepercayaan dari pihak bank, dan apabila pengusaha mengajukan pinjaman lagi maka bank dengan senang hati akan memberikan pinjaman tersebut tanpa proses yang lama seperti pada pertamakali mengajukan pinjaman.

4.2.2.1 Kondisi Keuangan CV. Cipto Agung

Untuk mengetahui perkembangan CV. Cipto Agung berikut disajikan kondisi laporan keuangan periode berupa neraca dan laporan laba rugi CV. Cipto Agung.

1. Neraca CV. Cipto Agung periode 2013-2015

Tabel 4.11
Neraca
CV.Cipto Agung
Per 31 Desember 2013-2015

PERKIRAAN	TAHUN 2013	TAHUN 2014	TAHUN 2015
AKTIVA			
AKTIVA LANCAR			
Kas	Rp 78.150.000	Rp 160.600.000	Rp 306.750.000
Piutang usaha	Rp 2.000.000	Rp 1.500.000	Rp 1.000.000
Persediaan	Rp 9.850.000	Rp 2.500.000	Rp 650.000
Jumlah aset lancar	Rp 90.000.000	Rp 164.600.000	Rp 308.400.000
AKTIVA TETAP			

Lanjutan Tabel 4.11

Tanah dan bangunan	Rp 75.000.000	Rp 75.000.000	Rp 75.000.000
Peralatan	Rp 35.000.000	Rp -	Rp 16.000.000
Akum Penyusutan Peralatan	Rp -	Rp -	Rp -
Jumlah aktiva tetap	Rp 110.000.000	Rp 75.000.000	Rp 91.000.000
TOTAL AKTIVA	Rp 200.000.000	Rp 239.600.000	Rp 399.400.000
PASIVA			
KEWAJIBAN			
Utang usaha	Rp 10.000.000	Rp 15.600.000	Rp 20.000.000
Utang Bank	Rp 50.000.000	Rp 75.000.000	Rp 125.000.000
Jumlah kewajiban	Rp 60.000.000	Rp 90.600.000	Rp 145.000.000
EKUITAS			
Modal sendiri	Rp 140.000.000	Rp 149.000.000	Rp 254.400.000
laba tahun berjalan	Rp -	Rp -	Rp -
JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL	Rp 200.000.000	Rp 239.600.000	Rp 399.400.000

Sumber : Laporan Keuangan CV. Cipto Agung, data Diolah tahun 2016

Dari tabel diatas nampak bahwa jumlah kas yang dimiliki oleh CV. Cipto Agung dari tahun 2013 sampai tahun 2015 terus bertambah. Jumlah persediaan habis pada tahun 2015 hanya tersisa RP.650.000. Jumlah Piutang usaha semakin sedikit pada tahun 2015 hanya tersisa Rp.1.000.000,00. Jumlah hutang yang dimiliki oleh CV. Cipto Agung pada tahun 2015 semakin bertambah menjadi Rp.145.000.000,00 .Modal sendiri CV. Cipto Agungpada tahun 2013 sebesar Rp. 140.000.000,00, pada tahun 2014 jumlah modal bertambah sebesar Rp. 9.000.000,00 menjadi Rp. 149.000.000,00, pada tahun 2015 jumlah modal sendiri CV. Cipto Agung meningkat menjadi Rp. 254.400.000,00.

2. Laporan Laba / Rugi CV. Cipto Agung

Tabel 4.12
Laporan Laba/Rugi
CV.Cipto Agung
Per 31 Desember 2013-2015

Uraian	2013	2014	2015
Penjualan	Rp 248.350.000	Rp 311.150.000	Rp 396.350.000
Retur Penjualan dan potongan harga	Rp -	Rp -	Rp -
Penjualan Bersih	Rp 248.350.000	Rp 311.150.000	Rp 396.350.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 150.000.000	Rp 175.000.000	Rp 235.000.000
Lab Kotor	Rp 98.350.000	Rp 136.150.000	Rp 161.350.000
Biaya - Biaya :			
Biaya Gaji Karyawan	Rp 43.200.000	Rp 43.200.000	Rp 43.200.000
Biaya Listrik dan Air	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 2.500.000
Biaya Bunga	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Lain – lain	Rp -	Rp -	Rp -
Total	Rp 51.200.000	Rp 51.200.000	Rp 51.700.000
Lab bersih sebelum pajak	Rp 47.150.000	Rp 84.950.000	Rp 109.650.000
Biaya pajak	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Lab bersih setelah pajak	Rp 44.650.000	Rp 82.450.000	Rp 107.150.000

Sumber : Laporan Keuangan CV. Cipto Agung

Dari tabel diatas dapat diketahui peningkatan dan penurunan biaya-biaya yang terdapat pada perusahaan CV. Cipto Agung dari tahun 2013 sampai tahun 2015. Jumlah prosentase kenaikan atau penurunan biaya –biaya laporan laba rugi pada tahun 2013 ke tahun 2014 adalah sebagai berikut, penjualan naik sebesar 25%, jumlah penjualan bersih naik sebesar 25%, harga pokok penjualan naik

sebesar 17%, jumlah laba kotor meningkat sebesar 38%, laba bersih sebelum pajak meningkat sebesar 80%, laba bersih meningkat sebesar 85%.

Sedangkan Jumlah prosentase kenaikan atau penurunan biaya –biaya laporan laba rugi dari tahun 2014 ke tahun 2015 adalah sebagai berikut, penjualan naik sebesar 27%, jumlah penjualan bersih naik sebesar 27%, harga pokok penjualan naik sebesar 34%, jumlah laba kotor meningkat sebesar 19%, laba bersih sebelum pajak meningkat sebesar 29%, biaya pajak tetap sama, laba bersih meningkat sebesar 30%. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa laba yang dihasilkan oleh perusahaan setiap tahunnya meningkat, yakni pada tahun 2013 sebesar Rp. 44.650.000,00 , pada tahun 2014 sebesar Rp. 82.450.000,00 dan pada tahun 2015 sebesar Rp. 107.150.000,00. Dari tahun 2013 ke tahun 2014 laba meningkat sebesar Rp. 37.800.000,00 atau apabila diprosentase sebesar 80% dan dari tahun 2014 ke tahun 2015 laba meningkat sebesar Rp. 24.700.000,00 atau 30%. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tahun 2015 sedikit menurun dibandingkan dengan tahun 2014.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Sutrisno, selaku Pimpinan CV. Cipto Agung pada hari Minggu 15 Mei 2016 pukul 08.00 mengenai laba perusahaan yang sangat meningkat pada setiap tahunnya adalah sebagai berikut :

“ Laba yang dihasilkan dalam kurun waktu 3 tahun pada perusahaan saya terus meningkat, itu terjadi karena jumlah produksi yang dihasilkan meningkat. Produksi meningkat karena saya membeli mesin produksi dari kredit yang telah saya ajukan pada bank BRI. Saya setiap tahun mengambil kredit tujuan saya adalah untuk mendapatkan keuntungan yang lebih sehingga perusahaan saya dapat berkembang”. Laba yang saya peroleh pada tahun 2015 sedikit menurun dari tahun 2014. Penyebabnya adalah pesanan mebel menurun pada tahun 2015 tersebut.”

Dari hasil wawancara diatas maka dapat diuraikan sebagai berikut :

Bahwa laba perusahaan meningkat setelah adanya penambahan modal dari pinjaman kredit tersebut, tahun 2013-2014 laba yang dihasilkan sangat tinggi. Tetapi tahun 2015 terjadi penurunan laba yang disebabkan oleh menurunnya jumlah pesanan.

4.2.2.2 Rasio Hutang

Setiap pemilik usaha selalu memiliki keinginan untuk memperbesar usahanya dan memperoleh keuntungan yang besar. Maka salah satu cara untuk memperbesar usahanya dalam hal modal usaha adalah dengan meminjam dana kepada pihak lain. Risiko yang harus dihadapi apabila perusahaan meminjam dana kepada pihak lain yaitu tingkat bunga yang tinggi dan harus melunasi tepat pada waktunya.

Oleh karena itu setelah melakukan peminjaman dana atau mengajukan kredit maka harus ada pengelolaan kredit tersebut supaya kredit tersebut benar dapat berguna untuk mengembangkan usaha. Oleh karena itu pengusaha wajib mengetahui seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh kredit atau hutang tersebut. Pengukuran tingkat hutang didasarkan pada rasio solvabilitas salah satu rasio solvabilitas yang digunakan adalah Rasio Total Utang Terhadap Total Aset (*Debt to Asset Ratio*). Rasio ini menunjukkan besarnya total hutang terhadap keseluruhan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan (Syamsudin, 2006 :30).Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{TotalHutang}}{\text{TotalAktiva}} \times 100 \%$$

Tabel 4.13
Perhitungan DAR
CV. Cipto Agung Magetan Periode 2013-2015

Tahun	Total Hutang	Total Aktiva	DAR
2013	Rp 60.000.000	Rp 200.000.000	30,00%
2014	Rp 90.600.000	Rp 239.000.000	37,90%
2015	Rp 145.000.000	Rp 399.400.000	36,30%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan hasil perhitungan Debt to Asset Ratio menunjukkan bahwa jumlah aktiva perusahaan yang didanai oleh hutang pada tahun 2013 adalah 30%. Rasio ini dapat diinterpretasikan bahwa setiap Rp.0,3 hutang perusahaan dijamin oleh Rp.1 aset perusahaan. Pada tahun 2014, jumlah aktiva yang didanai oleh hutang sebesar 37,90% . Rasio ini dapat diinterpretasikan bahwa setiap Rp.0,379 hutang perusahaan dijamin oleh Rp.1 aset perusahaan. Pada tahun 2015, jumlah aktiva yang didanai oleh hutang 36,30% , dapat diinterpretasikan bahwa setiap Rp.0,363 hutang perusahaan dijamin oleh Rp.1 aset perusahaan. Dengan hasil rasio 30% pada tahun 2013 maka 30% aset perusahaan dibiayai oleh hutang dan 70% aset lainnya dibiayai oleh modal, tingkat solvabilitas perusahaan sangat baik kaarena dengan modal 70% dari aset maka perusahaan mempunyai kemampuan yang baik untuk melunasi semua kewajiban yang ada.

Pada tahun 2014 jumlah rasio 37,90% lebih besar dibandingkan dengan tahun 2013 , yang berarti bahwa 37,90% jumlah aset perusahaan didanai hutang perusahaan dan 62,10% aset perusahaan dibiayai oleh modal. Pada tahun 2015 jumlah rasio yaitu 36,3% lebih rendah dari tahun 2014 yang berarti 36,30% aset perusahaan dibiayai oleh hutang perusahaan dan 63,70% dibiayai oleh modal . Maka dengan hasil rasio tersebut sebagian besar aset perusahaan dibiayai oleh

modal sendiri perusahaan. Dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang baik untuk melunasi hutang – hutangnya.

Sebagian dari analisis keuangan berpendapat “bahwa jika jumlah total aset yang dibiayai oleh modal terlalu besar, maka perusahaan juga dianggap meniadakan potensi hutang untuk menunjang perusahaan. Sebagaimana kita tahu bahwa hutang merupakan salah satu alat untuk meleverage-kan keuangan perusahaan, tetapi jika jumlah hutang terlalu banyak, maka juga akan dapat membebani keuangan perusahaan”. (Analisis Saham Indonesia, Minggu 14 Juli 2013)

4.2.2.3 Profitabilitas

Setiap usaha harus memperhatikan tingkat profitabilitas disamping memperhatikan laba yang tinggi sebab laba yang tinggi belum tentu menunjukkan kemampuan menghasilkan laba yang tinggi pula. Oleh sebab itu, laba yang diperoleh harus dibandingkan dengan modal atau harta yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Penilaian tingkat profitabilitas didasarkan pada tiga rasio sebagai berikut:

a. Return On Asset (ROA)

Rasio ROA untuk mengukur kemampuan pengelolaan kredit yang dilakukan oleh UD. Mustika Agung dalam menghasilkan laba, rasio ROA dihitung dari perbandingan antara laba bersih perusahaan setelah pajak dibagi dengan total aset perusahaan. Berikut adalah hasil dari perhitungan ROA pada “UD. Mustika Agung” Magetan. Rasio ini bisa dihitung menurut Mamduh (2009 : 81) adalah sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{lababersih}}{\text{totalaset}} \times 100\%$$

Tabel 4.14
Perhitungan ROA
CV. Cipto Agung Magetaan Tahun 2013-2015

Tahun	Laba bersih	Total aset	ROA
2013	Rp 44.650.000	Rp 200.000.000	22,30%
2014	Rp 82.450.000	Rp 239.000.000	34,40%
2015	Rp 107.150.000	Rp 399.400.000	26,80%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan hasil perhitungan Return on Asset diatas menunjukkan bahwa kemampuan pengelolaan kredit perusahaan atas modal yang dimiliki CV. Cipto Agung, Magetan dalam memperoleh keuntungan atau laba pada tahun 2013 sebesar 22,30%, kemudian pada tahun 2014 hasil ROA sebesar 34,14% dan pada tahun 2015 hasil perhitungan ROA sebesar 26,80%. Dari tahun 2013 ke tahun 2014 kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba naik sebesar dari 22,30 % menjadi 34,40% sedangkan pada tahun 2015 kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menurun dari 34,40% menjadi 26,8%.

Artinya nilai ROA CV. Cipto Agung, Magetan pada tahun 2013 sebesar 22,30%. Yang artinya setiap aktiva sebesar Rp.1, mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp.0,223. Pada tahun 2014 nilai ROA naik menjadi 34,40%, yang berarti setiap aktiva sebesar Rp.1 mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp.0,344. Dan pada tahun 2015 nilai ROA menurun menjadi 26,80% , yang berarti setiap aktiva sebesar Rp.1 mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp.0,268. Penurunan jumlah prosentase ROA dikarenakan pada tahun 2015 laba yang dihasilkan perusahaan tidak sebesar laba tahun 2013 ke 2014.

Menurut Lestari dan Sugiharto (2007:196) angka ROA dapat dikatakan baik apabila > 2%. Apabila dilihat dari hasil analisis diatas, maka ROA yang dihasilkan oleh CV. Cipto Agung, Magetan masih baik. Semakin besar nilai ROA maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan dan semakin baik pula posisi perusahaan tersebut dalam segi penggunaan aset.

b. *Gross Profit Margin* (GPM)

Gross Profit Margin (GPM) digunakan untuk mengukur tingkat laaba kotor dibandingkan dengan volume penjualan. Semakin besar gross profit margin semakin baik keadaan operasi dalam suatu perusahaan. Berikut adalah hasil dari perhitungan GPM pada CV. Cipto Agung, Magetan. *Gross profit margin* dapat dirumuskan sebagai berikut (Syamsuddin2005 : 59) :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Hargapokokpenjualan}}{\text{Penjualan}}$$

Tabel 4.15
Perhitungan GPM

CV. Cipto Agung Magetaan Tahun 2013-2015

Tahun	Penjualan Bersih	Penjualan	GPM
2013	Rp.98.350.000,00	Rp.248.350.000,00	39,60%
2014	Rp.136.150.000,00	Rp.311.150.000,00	43,70%
2015	Rp. 161.350.000,00	Rp.396.350.000,00	40,07%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan hasil tabel diatas, bahwa nilai margin laba kotor selama 3 tahun marginnya mengalami kenaikan. Ini bisa dilihat pada tahun 2013 nilai GPM 39,6% dari volume penjualan dengan artian setiap Rp.100 penjualan menghasilkan laba bruto sebesar Rp.0,396, pada tahun 2014 nilai GPM naik menjadi 43,7% dari volume penjualan dengan artian setiap Rp.100 penjualan

menghasilkan laba bruto sebesar Rp.0,437, dan pada tahun 2015 nilai GPM menurun menjadi 40,7% dari volume penjualan dengan artian setiap Rp.100 penjualan menghasilkan laba bruto sebesar Rp.0,407.

Hasil GPM pada tahun 2013 ke 2014 menunjukkan kenaikan kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba yang akan digunakan untuk menutupi biaya – biaya tetap dan biaya operasional perusahaan. Tapi pada tahun 2015 jumlah rasio menurun menjadi 40,7% yang diartikan bahwa pada tahun 2015 kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba yang akan digunakan untuk menutupi biaya – biaya sedikit menurun dari tahun – tahun sebelumnya. Nilai GPM turun pada tahun 2015 menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai kemampuan yang kurang baik dalam menghasilkan laba kotor. Penurunan tersebut terjadi karena penjualan menurun yang diikuti harga pokok penjualan sehingga laba kotor yang dihasilkan cukup rendah. Semakin besar *gross profit margin* maka semakin baik keadaan operasi perusahaan. Karena hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan relatif lebih rendah dibandingkan dengan penjualan, demikian pula sebaliknya semakin rendah *gross profit margin* semakin kurang baik operasi perusahaan.

c. . *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio antara laba bersih dibandingkan dengan penjualan. Net Profit Margin semakin besar maka semakin baik. Menurut Riyanto, (2011 : 83) *Net Profit Margin* dihitung dengan rumus :

:

$$\text{NPM} = \frac{\text{lababersihsetelahpajak}}{\text{penjualan}} \times 100$$

Tabel 4.16
Perhitungan NPM
CV. Cipto Agung Magetan Tahun 2013-2015

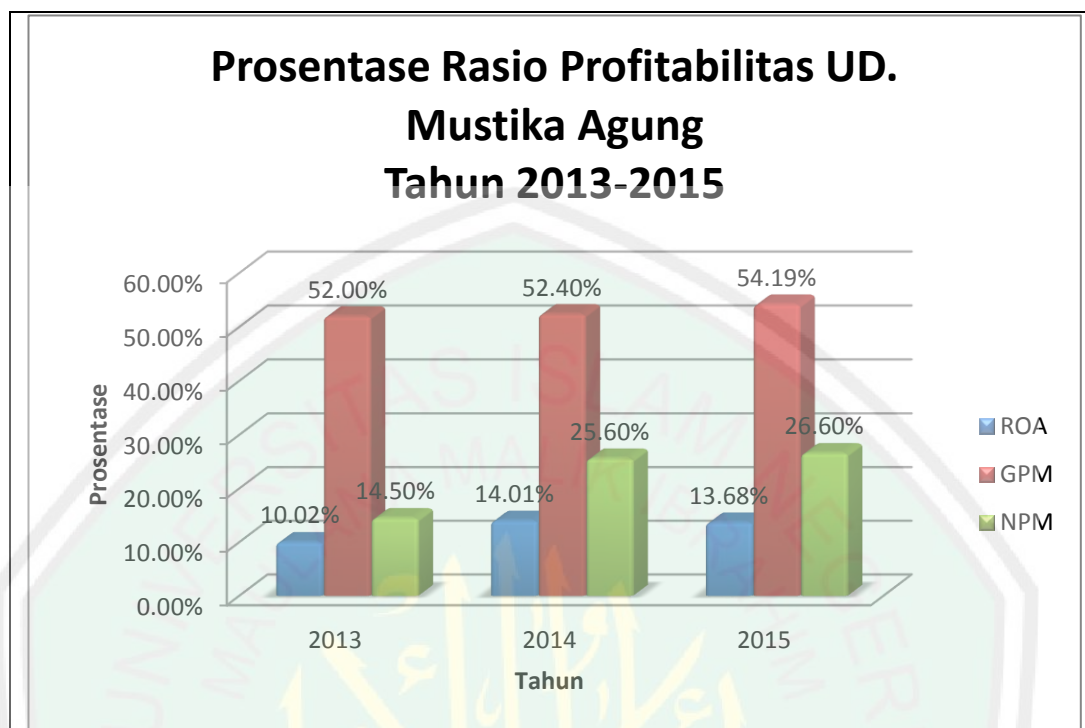
Tahun	Laba bersih setelah pajak	Penjualan	NPM
2013	Rp 44.650.000	Rp 248.350.000	17,90%
2014	Rp 82.450.000	Rp 311.150.000	26,40%
2015	Rp 107.150.000	Rp 396.350.000	27,00%

Sumber : Data Diolah tahun 2016

Berdasarkan perhitungan tabel diatas, diketahui rasio net profit margin perusahaan CV. Cipto Agung Magetan pada tahun 2013 sebesar 17,9% dan mengalami kenaikan yakni sebesar 8,5% pada tahun 2014 menjadi 26,4% dan pada tahun 2015 mengalami kenaikan sebesar 0,6% menjadi 27,0%. Dengan artian setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan 17,9% laba pada tahun 2013. Pada tahun 2014 setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan 26,4% laba, dan pada tahun 2015 setiap Rp.1 penjualan akan menghasilkan 27,0% laba. Naiknya nilai NPM disebabkan oleh meningkatnya laba bersih aktif pajak yang diikuti oleh kenaikan penjualan bersih. Menurut Sulistyanto (tanpa tahun:7) angka NPM dikatakan baik apabila $> 5\%$. Apabila perusahaan ingin meningkatkan NPM dapat dilakukan dengan cara menyesuaikan nilai laba bersih setelah pajak terhadap nilai penjualan. Untuk meningkatkan NPM yaitu dengan memperbesar volume sales unit pada tingkat penjualan tertentu dan menaikkan harga penjualan per unit.

4.2.2.4 Grafik Profitabilitas UD. Mustika Agung dan CV. Cipto Agung

Penjelasan tentang tingkat profitabilitas yang dihasilkan oleh kedua perusahaan diatas dapat dilihat dari grafik dibawah ini,

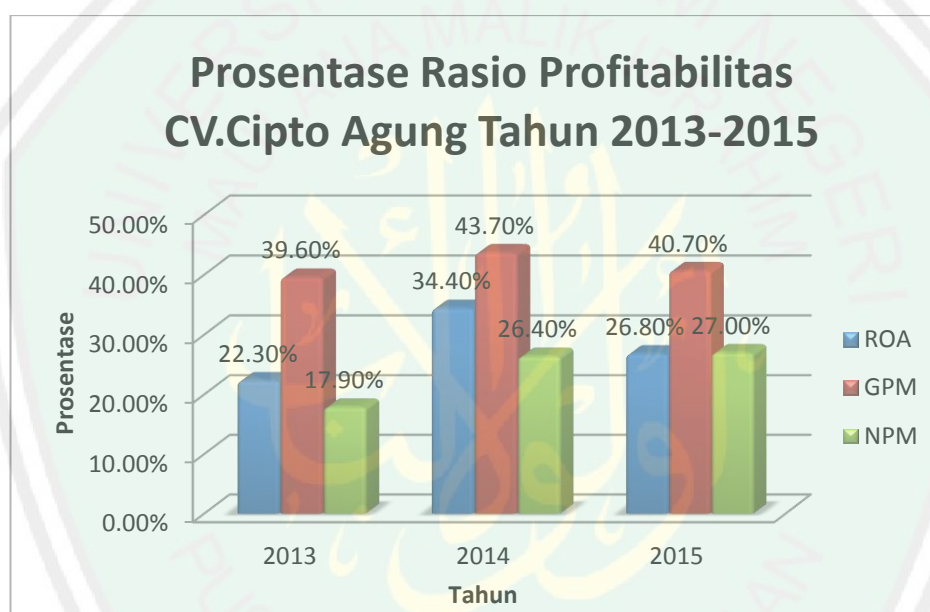


Sumber : Data Diolah tahun 2016

Gambar 4.3 Grafik Prosentase Profitabilitas UD. Mustika Agung

Dari gambar grafik diatas dapat dijelaskan bahwa profitabilitas UD. Mustika Agung dilihat dari rasio *Return On Asset (ROA)* menunjukkan ROA pada tahun 2013 bernilai 10,02% dan mengalami peningkatan pada tahun 2014 sebesar 3,99% atau 4% menjadi 14,01% tetapi pada tahun 2015 dan nilai ROA menurun sebesar 0,33% menjadi 13,68% yang berarti kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menurun pada tahun 2015. *Return On Asset (ROA)* menggambarkan perputaran aktiva diukur dari penjualan (Harahap 2010:305). Semakin besar rasio ini maka semakin baik hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Penurun ROA terjadi karena pada tahun 2015 jumlah pendapatan dari penjualan tahun 2015 tidak sebesar tahun 2014. Dari Rasio *Gross Profit Margin (GPM)* dari tahun 2013-2015 rasio GPM

perusahaan terus meningkat, tahun 2013 52,00%, tahun 2014, 52,40% dan tahun 2015 54,19% kenaikan yang cukup tinggi terjadi pada tahun 2015. Dari Rasio *Net Profit Margin (NPM)* menunjukkan jumlah NPM terus meningkat dari tahun 2013-2015, tahun 2013 14,50%, tahun 2014 25,60%, tahun 2015 26,60%. Semakin meningkatnya prosentase nilai NPM maka semakin baik operasi perusahaan tersebut.



Sumber : Data Diolah tahun 2016

Gambar 4.4 Grafik Prosentase Profitabilitas CV. Cipto Agung

Dari grafik diatas dapat diketahui prosentase profitabilitas perusahaan CV. Cipto Agung dilihat dari Rasio ROA, GPM, dan NPM. *Return On Asset (ROA)* tahun 2013, 22,30% tahun 2014 meningkat menjadi 34,40% tetapi tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 7,6% menjadi 26,80%. Rasio *Gross Profit Margin (GPM)* menunjukkan tahun 2013 jumlah GPM 39,60% pada tahun 2014 jumlah GPM meningkat dari 39,60% menjadi 43,70% dan pada tahun 2015 jumlah GPM

menurun dari 43,70% menjadi 40,70%. Dari rasio *Net Profit Margin (NPM)* jumlah prosentase NPM pada tahun 2013 17,90%, pada tahun 2014 mengalami kenaikan menjadi 26,40%, dan pada tahun 2015 prosentase perusahaan meningkat menjadi 27,00%.

Menurut Al- Qur'an, As- Sunnah , dan pendapat ulama – ulama Fiqih disimpulkan bahwa laba/ profitabilitas ialah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang (Syahatah, 2001 : 149).

Arti laba dalam Al- Qur'an tercantum dalam surat Al – Baqarah ayat 16 yang berbunyi :

أُولَئِكَ
الَّذِينَ اشْتَرَوْا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya : Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk (Al- Baqarah : 16).

Ayat diatas menjelaskan bahwa laba merupakan kelebihan dari modal pokok, dan tujuan pedagang adalah menyelamatkan modal pokok dan meraih laba. Sementara itu orang –orang yang dicontohkan dalam ayat diatas menyia – nyiakan semua itu yaitu modal utama mereka adalah petunjuk tetapi petunjuk tersebut tidak akan mereka peroleh sebab adanya kesesatan dan tujuan – tujuan duniawi. Sehingga orang – orang tersebut termasuk orang – orang yang tidak beruntung.

Laba ialah selisih lebih hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi (Al- Muslih, Ash – Shawi, 2001 : 78). Karena perniagaan berarti jual beli dengan

tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar, bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan.

Modal perusahaan di dapat dari modal sendiri dan modal pinjaman. Setelah mendapatkan modal pinjaman yang harus dilakukan adalah mengelola pinjaman supaya pinjaman tersebut dapat menambah laba bagi usahanya sehingga perusahaan dapat melunasi kewajiban jangka panjang maupun jangka pendeknya. Selain itu perusahaan juga harus memperhitungkan risiko-risiko yang harus dihadapi dalam usahanya. Dengan begitu usahanya dapat terus berkembang dan bertahan melawan pesaing-pesaing.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis di UD. Mustika Agung, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengelolaan kredit yang diterapkan pada UD. Mustika Agung dan CV. Cipto Agung dikelola untuk kegiatan operasional perusahaan. Dengan menambahkan jumlah anggaran produksi dan pembelian bahan baku menggunakan dana pinjaman modal membuat jumlah hasil produksi pada tahun 2013 -2014 meningkat, sedangkan tahun 2015 secara nominal penjualan dan laba mengalami peningkatan tetapi secara prosentase laba dan penjualan kedua perusahaan tersebut mengalami penurunan. Penurunan prosentase disebabkan oleh penurunan pesanan dan daya beli masyarakat. Kredit yang telah diterima oleh perusahaan harus dikelola dengan baik karena Apabila kredit tersebut terus dikelola dengan perencanaan yang matang maka profitabilitas perusahaan semakin tahunnya akan semakin meningkat. Jumlah pinjaman kredit kedua perusahaan tersebut juga lebih kecil dari jumlah aset yang dimiliki, sehingga perusahaan mampu untuk melunasi kewajiban jangka panjang maupun jangka pendeknya. Semua itu dapat dilihat dari hasil perhitungan rasio hutang yaitu Debt to Asset Ratio yang menunjukkan bahwa sebagian besar aktivitas perusahaan didanai oleh asset perusahaan sendiri.

2. Jika dihubungkan dengan perhitungan profitabilitas perusahaan menggunakan rasio ROA, NPM, dan GPM, secara keseluruhan laba yang dihasilkan oleh UD. Mustika Agung cukup baik. Karena pada tahun 2013 dan 2014 prosentase ROA naik tetapi terdapat penurunan prosentase ROA pada tahun 2015. Meskipun ada penurunan dari hasil ROA pada tahun 2015 tetapi jumlah penurunan tidak sampai 1%. Dengan adanya pencapaian profitabilitas tersebut maka perusahaan mampu membayar kewajibannya kepada pihak bank.

Apabila dihubungkan dengan perhitungan profitabilitas menggunakan rasio NPM, GPM, dan ROA, secara keseluruhan laba yang dihasilkan oleh CV. Cipto Agung baik. Karena pada tahun 2013 – 2015 tingkat pendapatan dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba masih cukup baik karena jumlah prosentase > 5%. Sehingga meskipun terdapat penurunan prosentase laba pada tahun 2015, perusahaan masih dapat melunasi kewajiban-kewajibannya dan usahanya dapat terus berlanjut.

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan di industri kecil mebel Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan. maka peneliti dapat memberikan saran guna tercapainya perubahan yang lebih baik:

1. Dalam hal manajemen perusahaan maka seharusnya dikelola dengan lebih baik. Supaya perusahaan dapat terus bertahan ditengah persaingan yang ketat. Dalam hal pelaporan keuangan seharusnya segera disusun sesuai dengan SAK supaya perusahaan dapat mengetahui sejauh mana

perusahaan dapat menghasilkan laba. Sebelum melakukan pinjaman kredit membuat rencana yang tepat supaya dana yang telah dipinjam dapat menghasilkan keuntungan perusahaan yang lebih besar.

2. Diadakan evaluasi setiap akhir tahun untuk mengetahui sejauh mana perkembangan usahanya, permasalahan apa yang sering dihadapi dan bagaimana cara menyelesaikan permasalahan yang ada tersebut supaya di kedepannya tidak akan terulang, dan perusahaan akan terus berkembang. Untuk pemasaran perusahaan seharusnya menggunakan media internet sebagai sarana untuk memasarkan produknya sehingga dapat memperluas koneksi yang ada, dan dapat menarik pelanggan yang baru.
3. Untuk peneliti selanjutnya dapat menyusun laporan keuangan sesuai dengan SAK supaya mudah dalam menganalisis.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an.

Al-Hadist.

Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, PT. Rineka Cipta. Jakarta.

Ash- Shawi, Shalah dan Al – Mushlih, Abdullah. (2001). *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Darul Haq. Jakarta.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Magetan, 8 Maret 2016

Firdauzi, Rachmat dan Ariyanti, Maya. (2009). *Manajemen Perkreditan Bank Umum Teori, Masalah, Kebijakan, dan Aplikasinya Lengkap dengan Analisis Kredit*, Alfabeta. Bandung.

Griffin, Ricky W dan Ronald J. Ebert. 2007. *Bisnis Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga

Hanafi, Mamduh dan Halim, Abdul.(2009). *Analisis Laporan Keuangan*, UPP STIM YKPN. Yogyakarta.

Iman Firman H & Adi Ridwan F, *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT Bank Jabar Banten. Tbk.)*:Jurnal Penelitian Universitas Siliwangi. www.unsil.ac.id

Indriantoro, dkk. 2001. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

J. Moleong, Lexy. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rosda Karya

Kartono, Kartini. 1996. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Mandar Maju. Bandung.

Kasmir. (2005). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Kasmir.(2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Lestari, Maharani Ika dan Toto Sugiharto,2007. *Kinerja Bank Devisa Dan Bank Non Devisa Dan Faktor-faktor Yang Mempengaruhiny*. Proceeding PESAT

- (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitek & Sipil). 21-22 Agustus, Vol.2. Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma.
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Ni Wayan Ana Purwanti.Dkk, Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM. *Jurnal Penelitian Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia*.www.undiksha.ac.id
- Raja,Oskar, Jalu, Ferdy dan D'ral ,Vincent.(2010).*Kiat Sukses Mendirikan & Mengelola UMKM*, Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rino Desanto, *Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Tingkat Pendapatan Industri Kecil Kabupaten Madiun*. Tugas Akhir, Politeknik Madiun.
- Riyanto, Bambang. (1995). *Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, BPFE. Yogyakarta.
- Rohmah, Nuzulil Hidayati. (2010). *Manajemen kredit profitabilitas pada Perum Pegadaian Cabang Singosari*”, Skripsi. FE UIN MALIKI.
- Suhardjono. (2003). *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sutojo, Siswanto. (2000). *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*, Damar Mulya Pustaka. Bandung.
- Syahatah, Husein. (2001). *Pokok – Pokok Pikiran Akuntansi*, Dea Grafis. Jakarta.
- Syamsuddin, L. 2005. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Tjoekam, Moh. (1999), *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Van Horne, James, C dan John, M, Machowicz, Jr. 1997. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*.
- Wirartha, I Made.2006. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, Andi. Yogyakarta.

<http://www.bappeda.jatimprov.go.id> diakses 23 Juli 2013.

<http://www.diskopumkm.jatimprov.go.id>, diakses 20 November 2015













LAMPIRAN

BUKTI KONSULTASI

Nama : Nafiatun Nur Rohmah
Nim/ Jurusan : 12510100/ Manajemen
Pembimbing : Drs. Agus Sucipto, MM
Judul Skripsi : Peningkatan Profitabilitas Melalui Pengelolaan Kredit Oleh Pelaku UMKM Periode 2013-2015 (Studi Kasus Pada Industri Kecil Mebel Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	05 Februari 2016	Pengajuan <i>Outline</i>	1. 
2.	20 April 2016	Proposal	2. 
3.	04 Mei 2016	Revisi & Acc Proposal	3. 
4.	17 Mei 2016	Seminar Proposal	4. 
5.	24 Mei 2016	Acc Proposal	5. 
6.	10 Agustus 2016	Skripsi Bab I-V	6. 
7.	05 September 2016	Revisi & Acc Skripsi	7. 
8.	07 Desember 2016	Acc Keseluruhan	8. 

Malang, 23 Desember 2016

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. H. Misbahul Munir, Lc, M.Ei

NIP. 197507072005011005

BIODATA PENELITIAN

A. Data Pribadi

1. Nama : Nafiatun Nur Rohmah
2. Tempat & Tanggal Lahir : Magetan, 09 April 1994
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat Asal : Desa Duwet, Kec. Bendo, Kab. Magetan
5. Telepon & Hp : 083834668114
6. E-mail : Nafiarahma33@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan Formal

1. SDN Duwet I tahun 2000-2006
2. SMP Negeri 1 Kawedanan tahun 2007-2009
3. Madrasah Aliyah (MA) Hidayatul Mubtadiin Tegalarum tahun 2010-2012

C. Riwayat Pendidikan Non Formal (Seminar, Kursus, dan Pelatihan)

1. Pelatihan Pasar Modal Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2014.
2. Praktik Kerja Lapangan Integratif (PKLI) di PT. BPR Ekadharna Bhinaraharja, Magetan tahun 2015
3. Pelatihan SPSS Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2015.
4. Pelatihan penulisan karya ilmiah integratif Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2016.

5. Seminar Nasional Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.
6. Seminar Nasional Entrepeneur Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2015.
7. Sharia Econimist Training (SET) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.

D. Pengalaman Organisasi

1. Ketua Pramuka MA Hidayatul Mubtadiin Tegalarum tahun 2011-2012
2. Ketua Osis MA Hidayatul Mubtadiin Tegalarum tahun 2011-2012
3. Pengurus Organisasi Pondok Pesantren (OPP) Hidayatul Mubtadiin bagian Keamanan tahun 2012-2013.

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Malang, 6 Desember 2016

(Nafiatun Nur Rohmah)

**Panduan Wawancara
UD. Mustika Agung**

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya UD. Mustika Agung ?
2. Bagaimana struktur organisasi di UD. Mustika Agung ?
3. Apa visi, misi dan tujuan perusahaan UD. Mustika Agung ?
4. Apa saja produk – produk yang di produksi pada UD. Mustika Agung ?
5. Ada berapakah jumlah pekerja UD. Mustika Agung ?
6. Bagaimana sistem kerja dan sistem penggajian yang ada di UD. Mustika Agung?
7. Sudah sampai manakah pemasaran produk mebel yang diproduksi oleh UD. Mustika Agung ?
8. Bekerja sama dengan pihak mana dalam memperoleh pinjaman modal ?
9. Darimanakah perolehan bahan baku pembuatan mebel di UD. Mustika Agung ?
10. Berapakah modal pertama bapak dalam mendirikan perusahaan ?
11. Pinjaman apa yang bapak ajukan pada bank ?
12. Berapa jumlah bunga yang dikenakan setiap bulannya?
13. Berapa Jumlah angsuran yang harus bapak bayarkan kepada bank?
14. Bagaimana cara bapak mengelola pinjaman modal tersebut sehingga menambah laba bagi perusahaan?

**Panduan Wawancara
CV. Cipto Agung**

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya CV. Cipto Agung ?
2. Bagaimana struktur organisasi di CV. Cipto Agung?
3. Apa visi, misi dan tujuan perusahaan CV. Cipto Agung?
4. Apa saja produk – produk yang di produksi pada CV. Cipto Agung?
5. Ada berapakah jumlah pekerja CV. Cipto Agung?
6. Bagaimana sistem kerja dan sistem penggajian yang ada di CV. Cipto Agung?
7. Sudah sampai manakah pemasaran produk mebel yang diproduksi oleh CV. Cipto Agung ?
8. Bekerja sama dengan pihak mana dalam memperoleh pinjaman modal ?
9. Darimanakah perolehan bahan baku pembuatan mebel di CV. Cipto Agung?
10. Berapakah modal pertama bapak dalam mendirikan perusahaan ?
11. Pinjaman apa yang bapak ajukan pada bank ?
12. Berapa jumlah bunga yang dikenakan setiap bulannya?
13. Berapa Jumlah angsuran yang harus bapak bayarkan kepada bank?
14. Bagaimana cara bapak mengelola pinjaman modal tersebut sehingga menambah laba bagi perusahaan?

CV. CIPTO AGUNG

Desa Duwet RT. 013 RW 002, Kec. Bendo, Kab. Magetan
Telepon : 0351-7790200

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SUTRISNO
Jabatan : PIMPINAN CV. CIPTO AGUNG

Mencrangkan bahwa :

Nama : Nafiatun Nur Rohmah
Pendidikan : Mahasiswi jurusan manajemen UIN Maliki Malang
NIM : 12510100
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian untuk penulisan Skripsi di CV. Cipto Agung dengan judul "*Peningkatan Profitabilitas UMKM Melalui Pengelolaan Kredit Periode 2013-2015 (Studi Kasus pada Industri Kecil Mebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan)*". Yang dilaksanakan pada bulan Maret sampai April 2016.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Magetan, 25 April 2016

Pimpinan CV Cipto Agung


CV. CIPTO AGUNG
RENTAL SUTRISNO
& PERUSAHAAN KAYU
Ds. Duwet - Bendo - Magetan

MUSTIKA AGUNG

Ds. Duwet, Dukuh Nunut RT. 01 RW. 01, Kec. Bendo Kab. Magetan
No. SIUP : 336/ 13.14/ 403.210/ SIUP.K / VII / 2013

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SAMIRIN
Jabatan : Pemilik UD. MUSTIKA AGUNG

Menerangkan bahwa :

Nama : Nafiatun Nur Rohmah
NIM : 12510100
Jurusan : Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Maliki Malang

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian untuk penulisan Skripsi di UD. Mustika Agung dengan judul "*Peningkatan Profitabilitas UMKM Melalui Pengelolaan Kredit Periode 2013-2015 (Studi Kasus pada Industri Kecil Mebel di Desa Duwet, Kecamatan Bendo, Kabupaten Magetan)*". Yang dilaksanakan pada bulan Maret sampai April 2016.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Magetan 27 April 2016

Pimpinan UD Mustika Agung

