

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Kredit

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani “*Credere*” yang berarti kepercayaan, oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau semua badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) di masa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan itu dapat berupa barang, uang atau jasa (Thomas. S, dkk, 2013:12).

Kredit yang diberikan oleh bank dapat didefinisikan sebagai 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 hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan (Taswan, 2013 : 163).

Berdasarkan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah sebagai berikut :

“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” (Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, 2006 : 114).

Menurut Teguh Pudjo Muljono (2014) dalam bukunya berjudul “Manajemen perkreditan bagi Bank komersial” mendefinisikan bahwa kredit adalah “kemampuan untuk

melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan pada suatu jangka waktu yang disepakati". Dari beberapa pengertian tentang kredit yang telah dikemukakan oleh para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan antara pihak bank dengan pihak peminjam dengan suatu janji bahwa pembayarannya akan dilunasi oleh pihak peminjam sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati beserta besarnya bunga yang telah ditetapkan.

2.1.1 Unsur-unsur Kredit

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit merupakan pemberian kepercayaan. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka unsur-unsur kredit adalah (Thomas. S, dkk, 2015 : 14) :

Kepercayaan, yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu.

Waktu, yaitu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontra prestasi yang akan datang. Dalam unsur waktu ini, terkandung pengertian nilai argo dari uang yaitu uang yang ada sekarang lebih tinggi dari nilai uang yang akan diterima pada masa yang akan datang.

Degree of Risk, yaitu suatu tingkat risiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontra prestasi yang akan diterima kemudian hari.

Prestasi, yaitu objek kredit yang tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dalam bentuk barang atau jasa.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit menurut Martono (2013 : 52) adalah sebagai berikut :

1) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan berupa uang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa mendatang.

2) Kesepakatan

Kesepakatan dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3) Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu yang mencakup masa pengembalian kredit yang disepakati.

4) Risiko

Faktor risiko dapat disebabkan oleh dua hal :

- a) Faktor kerugian yang diakibatkan adanya unsur kesengajaan nasabah untuk tidak membayar kreditnya padahal mampu.
- b) Faktor kerugian yang ditimbulkan oleh unsur ketidaksengajaan nasabah sehingga mereka tidak mampu membayar kreditnya, misalnya akibat terjadi musibah bencana alam.

2.1.2 Manfaat Kredit

Manfaat kredit bagi pihak bank menurut Pudjo Mulyono pada bukunya "*Bank Budgeting*" (1996 : 207) adalah :

1. Sebagai sumber pendapatan yang terbesar berupa bunga.

Dengan adanya pendapatan bunga ini memungkinkan setiap bank untuk dapat mengembangkan usahanya, apabila kredit yang diberikan dapat berjalan lancar.

2. Untuk menjaga solvabilitasnya, sebab kredit merupakan salah satu bentuk penyaluran dana bank terbesar. Dengan demikian yang diharapkan dari kredit yang lancar tersebut dapat dipakai sebagai sarana untuk pembayaran kembali dana dan bunga yang dipinjamkan dari masyarakat.

3. Kredit dapat dipakai sebagai alat baik untuk memasarkan produk dan jasa bank yang lain, bahkan saat ini suatu opini (pendapat) yang mengatakan pemberian kredit semata-mata hanya untuk mendapatkan bunga sudah mubadhir.

4. Dengan menyalurkan dana akan mampu mengembangkan para stafnya untuk mengenal dunia bisnis yang lain.

2.1.3 Prinsip-prinsip Perkreditan

Prinsip perkreditan disebut juga sebagai konsep *6C* (Martono, 2015:57). Pada dasarnya konsep *6C* ini akan dapat memberikan informasi mengenai tekad baik dan kemampuan membayar nasabah untuk melunasi kembali pinjaman beserta bunganya. Prinsip *6C* tersebut antara lain adalah

A. Character

Penilaian *character* ini dapat mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan tekad baik calon debitur yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dari calon debitur.

b. Capacity

Penilaian *capacity* untuk melihat kemampuan dalam melunasi kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukan atau kegiatan usaha yang akan dilakukan yang dibiayai dengan kredit dari bank.

c. Capital

Penilaian terhadap prinsip *capital* tidak hanya melihat besar kecilnya modal yang dimiliki oleh calon debitur tetapi juga bagaimana distribusi modal itu ditempatkan.

d. Collateral

Collateral diartikan sebagai jaminan fisik harta benda yang bernilai uang dan mempunyai harga stabil dan mudah dijual. Jika pada dari peminjam terkena kecelakaan atau hal-hal lain yang mengakibatkan peminjam tidak mampu membayar hutangnya, maka tindakan akhir yang dilakukan oleh bank adalah melaksanakan haknya atas *collateral* yang diikat secara yuridis untuk menjamin hutangnya pada bank.

e. Condition of Economy

Pada prinsip *condition* (kondisi), dinilai situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan kondisi pada sektor usaha calon debitur.

Maksudnya agar bank dapat memperkecil risiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi, keadaan perdagangan dan

persaingan di lingkungan sektor usaha calon debitur dapat diketahui.

f. Constraint

Constraint untuk menilai budaya atau kebiasaan yang tidak memungkinkan seseorang melakukan bisnis di suatu tempat. Masalah *constraint* ini agak sukar dirumuskan karena tidak ada peraturan tertulis mengenai hal tersebut, dan juga tidak dapat selalu didefinisikan secara fisik permasalahannya

2.1.4 Faktor-faktor Penyebab Kredit Macet

Kredit macet adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan (Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, 2002 : 462). Kredit yang digolongkan dalam kredit macet apabila memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut :

1. Berdasarkan prospek usaha
 - ii. Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali.
 - iii. Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun.
 - iv. Manajemen yang sangat lemah.
 - v. Terjadi kemogokan tenaga kerja yang sangat sulit untuk diatasi.

2. Berdasarkan keuangan debitur
 - i. Mengalami kerugian yang besar.

- ii. Debitur tidak mampu memenuhi seluruh kewajiban dan kegiatan usaha tidak dapat dipertahankan.
- iii. Rasio utang terhadap modal sangat tinggi.
- iv. Pinjaman baru digunakan untuk menutup kerugian operasional.

3. Berdasarkan kemampuan membayar

- i. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bunga yang telah melampaui 270 hari.
- ii. Dokumentasi kredit atau pengikatan agunan tidak ada.

Faktor-faktor kredit macet adalah hal-hal yang ikut menyebabkan suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan. Faktor-faktor penyebab kredit macet menurut Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono (2014:472) adalah sebagai berikut :

a. Faktor eksternal bank

- 1) Adanya maksud tidak baik dari para debitur yang diragukan.

Adanya kesulitan atau kegagalan dalam proses likuiditas dari perjanjian kredit yang telah disepakati antara debitur dengan bank

- 2) Kondisi manajemen dan lingkungan usaha debitur.
- 3) Musibah (misalnya : kebakaran, bencana alam) atau kegagalan usaha.

4. Faktor internal bank

- a. Kurang adanya pengetahuan dan keterampilan para

pengelola kredit.

- b. Tidak adanya kebijakan perkreditan pada bank yang bersangkutan.
- c. Pemberian dan pengawasan kredit yang dilakukan oleh bank menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan.
- d. Lemahnya organisasi dan manajemen dari bank yang bersangkutan

2.1.5 Teknik-Teknik Pengendalian Kredit Macet

Untuk menghindari terjadinya kredit macet, maka diperlukan pengendalian. Pengendalian tersebut menurut Pudjo Mulyono (1996 : 429) adalah sebagai berikut : “Salah satu fungsi manajemen dalam usaha penjaan dan pengamanan dalam pengawasan kekayaan bank dalam bentuk perkreditan yang lebih efisien untuk menghindari terjadinya penyimpangan-penyimpangan, dengan mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi yang benar”.

Teknik pengendalian kredit macet dapat diartikan sebagai suatu penentuan syarat-syarat prosedur pertimbangan ke arah kredit untuk menghilangkan risiko kredit tersebut tidak akan terbayar lunas. Langkah-langkah yang diambil oleh pihak bank untuk pengamanan kreditnya, pada pokoknya dapat digolongkan menjadi dua cara, yaitu teknik pengendalian *preventif* dan teknik pengendalian *represif* (Pudjo Mulyono, 1996).

2.1.6 Teknik Pengendalian *Preventif*

Teknik pengendalian *preventif* adalah teknik pengendalian yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan kredit.

Teknik pengendalian *prevenif* dapat dilakukan dengan melakukan penyeleksian debitur dengan cara melihat kelengkapan persyaratan permohonan kredit dan penilaian terhadap debitur dengan menggunakan prinsip 6C, yang meliputi *character, capacity, capital, collateral, condition of econon dan constraint*.

2.1.7 Teknik Pengendalian *Represif*

Teknik pengendalian *represif* adalah teknik pengendalian yang dilakukan untuk menyelesaikan kredit-kredit yang telah mengalami kemacetan. Strategi penyelesaian kredit dapat dilakukan dengan beberapa langkah antara lain :

Melalui negosiasi bank dengan debitur, bank dapat melakukan penguasaan sebagian atau seluruh hasil usaha, sewa barang agunan, apabila kredit belum berjalan dengan baik.

2.1.8 Pemberian surat tagihan 1, 2, dan 3.

Pemberian surat tagihan dilakukan apabila jangka waktu pembayaran yang ditentukan telah habis. Hal ini dilakukan dengan tujuan pihak bank memberikan peringatan kepada debitur untuk segera mengangsur pokok pinjaman dan bunganya sesuai dengan kesepakatan pada waktu melakukan pengajuan kredit. Penyerahan hak penagihan piutang kepada badan-badan resmi, yang tercatat secara yuridis berhak menagih piutang, seperti Pengadilan Negeri, Kejaksaan, dan lain-lain.

Debitur macet dinyatakan pailit karena *insolvency* atau bangkrut, penagihannya dapat diajukan kepada Balai Harta Peninggalan (BHP), di mana kedudukan bank dapat sebagai kreditur *preferent*, bilamana bank telah melakukan pengikatan agunan, maka bank berhak menjual secara lelang sesuai ketentuan

yang berlaku, dengan konsekuensi apabila hasil lelang masih ada sisa, maka sisa tersebut harus diserahkan kepada BHP dan apabila hasil lelang tidak mencukupi, maka sisa utang yang tidak terbayarkan tetap merupakan utang debitur yang harus

dibayar. Dengan demikian teknik pengendalian kredit macet pada umumnya adalah memperkecil risiko bahkan sampai menghilangkan risiko yang mungkin timbul maupun sudah terjadi. Dari kedua langkah teknik pengendalian kredit tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam langkah-langkah teknik pengendalian kredit macet harus dimulai sedini mungkin sebelum *variable* penyebabnya berpengaruh terhadap aktivitas bank.

2.2 Kemitrabinan

2.2.1 Pengertian Kemitrabinan

Menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, kemitraan adalah kerja sama usaha antara usaha kecil dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau besar dengan memperlihatkan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Kemitraan usaha adalah kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah (perusahaan mitra) di bawah pembinaan dan pengembangan pengusaha besar, sehingga saling membutuhkan dan saling menguntungkan (Hafsah, 2014). Supriyadi (2015) Kemitraan usaha adalah kerjasama antara dua pihak dengan hak dan kewajiban yang sama dan saling menguntungkan.

Jafar hafsa Muhammad (2015) Kemitraan adalah strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu, berdasarkan prinsip saling membutuhkan dan saling mendukung, untuk mencapai keuntungan bersama. Dalam kondisi yang ideal, tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kemitraan yaitu :

1. Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat.
2. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
3. Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil.
4. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
5. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.
6. Memperluas lapangan pekerjaan

Hubungan kemitraan antara perusahaan kecil dengan menengah/besar dituangkan dalam suatu perjanjian tertulis. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Pasal 29 Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil, menyebutkan : “hubungan kemitraan dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang sekurangnya mengatur bentuk dan lingkup kegiatan usaha kemitraan, hak dan kewajiban masing-masing pihak, bentuk pembinaan dan pengembangan serta jangka waktu dan penyelesaian perselisihan”.

Subanar (2014) menjelaskan tiga unsur utama dalam pengertian kemitraan yaitu:

1. Unsur kerjasama antara usaha kecil disitu pihak dan usaha menengah atau usaha besar dilain pihak.
2. Unsur kewajiban pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar.
3. Usaha paling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan Pada dasarnya kemitraan itu merupakan suatu kegiatan saling menguntungkan dengan berbagai macam bentuk kerjasama dalam menghadapi dan memperkuat satu sama lainnya. Tujuan utama kemitraan adalah untuk mengembangkan pembangunan yang mandiri dan berkelanjutan (Self-Propelling Growth Scheme) dengan landasan dan struktur perekonomian yang kukuh dan

berkeadilan dengan ekonomi rakyat sebagai tulang punggung utamanya.

2.2.2 Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL)

Surya Rahman Anang (2014) memberikan pengertian program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) adalah wujud kepedulian perusahaan terhadap kondisi masyarakat sekitar, khususnya untuk pengembangan usaha mikro, kecil, dan koperasi dari laba yang disisihkan. Hal tersebut sesuai dengan Kemenag BUMN (2007) bahwa program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) merupakan program pembinaan usaha kecil dan pemberdayaan kondisi lingkungan oleh badan usaha milik negara (BUMN) melalui pemanfaatan dana dari sebagian labanya. Jumlah penyisihan laba untuk pendanaan program maksimal 2% dari laba bersih untuk program kemitraan dan maksimal 2% dari laba bersih untuk program bina lingkungan.

Terdapat dua jenis program dalam program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) yaitu program kemitraan (PK) dan bina lingkungan (BL). Dimana program kemitraan menurut Hartono Budi (2012) merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Selain itu program kemitraan menurut Handini Sri dkk (2019) program kemitraan adalah sebuah cara melakukan bisnis dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Sedangkan menurut Surya Rahman Anang (2014) program kemitraan merupakan program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN. Program kemitraan diberikan dalam bentuk:

a. Pelatihan dan pembinaan

Pelatihan adalah serangkaian aktifitas yang dirancang untuk meningkatkan keahlian, pengetahuan, pengalaman, ataupun perubahan

sikap seseorang, sedangkan pengembangan (development) diartikan sebagai penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab yang berbeda atau yang lebih tinggi (Simamora, 2017). Soeprihanto (2017) menyatakan bahwa “Pelatihan adalah kegiatan untuk memperbaiki kemampuan karyawan dengan cara meningkatkan pengetahuan dari keterampilan operasional dalam menjalankan suatu pekerjaan, dan dapat dikatakan juga bahwa pelatihan merupakan suatu proses pembinaan pengertian dan pengetahuan terhadap sekelompok fakta, aturan serta metode yang terorganisasikan dengan mengutamakan pembinaan kejujuran dan keterampilan operasional”. Menurut Ortigas (2015) tujuan pelatihan adalah:

- 1) Meningkatkan pengetahuan yang sesuai dengan jabatan yang terkait dimasa yang akan datang.
- 2) Menutup kekurangan (GAP).
- 3) Mengubah sikap kerja atau perilaku yang sesuai dengan perilaku

Pembinaan adalah berbagai macam upaya peningkatan kemampuan pengusaha atau pengrajin industri kecil dalam aspek usaha sehingga mampu mandiri Soegiyono (2013). Widjaja (2013) menjelaskan bahwa definisi dan Pembinaan adalah suatu proses atau pengembangan yang mencakup urutan- urutan pengertian, diawali dengan mendirikan, menumbuhkan, memelihara pertumbuhan tersebut yang disertai usaha usaha perbaikan, menyempurnakan, dan mengembangkannya.

b. Pemberian pinjaman modal kerja

Yudiviantho Agung (2014) pinjaman adalah sejumlah dana yang dipinjamkan oleh suatu lembaga dan debitur wajib mengembalikannya dalam suatu jangka waktu tertentu melalui angsuran pembayaran berupa pokok pinjaman ditambah dengan bunga pinjaman. Menurut undang-undang nomor PER-05/MBU/04/2021 pasal 12 mengenai:

- (1) Program Pendanaan UMK dilakukan dalam bentuk:
 - a. Pemberian modal kerja dalam bentuk pinjaman dan/atau

pembiayaan syariah dengan jumlah pinjaman dan/atau
pembiayaan syariah untuk

setiap usaha mikro dan usaha kecil paling banyak Rp250.000.000,00 (duaratus lima puluh juta rupiah).

b. Pinjaman tambahan dalam bentuk pinjaman dan/atau pembiayaan syariah untuk membiayai kebutuhan yang bersifat jangka pendek maksimal 1 tahun untuk memenuhi pesanan dari rekanan usaha mikro dan usaha kecil dengan jumlah paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

(2) Modal kerja yang diberikan dalam bentuk pinjaman sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memiliki besaran jasa administrasi sebesar 6% (enam persen) per tahun dengan jangka waktu/tenor pinjaman maksimal selama 3 (tiga) tahun.

(3) Apabila pembiayaan dalam bentuk syariah diberikan berdasarkan :

a. Prinsip jual beli maka proyeksi margin yang dihasilkan disetarakan dengan margin sebesar jasa administrasi sebagaimana dimaksud pada ayat (2); atau

b. Prinsip bagi hasil maka rasio bagi hasilnya untuk BUMN adalah mulai dari 10% (sepuluh persen) sampai dengan paling banyak 50% (lima puluh persen) berdasarkan perjanjian.

Adapun bentuk pinjaman yang diberikan oleh program kemitraan adalah sebagai berikut:

1) Pemberian Pinjaman Modal

Pemberian pinjaman modal adalah pinjaman untuk modal kerja dan atau untuk pembelian barang-barang modal (Aktiva tetap produktif) seperti mesin dan alat produksi, alat bantu produksi, dan lain sebagainya yang dapat meningkatkan produksi dan penjualan produk mitrabinaan.

2) Pemberian pinjaman khusus

Pinjaman khusus adalah pinjaman tambahan yang diberikan kepada mitra binaan, untuk menambah modal usahanya dalam memenuhi pesanan dari rekan usaha/pelanggan dari mitra binaan. Pinjaman khusus ini harus dilunasi dalam kurun waktu yang lebih singkat dari

pinjaman modal kerja (Sandra ratunasari, 2013).

Peraturan undang-undang nomor PER-05/MBU/04/2021 pasal 13 mengenai Tata cara penyaluran pinjaman dan/atau pembiayaan syariah dalam Program Pendanaan UMK dilakukan sebagai berikut:

- a. Calon usaha mikro dan usaha kecil binaan menyampaikan rencana dan/atau proposal kegiatan usaha kepada BUMN, dengan memuat paling sedikit data sebagai berikut:
 1. Nama dan alamat unit usaha;
 2. Nama dan alamat pemilik/pengurus unit usaha;
 3. Bukti identitas diri pemilik/pengurus;
 4. Bidang usaha;
 5. Izin usaha atau surat keterangan usaha dari pihak yang berwenang;
 6. Rekening bank;
 7. Rencana usaha dan kebutuhan dana; dan
 8. Surat pernyataan belum pernah dan/atau tidak sedang menjadi usaha mikro dan usaha kecil binaan perusahaan/BUMN lain.
- b. BUMN melaksanakan seleksi dan evaluasi atas permohonan yang diajukan oleh calon usaha mikro dan usaha kecil binaan.
- c. Dalam hal BUMN memperoleh calon usaha mikro dan usaha kecil binaan yang potensial, sebelum dilakukan perjanjian, calon usaha mikro dan usaha kecil binaan tersebut harus terlebih dahulu menyelesaikan proses administrasi terkait dengan rencana pemberian modal kerja oleh perusahaan/BUMN bersangkutan.
- d. Pemberian modal kerja kepada calon usaha mikro dan usaha kecil binaan dituangkan dalam surat perjanjian dan/atau kontrak yang paling sedikit memuat:
 1. Nama dan alamat perusahaan/BUMN dan usaha mikro dan usaha kecil binaan;
 2. Hak dan kewajiban perusahaan/BUMN dan usaha mikro dan usaha kecil binaan;
 3. Jumlah pinjaman dan peruntukannya; dan

4. Syarat pinjaman (paling sedikit jangka waktu pinjaman, jadwal angsuran pokok dan jasa administrasi pinjaman);
5. Besarnya jasa administrasi pinjaman, margin jual beli atau rasio bagi hasil.

Sementara program bina lingkungan yaitu program untuk membentuk calon mitra binaan baru dan pemberdayaan kondisi sosial masyarakat oleh BUMN melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN (Kemeneg BUMN, 2007). Kemudian menurut Surya Rahman Anang (2014) bina lingkungan adalah salah satu wujud kepedulian perusahaan terhadap komunitas local yang bersifat jangka menengah dan jangka panjang, khususnya yang berada di sekitar unit usaha. Adapun bentuk pemberian bantuan yang diberikan oleh program bina lingkungan seperti Bantuan / Hibah. Hibah dalam program pembinaan (BL) adalah Pemberian secara cuma-cuma yang diberikan kepada mitra binaan namun bukan dalam bentuk uang, melainkan berupa program pendampingan atau pembinaan seperti bantuan pelatihan, pendidikan, pemegang dan promosi untuk meningkatkan kapasitas di bidang produksi, pemasaran, sumber daya manusia, penglahan dan teknologi (Ratunasari Sandra, 2013).

2.2.3 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Hamdani (2015) usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 menyatakan bahwa usaha mikro memiliki pengertian UMKM sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri,

yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang

3. Usaha menengah adalah suatu 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang
4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia
5. Dunia usaha adalah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia

Menurut Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:

1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- i. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- ii. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- i. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

ii. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyarlima ratus juta rupiah).

3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

i. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

ii. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Fatimah (2018) salah satu tujuan UMKM adalah mengembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan (Listyaingsih Erna., Alansori Apip 2020).

Susila (2017) UMKM menjadi factor utama dalam memperbaiki kondisi perekonomian bagi masyarakat karena mampu memberikan pendapatan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dan mampu berpengaruh aktif dalam menjaga pertumbuhan ekonomi. Selain itu UMKM juga merupakan sektor usaha yang paling banyak menyerap tenaga kerja sehingga mampu mengurangi pengangguran dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Listyaingsih Erna., Alansori Apip, 2020).

Menurut Kartasmita Ginandjar (2015) permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha ketat, kesulitan bahan baku, kurang teknis produksi Dan keahlian serta iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

2.2.4. Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Afiffuddin (2014), pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi.

Menurut Hafsah (2014), pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro kecil menengah (UMKM), maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

- a. Penciptaan iklim usaha yang kondusif, pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif.
- b. Bantuan permodalan, pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya.
- c. Perlindungan usaha, jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah.
- d. Pengembangan kemitraan, perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha.
- e. Pelatihan, Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya.
- f. Mengembangkan promosi, guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media

khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan talk show antara asosiasi dengan mitra usahanya.

- g. Mengembangkan kerjasama yang setara, perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha (UMKM) untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

Bhasin (2015) dalam Studinya menunjukkan bahwa variabel-variabel tertentu dapat digunakan untuk mempercepat pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Mereka adalah:

- 1) Usia dan pengalaman pengusaha memungkinkan individu untuk mengeksplorasi sumber-sumber untuk sukses dalam dunia bisnis.
- 2) Ciri-ciri kepribadian berkontribusi terhadap perilaku inovatif, yang menyebabkan kesuksesan bisnis.
- 3) Keterlibatan dalam mengelola bisnis dapat menyebabkan munculnya pengusaha-pengusaha baru.

2.2.5 Strategi Mengatasi Kredit Macet Pada PT Angkasa Pura II

Kemitrabinan Angkasa pura II memiliki beberapa strategi dalam mengatasi kredit macet pada para umkm-umkm yang mengajukan peminjaman kredit pada perusahaan, yaitu :

1. Penjadwal ulang pembayaran

Jika memiliki itikad baik untuk melunasi kredit, kamu dapat mengajukan penjadwalan ulang ke pihak pemberi pinjaman. Dengan ini, kamu bisa membuat kesepakatan dengan pihak pemberi pinjaman mengenai waktu pelunasan kredit. Semisal, pada perjanjian awal kamu akan melunasi kredit pada bulan ini. Namun karena tidak bisa melunasinya pada bulan ini, kamu dapat kembali membuat kesepakatan untuk melunasi kredit tersebut pada bulan berikutnya.

2. Perubahan syarat pelunasan kredit

Untuk mengatasi kredit macet, kamu bisa membuat kesepakatan baru dengan pihak pemberi pinjaman mengenai syarat pelunasan kredit. Beberapa persyaratan yang bisa kamu bicarakan dengan pihak pemberi pinjaman di antaranya adalah jangka waktu pinjaman, metode pembayaran, dan [suku bunga](#). Dengan adanya pengaturan ulang persyaratan pelunasan kredit ini diharapkan dapat mengatasi kredit macet.

3. Cara mengatasi kredit dengan mengubah struktur pinjaman

Jika kedua cara di atas tidak berhasil, maka bank dapat mengubah struktur pinjaman. Hal ini dilakukan untuk meringankan tanggung jawab peminjam dana. Beberapa cara yang dilakukan di antaranya adalah menambah fasilitas kredit atau mengubah tunggakan menjadi pokok kredit baru.