

Identifikasi Preferensi UKM Dalam Mencari Sumber Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Mikro di Wilayah Kota Yogyakarta

Sri Utami

*Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa "APMD
Email: sriutami211159@gmail.com*

*Cintya Hartanti Hutamingrum
Universitas Islam Indonesia
cintyahartanti@gmail.com*

Hery Purnomo

*Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa "APMD
Email: herypurnomo.apmd@gmail.com*

Abstract

SMEs are one of the components driving economic growth which is supported by the existence of Microfinance Institutions. This study aims to look at the pattern of preferences and the factors that influence the preferences of SMEs in finding sources of financing for Microfinance Institutions. Cluster random sampling was used by distributing questionnaires and structured interviews with samples of MSMEs in Yogyakarta City, especially Umbulharjo District and Kotagede District. Meanwhile, a questionnaire was also given to MFIs to see their perceptions of SMEs. The data is processed using descriptive statistics and will be interpreted quantitatively and qualitatively. From the results of the analysis of respondents' preferences in general, some factors determine the selection of MFIs by customers in each MFI forming the segmentation. The conclusion is that banking MFIs are distinguished from non-banking MFIs. The determining factor for banking MFIs is the selection of MFIs by customers to serve both administrative speed and MFIs that are easily accessible from the location. The average determinant of non-bank MFIs in selecting good services is administrative speed and proximity to public transportation. The average segmentation preferences of SMEs for each MFI are: for respondents, banking MFIs are used to dealing with banks and are more oriented toward business development, looking for non-banking MFIs in the southwest, choosing MFIs because they are related to cooperatives, respondents have a high level of religion. relatively strong, simple administration with a fast time and there is an emotional connection between customers with cooperatives and BMT. This shows that cooperatives are trying to get customers from micro, business and individual income are each below IDR 5 million, stating the case that BMT is trying to get customers from micro, but business and individual incomes are smaller than customers in the cooperative segment which is below IDR 1 million.

Keywords: Preference, UMKM, LKM

Abstrak

UKM merupakan salah satu komponen penggerak pertumbuhan ekonomi yang didukung oleh keberadaan Lembaga Keuangan Mikro. Penelitian ini bertujuan melihat pola preferensi dan faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi UKM dalam mencari sumber pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro. Melalui penyebaran kuesioner dan wawancara terstruktur dengan sampel UMKM yang terpilih melalui cluster random sampling di Kota Yogyakarta khususnya Kecamatan Umbulharjo dan Kecamatan Kotagede. Sementara itu, kuesioner juga diberikan kepada LKM untuk melihat persepsi mereka terhadap UKM. Data diolah dengan menggunakan statistik deskriptif dan akan diinterpretasikan secara kuantitatif dan kualitatif. Hasil analisis preferensi responden secara umum, terdapat faktor penentu pemilihan LKM oleh nasabah pada setiap LKM pembentuk segmentasi. Kesimpulan bahwa LKM perbankan dibedakan dengan LKM non perbankan. Faktor penentu LKM perbankan dipilih oleh nasabah karena kecepatan administrasi pelayanan dan LKM yang mudah dijangkau dari lokasi. Rata-rata faktor penentu LKM non bank dipilih adalah karena pelayanan yang baik dengan kecepatan administrasi dan dekat dengan angkutan umum. Preferensi segmentasi rata-rata UKM untuk masing-masing LKM adalah: LKM perbankan sudah terbiasa berurusan dengan bank dan lebih berorientasi pada pengembangan usaha sedangkan LKM non perbankan karena berkaitan dengan koperasi, responden memiliki tingkat religi yang relatif kuat, administrasi yang sederhana dengan waktu yang cepat serta adanya hubungan emosional antara nasabah dengan koperasi dan BMT. Hal ini menunjukkan bahwa koperasi berusaha

mendapatkan nasabah dari mikro, pendapatan usaha dan individu masing-masing di bawah Rp5 juta. BMT berusaha mendapatkan pelanggan dari mikro, tetapi pendapatan usaha dan individu lebih kecil dari pelanggan segmen Koperasi yang dibawah Rp1 juta

Kata kunci: Preference, UMKM, LKM

1. Pendahuluan

Deskripsi perekonomian makro Indonesia dapat diidentifikasi dengan melihat beberapa indikator ekonomi makro, salah satunya adalah investasi sektor riil. Investasi sektor riil dapat menjadi indikator yang dapat mengidentifikasi arah pertumbuhan dan kebijakan ekonomi makro (Gu & Amua Dodo, 2021). Peningkatan ekspektasi (harapan) masyarakat terhadap return on investment akan meningkatkan iklim investasi sektor riil. Peningkatan investasi sektor riil secara tidak langsung akan dapat meningkatkan permintaan terhadap barang dan jasa (Helmi, Ariana, & Supardin, 2022). Permintaan masyarakat terhadap barang dan jasa yang meningkat secara aggregate akan menjadi stimulant bagi produsen untuk meningkatkan kapasitas produksi dan sekaligus inovasi dalam menciptakan produk (Anyebe, Zubairu, & Onuh, 2021).

Proses peningkatan investasi sektor riil secara tidak langsung dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat (Dinner, Kushwaha, & Steenkamp, 2019). Peranan perbankan sebagai lembaga intermediasi yang menyalurkan pihak yang kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana di masyarakat (Mustafa, Khursheed, & Fatima, 2018). Namun peranan lembaga-lembaga keuangan informal memiliki proposi lebih dibandingkan perbankan secara formal. Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga keuangan informal tersebut relatif dapat diterima di kalangan pelaku usaha, terutama kalangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Berdasarkan sudut pandang pelaku UMKM, lembaga keuangan informal dapat lebih diterima karena sifatnya yang fleksibel, terutama dalam hal persyaratan dan jumlah pinjaman yang lebih fleksibel dan tidak seketat perbankan formal. Hal ini sebagai salah satu indikator bahwa keberadaan lembaga keuangan informal dibutuhkan UMKM yang memiliki skala usaha kecil. Oleh karena itu, lembaga keuangan informal ini lebih dikenal sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Perkembangan dan keberadaan LKM dalam perekonomian nasional relatif belum memiliki ranah dan status yang jelas. Beberapa unit usaha mikro perbankan formal, seperti Unit Mikro Bank, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) ataupun unit mikro dari beberapa bank umum, lebih memiliki ranah dan status yang jelas karena diatur dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API). Bahkan pemerintah memiliki Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) yang memperkuat keberadaan unit usaha mikro perbankan formal tersebut. Beberapa data empiris menunjukkan bahwa, LKM berperan dalam mempermudah kinerja UMKM dan sekaligus mendorong perekonomian nasional. Secara umum, kontribusi UMKM kepada pertumbuhan makro ekonomi Indonesia menunjukkan peningkatan pada periode 2010 – 2015. Berdasarkan data pada BPS tahun 2022, Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang berasal dari kinerja UMKM mencapai nilai Rp1.013,5 triliun (56,7 persen dari PDB). Nilai tersebut didukung dengan 42,4 juta unit usaha UMKM dan menyerap tenaga kerja sebesar 79 juta orang. Di sisi lain, fungsi intermediasi perbankan terhadap perkembangan sektor riil dapat dilihat dengan indikator Loan to Deposit Ratio (LDR). LDR merupakan rasio perbandingan jumlah dana yang disalurkan ke masyarakat (pihak ke tiga) dalam bentuk kredit terhadap dana masyarakat (pihak ke tiga) ke bank umum dalam bentuk tabungan. Tingkat LDR perbankan di suatu negara atau daerah tertentu dapat menjadi kinerja intermediasi perbankan di daerah tersebut. Kinerja intermediasi perbankan secara tidak langsung akan mempengaruhi perkembangan sektor riil di suatu daerah.

Penomena adanya kecenderungan permintaan kredit dari unit usaha mikro dan skala kecil yang meningkat harus direspon dengan adanya lembaga keuangan mikro (Hermes & Hudon, 2018). Sejauh ini, beberapa bank umum telah ikut berperan dalam merespon fenomena ini, dengan membentuk unit usaha mikro dan melakukan *linkage* program dengan lembaga keuangan mikro (misalnya beberapa

pihak yang berperan dalam merespon permintaan kredit di wilayah Kota Yogyakarta), menjadi hal yang menarik untuk diobservasi. Persaingan antara bank umum, BPR, Kosipa, dan LKM akan menjadi kajian yang menarik, selain pola preferensi nasabah dalam akses kebutuhan kredit mereka. Penelitian tentang preferensi nasabah dalam memilih alternatif akses kredit sebagai sumber pembiayaan dari Lembaga Keuangan Mikro akan menarik jika diterapkan di wilayah Kota Yogyakarta, khususnya pada 2 Kecamatan yaitu, Kecamatan Kotagede dan Kecamatan Umbulharjo, sebagai pertanyaan yang diajukan dalam fokus penelitian ini. Dengan rumusan pertanyaan tersebut, maka tujuan penelitian ini mengidentifikasi faktor pilihan masyarakat atas lembaga keuangan mikro baik perbankan maupun non perbankan di wilayah Kota Yogyakarta.

Dalam dinamika perkembangan ekonomi yang modern bentuk informasi mengenai preferensi nasabah dalam mencari pembiayaan dari lembaga keuangan mikro sebagai keputusan bisnis. Ada beberapa manfaat antara lain, informasi mengenai segmentasi pasar dari lembaga keuangan mikro dan penyebab terjadinya segmentasi, apakah karena posisi LKM lebih kuat dibanding UMKM sehingga LKM lebih leluasa dalam menyeleksi calon debitur, atau sebaliknya. Memberikan feedback kepada masing-masing lembaga keuangan dalam menentukan strategi pemasaran kredit, agar selain dapat semakin banyak melayani nasabah namun juga memiliki NPL (*Non Performan Loan*) yang serendah mungkin.

2. Literature Review

2.1 Konsep Dasar UMKM

Pembentukan usaha baru dan dorongan terhadap budaya kewirausahaan merupakan isu sentral di banyak wilayah di Indonesia khususnya di wilayah Kota Yogyakarta pada dua kecamatan yaitu Kecamatan Kotagede dan Kecamatan Umbulharjo. Isu tersebut menjadi alternatif sumber pembangunan ekonomi suatu wilayah. Mobilitas investasi sektor riil yang tinggi mendorong suatu wilayah harus dapat melepaskan diri dari ketergantungan investasi asing dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Beberapa bukti juga menunjukkan bahwa pembentukan bisnis baru melalui kewirausahaan berkontribusi terhadap lapangan kerja, stabilitas politik dan sosial, inovasi dan pembangunan ekonomi.

Usaha kecil di negara maju didefinisikan sebagai usaha yang melayani pelanggan dalam cakupan yang lebih sempit khususnya dalam lingkup lokal (Abrahamson, 1987). Usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut: 1) manajemen usaha kecil merupakan manajemen individu; 2) kepemilikan modal dimiliki secara individu dan/atau group kecil; 3) area pemasaran usaha kecil adalah lokal daerah di sekitar usaha kecil; dan 4) ukuran kapasitas usaha relatif kecil.

Dalam implementasinya, konsep UMKM di Indonesia perdefinisi berbeda satu dengan yang lain. Beberapa definisi yang telah dikemukakan oleh beberapa instansi memiliki pendekatan yang berbeda pula. Beberapa perbedaan definisi tersebut dapat dirangkum sebagai berikut: 1). BPS (Badan Pusat Statistik) menggunakan dasar tenaga kerja yang dipekerjakan sebagai kriteria pembeda Usaha Mikro Kecil dan Menengah; 2). Departemen Perindustrian menggunakan dasar kriteria finansial dalam bentuk investasi barang modal dan investasi per tenaga kerja; 3). Bank Indonesia menggunakan kriteria aset dan finansial sebagai pembeda antara jenis usaha UMKM; 4). Deperindokoptan menggunakan faktor modal aktif usaha dagang sebagai pembeda jenis UMKM; 5). Selain itu ada kriteria komprehensif yang dibuat oleh Bank Dunia untuk membedakan UMKM sekaligus menggunakan kriteria pekerja, aset dan omset secara bersamaan.

2.2 Teori Klasik Perkembangan UMKM

Kajian dalam perkembangan teori UMKM, suatu jenis usaha UMKM yang digunakan. Sebagai acuan umumnya adalah jenis usaha UMKM yang outputnya merupakan barang konsumsi dan/atau bahan

baku pendukung industri. UMKM memiliki diferensiasi produk dibandingkan dengan industri besar. Oleh karena itu, secara alamiah UMKM mampu menciptakan pasar potensial bagi mereka. Dalam teori klasik perkembangan UMKM secara alamiah lebih banyak disebabkan oleh kemampuan kewirausahaan dalam melihat pasar potensial baru, baik barang konsumsi maupun barang pendukung serta industri manufaktur (Shenkar, Tallman, Wang, & Wu, 2022). Studi yang dilakukan negara maju dan berkembang berhasil mengidentifikasi tiga faktor dominan pembentuk UMKM antara lain: faktor lokasi, proses produksi dan pasar output. Perbedaan faktor-faktor tersebut mempengaruhi perbedaan kondisi setiap UMKM di setiap subsektor pada sektor-sektor tertentu. Sementara Panandiker (1996), menjelaskan bahwa ada dua faktor alamiah yang menyebabkan perbedaan skala bisnis adalah pasar dan teknologi.

Kunci sukses kemampuan bertahan UMKM adalah karakteristik UMKM yang memiliki biaya produksi rendah. Sementara Parker (1979) dan Anderson (1982) melihat tipologi perkembangan UMKM secara konsisten sejalan dengan perkembangan fase pembangunan ekonomi. Yang dalam hal ini ada 3 fase, yaitu: Fase Pertama, merupakan tahapan dimana sebagian besar UMKM bergerak di sektor agraris serta industri rumah tangga. Lokasi perdesaan merupakan letak sebagian besar UMKM itu berkembang. Fase Ke dua, tahapan terjadinya pergeseran skala usaha ke arah skala usaha yang lebih besar. Pada umumnya UMKM pada fase ini merupakan UMKM penunjang industri besar. Steel (1979), menyebutkan bahwa faktor urbanisasi merupakan faktor kunci pergeseran UMKM dari fase pertama ke fase kedua. Fase Ketiga, merupakan fase UMKM meninggalkan kategorisasi UMKM menjadi industri besar yang memiliki struktur organisasi yang lebih mapan. Perkembangan usaha, manajemen, pemasaran serta alur distribusi usaha sudah terkoordinasi dengan baik. Dalam fase ini akses terhadap infrastruktur keuangan, sistem intensif, subsidi serta berbagai komitmen pemerintah merupakan faktor utama penggeraknya.

2.3 Teori Modern Perkembangan UMKM

Isu yang mengemuka tentang perkembangan UMKM adalah perkembangan teori spesialisasi fleksibel. Perkembangan teori ini dilatarbelakangi respon terhadap kondisi perekonomian global. Piore dan Sabel (1984) mengidentifikasi bahwa terdapat empat ciri spesialisasi fleksibel, antara lain yaitu:

1. UMKM dalam komunitas dapat beradaptasi pada teknik produksi tetapi tetap berspesialisasi pada satu jenis barang tertentu.
2. Keterbatasan masuk pasar.
3. Inovasi dengan tingkat kompetisi tinggi.
4. Tingkat kerjasama yang baik antar UMKM (UMKM berkolaborasi).

Faktor utama yang mengubah paradigma teori klasik ke teori modern adalah globalisasi. Globalisasi berimbas pada perubahan metode organisasi proses produksi, tenaga kerja dan pasar (Hermes & Hudon, 2018). Globalisasi menyebabkan adanya pergeseran dari produksi masal ke arah produksi khusus (spesial). Dalam kondisi seperti ini peluang pasar yang dapat dimanfaatkan semakin besar. Bukti empiris di banyak negara atau wilayah, UMKM yang dapat memanfaatkan peluang pasar sebagai outputnya, dan di sisi lain kemampuan UMKM mengorganisasi dengan cara yang baru dalam memaksimalkan kondisi sejalan dengan konsep kewirausahaan (Lambing dan Kuehl, 2003).

2.4 UMKM dan Permodalan

Keunggulan dan kesempatan UMKM untuk menguasai pasar manufaktur dengan memproduksi komponen bahan baku produk tertentu. Disamping itu, kegiatan UMKM diasumsikan mampu mendorong adanya produksi barang setengah jadi atau barang jadi. Hal ini menunjukkan kemampuan UMKM untuk menciptakan diferensiasi produk. Posisi UMKM ini akan dapat lebih mempunyai daya saing dan keunggulan jika dibanding dengan program pendanaan dengan akses yang relatif mudah dan dengan syarat jaminan yang sesuai dengan kondisi/kemampuan UMKM.

Modal merupakan salah satu persyaratan bagi keberhasilan UMKM, diantara persyaratan lainnya seperti manajerial, teknologi, pemasaran, dan tersedianya bahan baku (Utami, 2013). Namun, persyaratan yang belakangan ini kegiatan UMKM tidak dapat digerakkan tanpa adanya modal. Bagi suatu perusahaan, modal diperlukan untuk pembiayaan operasional; kegiatan sehari-hari misalnya, untuk membeli bahan baku, membayar upah dan gaji, perawatan dan pemeliharaan, membayar listrik, telepon, air, dan sebagainya. Modal juga diperlukan untuk pembelian aktiva-aktiva tetap. Berbagai sumber ini membentuk struktur permodalan.

Teori yang menjelaskan struktur modal yang optimal bagi perusahaan adalah teori the *trade of model*. Teori ini menyatakan bahwa struktur modal yang optimal pada saat tercapainya keseimbangan antara keuntungan *tax shield of leverage* dengan *financial distress* dan *agency cost of leverage*. Model ini secara implisit menyatakan bahwa, perusahaan yang tidak menggunakan pembiayaan investasi dengan pinjaman adalah buruk. Keputusan terbaik adalah keputusan moderat dengan mempertimbangkan instrumen pembiayaan. Melalui model tersebut, memungkinkan dibuat tiga kesimpulan penggunaan modal pinjaman (Helmi, Suyanto, et al., 2022). Pertama, perusahaan dengan resiko usaha lebih rendah, dapat meminjam lebih besar tanpa harus dibebani *expended cost financial distress*, sehingga diperoleh keuntungan pajak karena penggunaan hutang yang lebih besar. Kedua, perusahaan yang memiliki *tangible asset* dan *marketable asset*, dapat menggunakan hutang yang lebih besar. Ketiga, perusahaan negara yang tingkat pajaknya tinggi, seharusnya membuat hutang yang lebih besar dalam struktur modal daripada perusahaan yang membayar pajak pada tingkat yang lebih rendah, karena bunga yang dibayar diakui pemerintah sebagai biaya sehingga mengurangi pajak penghasilan. Selanjutnya Kuncoro (2002) berpendapat, bahwa adanya penjatahan kredit mengakibatkan kegagalan pasar kredit yang ditunjukkan dengan *adverse* dan *moral hazard*. *Adverse selection*, merupakan kegagalan pasar kredit karena kenaikan suku bunga yang mengakibatkan turunya harapan keuntungan dari pemberian pinjaman yang berakibat hanya peminjam dengan *high risk taker* yang bersedia meminjam. Sementara *moral hazard* terjadi karena peminjam terdorong untuk mengambil resiko yang lebih tinggi. Posisi ini menunjukkan bahwa resiko kredit macet merupakan fungsi positif dari suku bunga dan derajat ketidak pastian dalam sistem keuangan

2.5 Preferensi UMKM terhadap Lembaga Keuangan Mikro

Dalam perspektif pola hubungan antara perusahaan dan konsumen, hubungan antara UMKM dengan Lembaga Keuangan dianalogikan sebagai pola hubungan antara perusahaan dan konsumen. Dalam pola ini, lembaga keuangan diposisikan sebagai perusahaan sementara UMKM diposisikan sebagai konsumen. Secara khusus, setiap UMKM memerlukan modal. Salah satu sumber permodalan berasal dari hutang yang bisa diperoleh melalui permintaan kredit kepada lembaga keuangan. Kredit dimaksudkan untuk membiayai kegiatan modal kerja dan investasi. Kredit untuk modal kerja diantaranya diperuntukkan dalam proses produksi, pemasaran, pengadaan bahan baku dan penunjang. Sementara kredit investasi diperuntukkan bagi keperluan pengadaan mesin, fasilitas pabrik, pengembangan teknologi, dan sebagainya (Memon et al., 2022).

Sumber kredit bagi UMKM bisa berasal dari lembaga keuangan mikro (LKM). Dimaksudkan dengan lembaga keuangan ini adalah sebagai lembaga keuangan yang terlibat dalam penyaluran kredit mikro. Microcredit Summit adalah program pemberian kredit berjumlah kecil kepada warga miskin untuk membiayai kegiatan produktif yang dikerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan, yang memungkinkan mereka peduli terhadap diri sendiri dan keluarganya (Kidder, 1997). Bank Indonesia mendefinisikan kredit mikro sebagai kredit diberikan kepada para pelaku usaha produktif baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun. Sementara Bank Rakyat Indonesia, kredit mikro didefinisikan sebagai pelayanan kredit di bawah Rp 50 juta (Ashari, 2006).

Berdasarkan bentuknya, secara umum Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dibagi menjadi tiga (Wijono, 2005), yaitu: (1) lembaga formal seperti bank desa dan koperasi, (2) lembaga semi formal, misalnya organisasi non pemerintah, dan (3) sumber-sumber informal, misalnya pelepas uang. Sementara Usman (2004), membagi LKM di Indonesia menjadi 4 golongan besar, yaitu: (1) LKM formal, baik bank maupun non bank; (2) LKM non formal, baik berbadan hukum ataupun tidak; (3) LKM yang dibentuk melalui program pemerintah; dan (4) LKM informal seperti rentenir ataupun arisan simpan pinjam. Adapun Bank Indonesia hanya membagi LKM menjadi dua kategori, yaitu: LKM yang berwujud bank dan non bank. Perbedaan kategori ini dapat terjadi karena adanya perbedaan kriteria yang dipakai, baik yang menyangkut aspek legalitas maupun prosedur dalam operasional masing-masing LKM.

Dengan demikian, UMKM dihadapkan pada berbagai pelayanan kredit dari berbagai lembaga keuangan mikro. Lembaga mana yang akan dimanfaatkan, tergantung pada preferensi UMKM khususnya UKM dalam penelitian ini terhadap lembaga keuangan mikro. Artinya, suatu UMKM akan memutuskan untuk memanfaatkan salah satu dari LKM dari pada LKM yang lainnya, karena berbagai alasan, misalnya prosedur yang lebih mudah, tidak adanya agunan, tingkat bunga yang rendah, kecepatan dalam merealisasikan, dan masih banyak preferensi lain dalam pandangan UMKM yang bersangkutan.

3. Metodologi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang ada di Kota Yogyakarta khususnya pada dua wilayah kecamatan yaitu Kecamatan Kotagede dan Kecamatan Umbulharjo. Mengingat penelitian ini berkenaan dengan persepsi UMKM terhadap Lembaga Keuangan Mikro (LKM), baik dalam menabung ataupun meminjam, maka sebagai populasi sasarannya adalah UMKM yang pernah berhubungan dengan LKM. Penarikan sampel dilakukan dengan teknik survey, yaitu memperoleh informasi mengenai parameter populasi dari sebagian populasi. Teknik yang digunakan adalah cluster random sampling. Karena daftar nama elemen di kerangka sampling dari populasi tidak tersedia, dan jarak antar unit analisis relatif jauh. Langkah pertama, dalam cluster random sampling adalah menentukan kluster. Kluster yang dimaksud meliputi LKM Bank, yang terdiri dari Bank Umum dan BPR; dan LKM Non Bank, yang terdiri dari Kopersi dan BMT (Baitul Maal waTanwil). Pengambilan LKM sebagai kluster diambil secara acak sederhana (*random sampling*). Langkah kedua, dari setiap LKM kluster ditentukan *sampling frame* (kerangka sampling) dengan unitnya adalah UMKM. Selanjutnya, dari *sampling frame* ini diambil sebagai unit UMKM sebagai sampel. Ukuran sampel disetiap *sampling frame* ditentukan sebanyak 25% dari total nasabahnya. Pengambilan sampel dilakukan secara random sampling. Data dan variabel penelitian, data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur dengan panduan kuesioner. Wawancara terstruktur dengan panduan kuesioner dilakukan terhadap dua pilar utama terkait tujuan penelitian, yaitu 1) pelaku UMKM khususnya UKM, 2) lembaga keuangan mikro, yang mencakup BPR, Koperasi, dan BMT (Baitu Maal waTanwil) atau sebagai unit analisis dalam penelitian ini. Dengan konsep wawancara terstruktur diharapkan kedalaman informasi dapat diperoleh secara komprehensif dilakukan kepada 50 UMKM khususnya UKM yang di dua wilayah kecamatan yaitu Kecamatan Kotagede dan Kecamatan Umbulharjo. Gambaran informasi yang komprehensif tentang kondisi preferensi UMKM khususnya UKM terhadap LKM diperoleh dari responden melalui data primer. Untuk memaksimalkan output penelitian, struktur pertanyaan dalam kuesioner nasabah (pelaku UMKM) maupun lembaga keuangan mikro didesain untuk menyediakan informasi-informasi sebagai berikut:

- a. Kuesioner Nasabah, mencakup informasi-informasi sebagai berikut:
 1. Informasi umum (jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, penghasilan rata-rata, tanggung keluarga, umur usaha)
 2. Pengetahuan respondent terhadap lembaga keuangan
 3. Minat responden untuk berhubungan dengan lembaga keuangan

4. Produk dan jasa lembaga keuangan yang diharapkan
 5. Kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan
 6. Penggunaan kredit
 7. Preferensi terhadap lembaga keuangan (prosedur dan sikap petugas)
 8. Persepsi terhadap lembaga keuangan (suku bunga dan pola angsuran).
- b. Kuestioner Lembaga Keuangan
1. Informasi umum
 2. Kebijakan kredit
 3. Kendala penyaluran kredit
 4. Upaya peningkatan penyaluran kredit
 5. Saran

Selain menggunakan data primer, penelitian ini juga menggunakan data sekunder. Data sekunder diperoleh melalui data-data statistik publikasi instansi pemerintah daerah, BPR, Bank Indonesia serta beberapa penelitian sebelumnya tentang UMKM.

Pengolahan data dengan pendekatan Statistik Deskriptif dan pendekatan Ekstensifikasi Non-Parametrik (*descrete choice analysis*). Pendekatan Statistik Deskriptif bertujuan untuk menarik kesimpulan statistik yang sesuai dengan karakteristik sampel dengan menggunakan beberapa visualisasi statistik, antara lain frekuensi (tabel dan grafik) dan pusat suatu distribusi (mean, median, modus). Ukuran yang diasumsikan relatif baik dengan menjelaskan ukuran pusat suatu distribusi sampel adalah nilai rata-rata, karena nilai rata-rata tidak tergantung pada pengelompokan data. Nilai rata-rata didapat dengan membagi seluruh jumlah data sampel pengamatan dengan ukuran sampel (n). Sedangkan pendekatan Ektensifitas Non-Parametrik (*discrete choice analysis*). Pendekatan ini memberikan langkah sistematis dalam mengidentifikasi dampak besaran bobot relatif serta *trade-offs atribut* yang ditunjukkan oleh pilihan-pilihan yang dilakukan responden. Meskipun awalnya pendekatan ini digunakan dalam analisis yang bertujuan untuk memahami model pengambilan keputusan konsumen, namun pendekatan ini dapat diaplikasikan pada beberapa analisis yang lebih menitik beratkan pada analisis ekonomi (McFadden, 1984).

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Analisis Preferensi Responden (UMKM) Dalam Menyimpan Dana di LKM

Analisis responden UMKM dalam memilih LKM sebagai tempat menyimpan dana akan dibagi dua aspek, yaitu pilihan LKM dan preferensi faktor penentu dalam memilih LKM untuk menyimpan uang. Dalam kuesioner, responden dapat memilih lebih dari satu pilihan LKM untuk menyimpan dananya. Sebesar 50 persen responden memilih Koperasi Simpan Pinjam sebagai LKM tempat menyimpan dana. Responden yang memilih BRI Unit sebagai LKM tempat menyimpan dana sebesar 10 persen. BMT sebagai LKM yang relatif dipilih responden tidak berbeda dengan BRI Unit yaitu sebesar 10 persen. Di sisi lain, terdapat 30 persen responden yang diklasifikasikan kategori lainnya, adalah responden memilih uang tidak disimpan tetapi untuk operasional artinya uang terus berputar sehingga responden tidak menyimpan dananya di lembaga keuangan.

Berdasarkan hasil analisis pemilihan LKM secara umum di atas, jasa /produk LKM yang dominan menjadi pilihan responden adalah tabungan dan faktor jaminan keamanan menjadi faktor utama penentu pilihan responden. Aspek penyimpanan dana di LKM menjadi aspek yang dapat dianalisis pola preferensinya. Preferensi UMKM dalam menyimpan dana di LKM dapat dideskripsikan bahwa 53 persen responden mengasumsikan faktor jaminan keamanan adalah faktor utama penentu responden menyimpan dana di LKM. Faktor tempat yang dekat dengan domisili menjadi faktor utama penentu 17 persen responden menyimpan dana di LKM. Faktor pelayanan yang fleksibel dipilih oleh 22 responden UMKM. Suku bunga dan jaringan luas masing-masing menjadi pilihan ada 4 persen. Di sisi lain, seperti kenyamanan ruang dan prestise, tidak menjadi faktor yang dominan responden untuk

memilih dalam menyimpan dana di LKM. Perbedaan preferensi responden dalam memilih LKM secara umum dengan memilih LKM sebagai tempat menyimpan uang terlihat pada faktor suku bunga dan pelayanan yang fleksibel. Pada analisis preferensi responden dalam menyimpan dana di LKM, faktor pelayanan menjadi faktor kedua yang dominan di samping jaminan keamanan.

4.2 Analisis Preferensi Responden Dalam Meminjam Dana di LKM (Kredit)

Analisis responden UMKM dalam memilih LKM sebagai tempat meminjam dana dibagi menjadi dua aspek, yaitu pilihan LKM dan preferensi faktor penentu dalam memilih LKM untuk meminjam uang (kredit). Dalam kuesioner, responden UMKM dapat memilih lebih dari satu pilihan LKM untuk meminjam dana. Sebesar 40 persen responden memilih Koperasi Simpan Pinjam (KSP) sebagai LKM untuk meminjam dana. Sementara, responden yang memilih BRI Unit sebagai tempat meminjam dana sebesar 58 persen. Danamon Simpan Pinjam dipilih 8 persen responden sebagai tempat mengambil kredit. Sedang responden yang BMT sebesar 2 persen. Di sisi lain, terdapat 32 persen responden yang diklasifikasikan kategori lain, adalah responden yang memilih bank umum dan juga responden yang menyatakan tidak meminjam dana di lembaga keuangan.

Pembahasan preferensi faktor utama penentu responden memilih LKM sebagai tempat meminjam uang dapat dideskripsikan bahwa, 35 persen responden mengasumsikan bahwa faktor suku bunga adalah faktor utama penentu responden meminjam uang (kredit) di LKM. Responden juga memilih pelayanan yang fleksibel sebagai daya tarik responden untuk meminjam dana di LKM dipilih 26 persen responden UMKM. Faktor yang dekat dengan domisili menjadi faktor utama penentu ada 13 persen responden untuk meminjam dana di LKM. Kecepatan administrasi menjadi faktor utama pilihan responden ada 14 persen. Di sisi lain, faktor lain seperti jaminan keamanan, jaringan cabang, kenyamanan ruang dan prestise tidak menjadi faktor yang dominan responden untuk memilih meminjam dana di LKM. Namun, yang cukup menarik adalah komponen lain yang dipilih 6 persen responden, komponen tersebut mencakup menyatakan pola angsuran merupakan pilihan utama responden untuk memilih LKM sebagai tempat meminjam dana (kredit).

4.3. Persepsi UMKM Terhadap Faktor Utama Pemilihan LKM

Pola pemilihan LKM yang dilakukan UMKM ditinjau dari dua aspek, yaitu responden sebagai penyimpan dana (tabungan) dan responden sebagai peminjam dana (kredit). Berdasarkan analisis dua aspek tersebut, dapat dilihat bahwa faktor suku bunga dan pelayanan (responden sebagai peminjam), serta faktor jaminan keamanan dan pelayanan (responden sebagai penyimpan), merupakan faktor utama pemilihan LKM oleh UMKM. Faktor-faktor yang menjadi penentu utama UMKM memilih suatu LKM akan dianalisis secara eksploratif untuk melihat tingkat persepsi responden terhadap suatu faktor. Faktor utama penentu pemilihan LKM yang akan dianalisis secara eksploratif terdiri dari 4 faktor, yaitu: suku bunga, prosedur kredit, pola angsuran, dan pelayanan petugas LKM. Faktor jaminan keamanan tidak di eksploratif secara langsung, faktor pengganti yang akan dimasukkan dalam analisis persepsi adalah faktor pola angsuran dan prosedur kredit.

Bahwa sebesar 77 persen responden menyatakan bahwa faktor suku bunga di LKM saat ini telah sesuai dengan persepsi responden. Responden yang menyatakan bahwa suku bunga tidak masalah bagi mereka sebanyak 65 persen dan 12 persen responden bahkan menganggap suku bunga LKM saat ini sangat tidak masalah (sesuai) bagi responden yang akan mengambil kredit. Dalam proses pengambilan kredit, responden menganggap bahwa prosedur pengambilan kredit yang ditawarkan oleh LKM saat ini tergolong mudah. Hasil penelitian, dapat dilihat responden UMKM yang menganggap bahwa prosedur kredit LKM saat ini mudah adalah 75 persen dan bahkan 20 persen responden menyatakan persepsi bahwa prosedur kredit LKM tergolong sangat mudah. Kredit yang telah diambil UMKM dalam meningkatkan perkembangan usahanya akan dikembalikan kepada LKM dalam bentuk pola angsuran kredit. Dapat dideskripsikan bahwa pola angsuran kredit yang ditawarkan LKM telah sesuai dengan persepsi UMKM. Responden yang menyatakan bahwa pola angsuran kredit

sudah sesuai dengan persepsi mereka sebesar 75 persen. 15 persen responden bahkan menyatakan bahwa pola angsuran sangat sesuai dengan persepsi responden UMKM. Secara umum, responden UMKM menganggap tingkat pelayanan petugas LKM sudah baik dengan pilihan responden sebanyak 75 persen responden menyatakan tingkat pelayanan petugas LKM menyenangkan. Lebih dari itu, 17 persen responden menyatakan tingkat pelayanan petugas LKM sangat menyenangkan.

4.4 Persepsi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) terhadap Persyaratan Kredit

Lembaga Keuangan Mikro yang terdiri dari Unit Mikro Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat, Koperasi dan Baitul Maal wa Tamwil (BMT) memiliki perspektif tentang syarat yang diberikan kepada nasabah debitur. Dalam konteks permasalahan ini, nasabah debitur adalah UMKM khususnya UKM yang meminjam dana untuk aktivitas usahanya. Deskripsi bahwa perspektif LKM terhadap persyaratan kredit yang diberikan kepada nasabah mereka cukup merata. Syarat adanya laporan keuangan, menjadi pilihan pertama LKM dengan persentase 19 persen dan kemudian diikuti syarat kelengkapan administrasi serta berbadan hukum masing-masing 18 persen. Syarat agunan dan izin usaha hanya memiliki persentase masing-masing 13 persen, sedang persyaratan lain seperti slip gaji dan lainnya hanya 6 persen.

4.5 Persepsi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) terhadap Syarat Pengajuan Kredit

Secara lebih spesifik mengenai persepsi LKM terhadap syarat utama pengajuan kredit, dapat dirinci sebagai berikut: 1) syarat kepemilikan agunan, 2) syarat pengajuan proposal calon nasabah, 3) syarat kinerja keuangan nasabah, 4) syarat performa kredit nasabah, 5) syarat karakter calon nasabah, dan 6) syarat kelengkapan administrasi. Masing-masing dapat kita lihat sebagai berikut:

1. Persepsi LKM terhadap syarat kepemilikan agunan, sebesar 59 persen dan 41 persen responden LKM menyatakan kepemilikan agunan calon debitur penting dan sangat penting.
2. Persepsi LKM terhadap syarat proposal calon nasabah menunjukkan bahwa sebesar 55 persen dan 37 persen responden LKM menyatakan kepemilikan proposal kredit calon debitur penting dan sangat penting. Terdapat responden LKM yang menyatakan proposal kredit merupakan syarat yang kurang penting ada 8 persen.
3. Persepsi LKM terhadap syarat kinerja keuangan calon nasabah menunjukkan 50 persen dan 42 persen LKM menyatakan kinerja keuangan calon debitur penting dan sangat penting. Sementara ada responden LKM menyatakan kinerja keuangan merupakan syarat yang kurang penting ada 8 persen dan 11 persen responden LKM menyatakan performa kredit masa lalu calon debitur penting dan sangat penting dan sangat penting. Secara umum, persepsi LKM menunjukkan bahwa syarat performa kredit masa lalu calon debitur menjadi syarat yang penting untuk pengajuan kredit.
4. Persepsi LKM terhadap syarat karakter calon nasabah menunjukkan bahwa 55 persen dan 42 persen responden LKM menyatakan karakter calon debitur penting dan sangat penting. Secara umum, persepsi LKM menunjukkan bahwa syarat karakter calon debitur menjadi syarat yang penting untuk pengajuan kredit.
5. Persepsi LKM terhadap syarat kelengkapan administrasi, menunjukkan sebesar 75 persen dan 25 persen responden LKM menyatakan kelengkapan administrasi calon debitur penting dan sangat penting. Secara umum persepsi LKM menunjukkan bahwa kelengkapan administrasi calon debitur menjadi syarat yang sangat penting untuk mengajukan kredit.

4.6. Pembahasan Parsial

4.6.1 Informasi tentang profil UMKM sebagai nasabah

Profil UMKM yang menjadi nasabah LKM akan dianalisis berdasarkan penghasilan, penghasilan individu (per bulan), pengeluaran rumah tangga (per bulan), penghasilan usaha (per bulan), jenis badan usaha, sektor usaha, dan skala usaha. Deskripsi profil UMKM dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1: Profil UMKM sebagai nasabah LKM Unit Mikro Bank Umum BPR Koperasi BMT

	Unit Mikro Bank Umum	BPR	Koperasi	BMT
Penghasilan Individu	>Rp 10 juta	Rp 5 – 10 juta	Rp 1 – 5 juta	< Rp 1 juta
Pengeluaran Rumah Tangga	>Rp 5 juta	Rp 1 – 3 juta	Rp 1 juta– 3 juta	< Rp 1 juta
Penghasilan Usaha	>Rp 25 juta	Rp 15 – 25 juta	<Rp 5 juta	< Rp 5 juta
Pengeluaran Usaha	>Rp 25 juta	Rp 15 – 25 juta	Rp 5 – 15	<Rp 5 juta
Badan Usaha	Perorangan	Perorangan	Perorangan	Perorangan
Sektor Usaha	Jasa	Industri	Jasa	Jasa
Tingkat Penddk Pemilik	Sarjana	SMA	SMA	SMA
Skala Usaha	Usaha Kecil	Usaha Kecil	Usaha Mikro	Usaha Mikro

Sumber: diolah tahun 2022

4.6.2 Identifikasi faktor Penentu Pilihan Masyarakat LKM

Pembahasan faktor penentu masyarakat terhadap LKM akan dimulai dari aspek jenis LKM pilihan masyarakat; tendensi pemilihan secara umum; produk LKM pilihan; pilihan LKM untuk meminjam dana (kredit); dan faktor penentu LKM meminjam dan menyimpan dana. Dalam tabel 2 di bawah ini mendeskripsikan tentang jenis, produk, dan tendensi umum masyarakat dalam memilih LKM

Tabel 2: Jenis dan LKM Pilihan Masyarakat

Item	Pilihan Masyarakat
Jenis LKM (secara umum)	Unit Mikro Bank Umum dan BPR
Produk LKM	Kredit dan Tabungan
Faktor Penentu (umum)	Jaminan Keamanan; Pelayanan cepat; Lokasi dekat dengan tempat tinggal
Jenis LKM untuk Meminjam Dana	Unit Mikro Bank Umum dan BPR
Faktor Penentu Dalam Meminjam Dana	Suku Bunga telah sesuai; pelayanan baik; kecepatan administrasi; lokasi dekat dgn tempat tinggal.
Jenis LKM untuk Menyimpan Dana	Unit Mikro Bank Umum dan BPR
Faktor Penentu Dalam Menyimpan Dan	Jaminan Keamanan, Pelayanan baik, Lokasi dekat dengan tempat tinggal.

Sumber: diolah tahun 2022

Tabel 2 menunjukkan bahwa Unit Mikro Bank Umum sebagai LKM pilihan masyarakat. Masyarakat terbukti masih secara konvensional menggunakan peran LKM, hal ini dideskripsikan dengan kredit dan tabungan sebagai produk LKM utama pilihan masyarakat. Secara umum pilihan masyarakat terhadap LKM ditentukan oleh faktor jaminan keamanan, pelayanan cepat dan lokasi yang dekat dengan tempat tinggal. LKM pilihan masyarakat dapat ditinjau secara lebih detail berdasarkan tendensi dalam memanfaatkannya. Secara umum LKM pilihan masyarakat yang digunakan dalam meminjam uang adalah Unit Mikro Bank Umum dan BPR. Faktor yang mempengaruhi pilihan masyarakat terhadap hal ini adalah suku bunga yang sesuai; pelayanan baik, kecepatan administrasi.

4.6.3 Segmentasi Preferensi UMKM terhadap Masing-masing LKM

Segmentasi preferensi dalam pilihan LKM oleh UMKM sebagai nasabahnya akan di lihat berdasarkan faktor umum di atas dan beberapa faktor lain yang dapat menjadi penentu dalam pemilihan LKM. Berdasarkan penjelasan tabel 2 di atas, faktor umum dalam penentu pilihan LKM oleh UMKM sebagai nasabah dalam meminjam dana adalah suku bunga, pelayanan baik, kecepatan administrasi, dan lokasi dekat dengan tempat tinggal. Di samping faktor umum, dalam pembahasan akan dianalisis lebih dalam tentang faktor lain yang mempengaruhi pilihan LKM. Tabel 3, di bawah ini mendeskripsikan segmentasi preferensi UMKM terhadap masing-masing LKM. Faktor-faktor penentu pilihan LKM akan diurutkan (rangking) berdasarkan hasil analisis.

Tabel 3. Urutan Prioritas Faktor Penentu Pilihan LKM Dalam Meminjam Dana Berdasarkan Segmentasi LKM.

	Unit Mikro Bank Umum	BPR	Koperasi	BMT
Lokasi Dekat dengn Tempt Tinggal	1	1	5	5
Lokasi di Kota	8	8	7	7
Lokasi Dekat Transportasi Umum	9	9	2	2
Ruang Tunggu Nyaman	4	3	6	6
Tempat Parkir	5	5	8	8
Pelayanan Baik	2	2	3	3
Jaringan Luas	10	10	10	10
Promosi	6	6	4	4
Kecepatan Administrasi	3	4	1	1
Prestise	12	12	12	12
Fisik Bangunan	7	7	11	11
Keamanan	11	11	9	9

Sumber: diolah tahun 2022

Tabel 3 dapat menunjukkan urutan (rangking) faktor penentu pilihan LKM sebagai tempat meminjam dana. Faktor penentu pilihan LKM perbankan dan non perbankan ternyata memiliki urutan yang berbeda. Unit Mikro Bank Umum dan BPR dipilih sebagai tempat meminjam dana karena faktor lokasi dekat dengan tempat tinggal (urutan 1), pelayanan baik (urutan 2), kecepatan administrasi (urutan 3). Sementara untuk pilihan terhadap LKM non perbankan (Koperasi dan BMT) lebih dipengaruhi oleh faktor kecepatan administrasi (urutan 1), lokasi dekat transportasi umum (urutan 2), dan pelayanan baik (urutan 3).

4.6.4 Faktor-faktor Daya Seleksi LKM

Ada 2 aspek pendekatan dalam poin ini, yaitu faktor penentu pilihan UMKM terhadap LKM dan faktor persyaratan peminjaman kredit. Tabel 4 menjelaskan tentang persyaratan yang diberikan oleh LKM kepada nasabah yang akan meminjam dana. Persyaratan yang diberikan kepada nasabah akan diurutkan berdasarkan prioritas dari LKM sebagai berikut:

Tabel 4: Urutan Prioritas Persyaratan Kredit dari LKM terhadap Calon Nasabah (UMKM)

	Unit Mikro Bank Umum	BPR	Koperasi	BMT
Agunan	3	3	4	4
Laporan Keuangan	2	2	5	5
Proposal Kredit	4	6	6	6
Kelengkapan Administrasi	1	1	1	1

Jenis Badan Hukum	8	8	8	8
Karakter Debitur	6	4	2	2
Performa Kredit	5	7	7	7

Sumber: Diolah tahun 2022

Tabel 4, mendeskripsikan urutan prioritas syarat kredit dari LKM terhadap calon nasabahnya. Unit Bank Mikro Umum lebih memprioritaskan syarat kelengkapan administrasi (urutan 1), laporan keuangan (urutan 2), dan adanya agunan (urutan 3). Sementara untuk BPR memiliki urutan 1 sampai 3 sama dengan Unit Mikro Bank Umum, namun karakter debitur dan jaminan personal dipilih sebagai prioritas 4 dan 5. Berbeda dengan BPR, Unit Mikro Bank Umum lebih menekankan pada proposal kredit dan performa kredit masa lalu calon debitur. LKM non perbankan (Poperasi, BMT) memiliki urutan prioritas syarat kredit yang berbeda dengan LKM perbankan (Unit Bank Umum dan BPR). Urutan prioritas syarat kredit dari sudut pandang Koperasi dan BMT adalah kelengkapan administrasi (urutan 1), karakteristik debitur (urutan 2), dan jaminan personal (urutan 3).

4.7. Pembahasan Agregatif

Pembahasan secara agregatif dilakukan untuk menghubungkan beberapa hasil analisis dan temuan dalam penelitian ini. Hubungan antara hasil temuan akan dideskripsikan secara agregat dan komprehensif. Pembahasan agregatif ini menggunakan segmentasi 4 jenis LKM (Unit Mikro Bank Umum, BPR, Koperasi dan BMT) dengan sudut pandang hasil analisis dan beberapa temuan.

4.7.1 Unit Mikro Bank Umum

Secara umum nasabah Unit Mikro Bank Umum ini bergerak di sektor jasa dengan kepemilikan perseorangan yang dominan. Skala usaha yang dimiliki termasuk dalam skala kecil. Skala usaha ini dapat direfleksikan dengan pengeluaran dan penghasilan usaha masing-masing di atas Rp 25.000.000,- per bulan. Di sisi lain tingkat pendidikan rata-rata nasabah adalah lebih kurang atau sama dengan Strata I (S1). Tingkat pendidikan nasabah yang relatif tinggi dan volume tergolong usaha kecil (di atas Rp 5 juta) menyebabkan syarat prioritas kredit lebih menekankan pada laporan keuangan dan agunan disamping syarat administrasi.

Keberadaan laporan keuangan dan agunan dapat menjadi bukti otentik karakter nasabah dan usaha secara umum. Para nasabah atau calon nasabah Unit Mikro Bank Umum menganggap bahwa lokasi tempat Unit Mikro Bank Umum berada dekat dengan tempat tinggal dan selama ini memiliki pelayanan baik. Hal ini menjadi faktor penentu pilihan Unit Mikro Bank Umum.

4.7.2 BPR

Secara umum nasabah BPR bergerak di sektor industri dengan kepemilikan perseorangan yang dominan. Skala usaha ini dapat direfleksikan dengan pengeluaran dan penghasilan usaha masing-masing antara Rp 15 jta – Rp 25 juta per bulan. Di sisi lain, tingkat pendidikan rata-rata nasabah adalah lebih kurang atau sama dengan SMA. Tingkat pendidikan nasabah yang standar, volume usaha tergolong usaha kecil (di atas Rp 5 juta) menyebabkan syarat prioritas kredit terhadap nasabah lebih menekankan pada laporan keuangan dan agunan disamping syarat administrasi. Para nasabah atau calon nasabah BPR menganggap bahwa lokasi tempat BPR berada dekat dengan tempat tinggal dan selama ini pelayanan baik.

4.7.3 Koperasi

Secara umum nasabah Koperasi bergerak di sektor jasa dengan kepemilikan perseorangan yang dominan. Skala usaha yang dimiliki termasuk dalam skala mikro. Skala usaha ini dapat direfleksikan dengan pengeluaran usaha antara Rp 5 juta – Rp 15 juta per bulan dan penghasilan usaha di bawah Rp

5 juta. Di sisi lain, tingkat pendidikan rata-rata nasabah lebih kurang atau sama dengan SMA. Tingkat pendidikan nasabah yang standar, volume usaha tergolong usaha mikro (di bawah Rp 5 juta) menyebabkan syarat prioritas kredit terhadap nasabah lebih menekankan pada jaminan personal dan karakter debitur disamping syarat administrasi. Koperasi tidak akan menggunakan syarat yang ketat, namun menekankan pada kepercayaan dan jaminan personal. Pada nasabah Koperasi, menganggap bahwa Koperasi lebih memiliki administrasi cepat dan pelayanan relatif baik sehingga kredit relatif mudah turun.

4.7.4 BMT

Secara umum nasabah BMT bergerak di sektor jasa dengan kepemilikan perseorangan yang dominan. Skala usaha yang dimiliki termasuk dalam skala mikro. Dapat direfleksikan dengan penghasilan dan pengeluaran usaha masing-masing di bawah Rp 5 juta per bulan. Di sisi lain, tingkat pendidikan rata-rata nasabah adalah kurang atau sama dengan SMA. Tingkat pendidikan nasabah yang standar dan volume usaha tergolong usaha mikro (di bawah Rp 5 juta) menyebabkan syarat prioritas kredit terhadap nasabah lebih menekankan pada jaminan personal dan karakter debitur disamping syarat administrasi. BMT tidak menggunakan syarat yang ketat, namun menekankan pada kepercayaan dan jaminan personal. Pada nasabah atau calon nasabah BMT menganggap bahwa BMT lebih memiliki administrasi cepat dan pelayanan relatif baik sehingga kredit relatif mudah turun atau cair.

5. Simpulan

- 5.1 Profil UMKM yang menjadi nasabah LKM memiliki karakteristik yang berbeda dan tersegmentasi menurut jenis LKM
 - a. LKM Unit Mikro Bank Umum segmentasinya adalah UMKM yang tergolong skala usaha kecil dan memiliki penghasilan usaha di atas Rp 25 juta, dengan tingkat penghasilan individu di atas Rp 10 juta, serta tingkat pendidikan pemilik usaha bervariasi mulai dari tingkat SD hingga PT.
 - b. LKM BPR segmentasinya adalah UMKM yang tergolong skala usaha kecil dan memiliki penghasilan usaha Rp 15-25 juta, tingkat penghasilan individu Rp 5-10 juta, serta tingkat pendidikan lebih rendah atau sama dengan SMA lebih memilih BPR sebagai tempat meminjam dana.
 - c. LKM Koperasi segmentasinya adalah UMKM yang tergolong skala usaha mikro dan memiliki penghasilan usaha di bawah Rp 5 juta, tingkat penghasilan individu Rp 1 – 5 juta, serta tingkat pendidikan lebih rendah atau sama dengan SMA lebih memilih Koperasi sebagai tempat meminjam dana
 - d. LKM BMT segmentasinya UMKM yang tergolong skala usaha mikro dan memiliki penghasilan usaha di bawah Rp 5 juta, tingkat penghasilan individu di bawah Rp 1 juta, serta tingkat pendidikan lebih rendah atau sama dengan SMA lebih memilih BMT sebagai tempat meminjam dana.
- 5.2 Sedang faktor penentu pilihan LKM oleh nasabah (UMKM) pada masing-masing LKM membentuk adanya segmentasi, adalah sebagai berikut:
 - a. Faktor Unit Mikro Bank Umum sebagai tempat meminjam dana dikarenakan mereka menganggap Unit Mikro Bank Umum dapat memberikan pelayanan baik dengan kecepatan (kemudahan) administrasi, bahkan Unit Mikro Bank Umum dianggap mudah terjangkau dari sisi lokasi.
 - b. Faktor penentu pilihan terhadap BPR adalah faktor pelayanan baik dengan kecepatan administrasi, bahkan BPR dianggap mudah terjangkau dari sisi lokasi.
 - c. Faktor penentu pilihan Koperasi adalah faktor pelayanan baik dengan kecepatan administrasi, dan dekat dengan transportasi umum.

- d. Faktor penentu pilihan BMT relatif sama dengan segmen nasabah Koperasi, yaitu faktor pelayanan baik dengan kecepatan (kemudahan) administrasi, dan dekat dengan transportasi umum.
- 5.3 Segmentasi Preferensi UMKM terhadap masing-masing LKM disebabkan oleh beberapa hal, seperti di bawah ini (faktor daya pilih)
- Daya pilih LKM Unit Mikro Bank Umum mereka memilih karakteristiknya sebagai berikut: mereka sudah terbiasa berhubungan dengan bank; lebih berorientasi pada pengembangan usaha; terbiasa mengisi format kredit; adanya kelengkapan administrasi yang dibutuhkan; memiliki agunan; dan memiliki berbagai syarat lain yang diperlukan dari bank.
 - Daya pilih terhadap LKM BPR mereka memilih karakteristiknya sebagai berikut: terbiasa berhubungan dengan BPR; orientasinya lebih menekankan untuk menambah modal kerja; pengisian format sederhana; proses administrasi yang sederhana; dan dengan agunan yang lebih fleksibel
 - Daya pilih terhadap LKM Koperasi mereka memilih karakteristiknya sebagai berikut: terbiasa berhubungan dengan koperasi; administrasi yang sangat sederhana dengan waktu yang cepat; ada hubungan emosional antara nasabah dengan koperasi; dan agunan lebih fleksibel
 - Daya pilih terhadap LKM BMT mereka memilih karakteristiknya sebagai berikut: relatif memiliki tingkat religi yang kuat; adanya hubungan emosional antara nasabah dengan BMT; dan kecepatan (kemudahan) administrasi.
- 5.4 Sudut pandang LKM dalam melakukan seleksi terhadap nasabah dapat ditinjau dari sisi persyaratan dalam pemberian kredit
- Daya seleksi Unit Mikro Bank Umum menekankan syarat kelengkapan administrasi, laporan keuangan dan agunan untuk pemohon kredit. Hal ini sesuai dengan segmentasi kondisi volume dan skala usaha, bahkan sesuai dengan tingkat penghasilan dan tingkat pendidikannya.
 - Daya seleksi BPR menekankan syarat kelengkapan administrasi, laporan keuangan dan agunan untuk memohon kredit, hal ini sesuai dengan segmentasi kondisi volume dan skala usaha bahkan sesuai dengan segmen tingkat penghasilan dan tingkat pendidikannya. Namun, BPR memiliki pertimbangan agak berbeda dengan Unit Mikro Bank Umum, yaitu lebih memperhatikan karakter dan jaminan personal dibandingkan proposal dan performa kredit yang lebih ditekankan oleh Unit Mikro Bank Umum. Hal ini menunjukkan bahwa BPR menyesuaikan dengan segmen profil nasabahnya yang sedikit berbeda dengan nasabah Unit Mikro Bank Umum dari sisi penghasilan usaha dari nasabah.
 - Daya seleksi LKM Koperasi menekankan, syarat kelengkapan administrasi, karakter nasabah dan agunan untuk pemohon kredit, hal ini sesuai dengan segmentasi kondisi volume dan skala usaha bahkan sesuai dengan segmen tingkat penghasilan dan tingkat pendidikannya. Hal ini menunjukkan bahwa Koperasi berusaha mendapatkan nasabah dari segmen usaha mikro, yang penghasilannya di bawah Rp 5 juta.
 - Daya seleksi LKM BMT menekankan, syarat kelengkapan administrasi, karakter nasabah dan agunan untuk memohon kredit, hal ini sesuai dengan segmentasi kondisi volume dan skala usaha bahkan sesuai dengan segmen tingkat penghasilan dan tingkat pendidikannya. Hal ini menunjukkan bahwa BMT berusaha mendapatkan nasabah dari segmen usaha mikro, namun memiliki penghasilan usaha dari individu yang lebih kecil dari segmen nasabah Koperasi yaitu < Rp1 juta.

6. Daftar Pustaka

- Abrahamson, Eric, 1987. *The Academy of Management Review*, Vol. 16, No. 3 (Jul., 1991), pp. 586-612. Academy of Management
- Anderson, Dennis, 1982, "*Small-Scale Industry in Developing Countries: A Discussion of the Issues*" Word Development

- Anyebe, I. D., Zubairu, M. U., & Onuh, O. D. 2021. A Systematic Review of Financial Intermediaries Research. *International Research Journal of Business Studies*, 14(1), 69–84. <https://doi.org/10.21632/irjbs.14.1.69-84>
- Ardani, A., 1996, “*Regional Development in Indonesia: Issues and Challenge*”, Discussion paper No 36, Nagaya University
- Ashari. 2006. Potensi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam Pembangunan Ekonomi Pedesaan dan Kebijakan Pengembangannya. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, 4 (2), : 146-164
- Brata, A.G., 1997, “*Struktur dan Kinerja Perbankan*”, Kumpulan Tulisan, Penerbit UAJY Yogyakarta.
- Chandles, A.D. Jr., 1990, “*Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*,” Harvard University, Cambridge.
- Dinner, I. M., Kushwaha, T., & Steenkamp, J.-B. E. M. (2019). Psychic distance and performance of MNCs during marketing crises. *Journal of International Business Studies*, 50(3), 339–364. <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0187-z>
- Gu, S., & Amua Doodoo, R. N. (2021). The Impact of Firm Performance on Annual Report Readability. *International Research Journal of Business Studies*, 14(1), 59–68. <https://doi.org/10.21632/irjbs.14.1.59-68>
- Helmi, S., Ariana, S., & Supardin, L. (2022). The Role of Brand Image as a Mediation of The Effect of Advertising and Sales Promotion on Customer Purchase Decision. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 13(8), 90–99. <https://doi.org/10.7176/JESD/13-8-09>
- Helmi, S., Suyanto, M., Efendi, I., Hidayat, A., Mustafa, Z., Istanto, Y., & Susanto, S. (2022). The Influence of Internal Marketing on Internal Service Quality Mediated by Job Satisfaction and Employee Loyalty. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3(6), 63–69. <https://doi.org/10.7176/JESD/13-6-09>
- Hermes, N., & Hudon, M. (2018). Determinants of The Performance of Microfinance Institutions: A Systematic Review: Determinants of The Performance of Microfinance Institutions. *Journal of Economic Surveys*, 32(5), 1483–1513. <https://doi.org/10.1111/joes.12290>
- Kidder, Thalia. 1997. Macro Debates at the Micro-Credit Summit. *Journal of Development in Practice*. 7(4), 432-435
- Kuncoro, M & Suharjono., 2002, “*Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*”, BPFY Yogyakarta.
- Lambing, Peggy. A. Kuehl, Charles, R., 2003, “*Entrepreneurship*”, Prentice Hall: New Jersey.
- McFadden, Daniel L. (1984). *Chapter 24 Econometric analysis of qualitative response models, Handbook of Econometrics*, [https://doi.org/10.1016/S1573-4412\(84\)02016-X](https://doi.org/10.1016/S1573-4412(84)02016-X).
- Memon, A., Akram, W., Abbas, G., Chandio, A. A., Adeel, S., & Yasmin, I. (2022). Financial Sustainability of Microfinance Institutions and Macroeconomic Factors: A Case of South Asia. *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 11(1), 116–142. <https://doi.org/10.1177/22779787211007970>
- Menekop dan UKM, 2001., “*Statistik Pengusaha Kecil dan Menengah*”.
- Miskhin, F., 2001., “*The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*”, Addison Wesley, USA.
- Mustafa, F., Khursheed, A., & Fatima, M. (2018). Impact of global financial crunch on financially innovative microfinance institutions in South Asia. *Financial Innovation*, 4(1), 13. <https://doi.org/10.1186/s40854-018-0099-8>
- Parker, W.N. (1979), “*Industry*”, in Peter Burke (ed), *The New Cambridge Modern History*, Vol. XIII, Companion Volume.
- Panandiker, Pai, D.H. (1996), “Status of SMEs in terms of their competitive strength”, paper presented for the IX International Conference on Small and Medium Enterprises”, New Delhi, 17-19 April, WASME.
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.

- Pusat Studi Ekonomi dan Kebijakan Publik., 2004., "Identifikasi Faktor-faktor Penyebab Rendahnya Loan to Deposit (LDR) di Propinsi DIY", PSEKP UGM Bank Indonesia, Yogyakarta.
- Republik Indonesia, Undang-undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan
....., Undang-undang No 9 Tahun 1995 tentang Perbankan
....., Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan
....., Undang-undang No 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia.
- Reynolds, Paul D., David J. Storey and Paul Westhead, 1994., "Cross National Comparison of the Variation on the New Firm Formation Rates", *Regional Studies* 27, pp.443-456.
- Scherer, F.M., and D. Ross, 1990, "Industrial Market Structure and Economic Performance", Houghton Mifflin, Boston.
- Shenkar, O., Tallman, S. B., Wang, H., & Wu, J. (2022). National culture and international business: A path forward. *Journal of International Business Studies*, 53(3), 516–533. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00365-3>
- Soeratno dan Arsyad., 1993, "Metodologi Penelitian", Edisi Revisi, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Sumodiningrat, G., 1996, "Pembangunan Daerah dan Pemberdayaan Masyarakat", PT Bina Rena Pariwara, Jakarta.
....., 2000, "Lembaga Keuangan di Pedesaan dan Pembiayaan Usaha Kecil",
Makalah Dalam Lokakarya Pengembangan Microfinance di Indonesia, Yogyakarta.
- Steel, William, F. (1979), "The Urban Artisanal Sector in Ghana and the Cameroon: Comparison of Structure and Policy Problems", paper presented at the Conference on Small-Scale Production in Urban Africa, March, University of Paris.
- Tambunan, Tulus Th., 2006, "Development of Small & Medium Enterprises in Indonesia from Asia-Pacific Perspective".
- Tambunan, T. T. H. (2009). *SME Development Pattern: A Theoretical Consideration. SMEs in Asian Developing Countries*, 17–36. doi:10.1057/9780230250949_2.
- Utami, Sri., 2008, "Tantangan Seputar Usaha Kecil dan Beberapa Pemikiran untuk Pembinaan", *Jurnal Ilmu Sosial Alternatif*, Vol ix, no 2, Desember 2008.
- Utami, Sri., 2012, "Pemberdayaan Ekonomi Rakyat Melalui Kolaborasi Bisnis, Studi Kasus Industri Kecil Kerajinan Mendong di Dusun Parakan Desa Sen dangsari Kec.Minggir Kab.Sleman DIY.", "Jurnal Manajemen", ISSN 2088-7598, Vol 2, No 1, Juni 2012, Fak Ekonomi UST Yogyakarta.
- Utami, Sri., 2015, "Baitul Mall waTanmil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro dalam mewujudkan Daya Dukung Pengembangan Kualitas UKM di Kec. Umbulharjo Kota Yogyakarta (hasil penelitian)
- Utami, Sri., dkk, "Manajemen UKM Berbasis Produk Sejenis Dalam Rangka Menghadapi Pasar Global, "Jurnal Siasat Bisnis (JSB)", ISSN 0853-7666, Vol 17, No 2, Juli 2013, Pusat Studi Pengembangan Manajemen (PPM) Fak. Ekonomi UII, Yogyakarta
- Wijono, W. 2005. Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional: Upaya Konkrit Memutus Rantai Kemiskinan. Kajian Ekonomi dan Keuangan (Edisi Khusus). Pusat Pengkajian Ekonomi dan Keuangan. Badan Pengkajian Ekonomi, Keuangan dan Kerjasama Internasional. Dpartemen Keuangan.
- Yustika, Ahmad Erani, 2006, "Ekonomi Kelembagaan, Definisi, Teori dan Strategi", Bayu Media, Malang
- Zain Yunus, 2010, "Skema Pembiayaan Perbankan Daerah Menurut Karakteristik UMKM pada Sektor Ekonomi Unggulan" di Sulawesi Selatan., "Jurnal F.E." Unhas Sulawesi Selatan.

Copyright Disclaimer

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.