

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kredit UPC Pegadaian

2.1.1 Kredit

Kredit selalu didambakan oleh masyarakat luas. Lembaga keuangan akan selalu berusaha memperbesar penghimpunan dana agar dapat menyalurkan kredit yang lebih besar. Pemberian kredit merupakan tulang punggung lembaga keuangan. Bila diperhatikan, neraca lembaga keuangan akan terlihat bahwa sisi aktiva lembaga keuangan akan didominasi oleh besarnya jumlah kredit.

Aktivitas lembaga keuangan yang terbanyak akan berkaitan erat secara langsung ataupun secara tidak langsung dengan kegiatan perkreditan. Manajemen perkreditan pada dasarnya merupakan suatu proses yang terintegrasi antara sumber dana dan alokasi dana yang dapat dijadikan kredit dengan perencanaan.

2.1.1.1 Pengertian Kredit

Kredit merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang dan membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. Artinya seseorang yang menginginkan produk atau pun uang dalam memulai suatu usaha, dapat mengajukan pinjaman kredit di suatu lembaga keuangan dan dapat melakukan pembayaran di waktu mendatang sesuai dengan perjanjian dengan lembaga keuangan.

Menurut Raymond P.Kent dalam Abdullah dan Tantri (2012:163) bahwa :
“Kredit adalah hak untuk menerima pembayaran kewajiban untuk melakukan

pembayaran pada waktu diminta, atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang – barang sekarang”.

UU No 10 tahun 1998 menyatakan bahwa kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam dari lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan Peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Bagi seseorang yang menggunakan jasa kredit, maka mereka harus memiliki kesediaan untuk membayar bunga pinjaman tersebut.

Dari pengertian tersebut dapat dijelaskan bahwa, pinjaman atau kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang serta adanya kesepakatan antara lembaga keuangan dan nasabah bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat. Dalam perjanjian kredit, tercakup hak dan kewajiban masing – masing pihak termasuk jangka waktu serta jasa yang telah ditetapkan bersama.

2.1.1.2 Unsur – Unsur Kredit

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga didasarkan atas kepercayaan. Tanpa adanya keyakinan, maka pihak lembaga keuangan tidak akan melanjutkan pemberian kredit kepada nasabah yang bersangkutan.

Menurut Kasmir dalam Abdullah dan Tantri (2012:114) unsur – unsur kredit adalah unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko dan balas jasa.

Adapun unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian kredit suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan.
2. Kesepakatan.
3. Risiko.
4. Balas jasa.

Dari ke empat unsure kredit diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah harus memahami keempat unsur - unsur tersebut. Pihak debitur harus memiliki keyakinan bahwa kredit yang diberikan akan benar – benar diterima kembali di masa yang akan datang. Selain dari kepercayaan, ada kesepakatan antara debitur dan kreditur yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing – masing pihak menandatangani hak dan kewajibanya.

Selain dari kepercayaan, kesepakatan jangka waktu dan risiko, balas jasa juga harus dipahami oleh pihak debitur dan kreditur. Artinya, setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu yang ditentukan untuk pengembalian kredit yang telah disepakati bersama dan adanya risiko tidak tertagihnya / macat pemberian kredit .Dari pinjaman kredit yang disalurkan maka ada balas jasa yang dijadikan sebagai keuntungan atas pemberian kredit tersebut.

2.1.1.3 Tujuan dan Fungsi Kredit

Lembaga keuangan bank maupun non bank memiliki tujuan dan fungsi yang berbeda dalam memberikan fasilitas kredit kepada masyarakat. Tujuan dan fungsi pemberian kredit melalui program tertentu dengan sasaran sesuai visi dan misi yang dimiliki masing – masing lembaga keuangan. Menurut Kasmir dalam Abdullah dan Tantri (2012:116) tujuan kreditdalam praktiknya adalah sebagai berikut:

1. Mencari Keuntungan.
2. Membantu Usaha Nasabah.
3. Membantu Pemerintah.

Berikut adalah penjelasan dari ke tiga tujuan utama pemberian kredit, yaitu:

Ad. 1 Mencari Keuntungan

Mencari keuntungan bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit yang hasilnya dalam bentuk riba atau jasa yang diterima oleh pihak debitur dan biaya administrasi kredit yang dibebankan lembaga keuangan kepada nasabah.

Ad. 2 Membantu Usaha Nasabah

Membantu nasabah artinya, pemberian kredit akan membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan demikian pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

Ad. 3 Membantu Pemerintah

Membantu pemerintah artinya, semakin banyak kredit yang disalurkan oleh lembaga keuangan maka semakin besar peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

2.1.1.4 Jenis – Jenis Kredit

Lembaga keuangan bank dan non bank yang menyalurkan kredit memiliki beberapa persyaratan dan ketentuan yang berbeda – beda. Kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan untuk masyarakat ditentukan oleh jenis – jenis yang dipilih oleh nasabah. Dalam Abdullah dan Tantri (2012:117) adapun jenis – jenis kredit antara lain:

1. Dilihat dari Segi Kegunaan
2. Dilihat dari Tujuan Kredit
3. Dilihat dari Segi Jangka Waktu
4. Dilihat dari Segi Jaminan
5. Dilihat dari Sektor Usaha.

Berikut adalah penjelasan dari ke lima jenis – jenis kredit, yaitu:

Ad. 1. Dilihat dari Segi Kegunaan

Kredit Investasi biasanya digunakan untuk keperluan usaha atau membangun proyek / pabrik baru atau keperluan rehabilitasi. Kredit modal kerja digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi.

Ad. 2. Dilihat dari Tujuan Kredit

Jika dilihat dari tujuan kredit, maka jenis – jenis kredit dibagi menjadi Kredit Produktif, Konsumtif dan Perdagangan.

Ad. 3. Dilihat dari Segi Jangka Waktu

Dari segi jangka waktu jenis – jenis kredit dibagi menjadi kredit jangka pendek dan kredit jangka panjang.

Ad. 4. Dari Segi Jaminan

Dari segi jaminan kredit dibagi menjadi kredit dengan jaminan dan kredit tanpa jaminan.

Ad. 5. Dilihat dari Segi Sektor Usaha

Dari segi sektor usaha kredit dibagi menjadi Kredit Pertanian, Kredit Perternakan, Kredit Industri, Kredit Pertambangan, Kredit Profesi.

2.1.1.5 Prosedur Pemberian Kredit

Dalam pemberian kredit sering ditetapkan persyaratan dan prosedur yang harus dilengkapi oleh seseorang. Jika tidak memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan, maka kredit tidak bisa diberikan.

Menurut Juan Kasma dalam Abdullah dan Tantri (2012:13) prosedur adalah “suatu standar atau pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan organisasi”.

dalam Abdullah dan Tantri (2012:120) untuk mendapatkan kredit dari lembaga keuangan ada prosedur dalam pemberian kredit yang harus dipenuhi oleh peminjam ialah sebagai berikut:

1. Berkas – Berkas.
2. Penyelidikan Berkas Pinjaman.
3. Wawancara.
4. Survei.
5. Keputusan Kredit.
6. Penandatanganan Akta Kredit.
7. Pencairan.

Dari prosedur pemberian kredit diatas dapat diartikan bahwa nasabah yang ingin melakukan pinjaman di UPC Pegadaian Tigapanah harus mengikuti tahap – tahap diatas. Setelah prosedur pemberian kredit diatas telah terpenuhi maka pihak keuangan akan melihat dan meninjau apakah data sudah benar. Setelah selesai ditinjau oleh pihak lembaga keuangan, maka pinjaman atau kredit akan diserahkan kepada kreditur.

2.1.2 UPC Pegadaian

2.1.2.1 Pengertian UPC Pegadaian

Biaya hidup yang semakin tinggi setiap tahunnya tidak jarang membuat sebagian masyarakat memutar otak untuk mencari berbagai cara agar semua kebutuhannya terpenuhi. Kebutuhan sehari – hari yang selalu naik, biaya pendidikan, dan susah nya mencari modal usaha merupakan beberapa hal yang menyebabkan mereka dihadapkan pada masalah keuangan.

Seiring dengan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin tinggi, Pegadaian hadir sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan mereka yang belum terpenuhi. Sebagai sebuah BUMN yang bergerak disektor keuangan, Pegadaian mempunyai visi untuk melayani masyarakat guna mendapatkan pinjaman dengan sistem gadai.

UPC Pegadaian adalah badan usaha tunggal yang diberikan wewenang untuk menyalurkan kredit atau pinjaman uang atas dasar hukum gadai. Berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh menteri keuangan RI, dimana masyarakat membutuhkan dana pinjaman diwajibkan menyerahkan harta atau jaminan kepada cabang Pegadaian yang disertai pemberian hak untuk melakukan penjualan lelang bila setelah waktu perjanjian kredit habis dan nasabah tidak menebus barang tersebut. Hasil lelang digunakan untuk melunasi pokok pinjaman disertai bunga ditambah dengan biaya lelang dan sisanya dikembalikan kepada nasabah pemilik barang semula.

Menurut Abdul Ghofur Anshori dalam Mulazid (2016:52) “Pegadaian sebagai lembaga keuangan yang menyalurkan dana kepada masyarakat, tidak diperbolehkan menghimpun dana secara langsung dari masyarakat sehingga Perum Pegadaian dalam memenuhi kebutuhan operasionalnya dapat menghimpun dana dari pihak ketiga”.

Sedangkan menurut kitab Undang- Undang Hukum Perdata pasal 1150 disebutkan gadai adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutangdan memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut. Dengan pengecualian biaya untuk

melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan.

2.1.2.2 Tujuan Pegadaian

Sifat usaha UPC Pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi masyarakat umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip - prinsip pengelolaan yang baik. Dalam Andri Soemitra (2017:407) UPC Pegadaian memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Turut melaksanakan dan menunjukkan pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan perkembangan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan / pinjaman atas dasar hukum gadai.
2. Pencegahan praktik ijon, Pegadaian gelap dan pinjaman tidak wajar lainnya.
3. Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai Syariah memiliki efek jaringan pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman pembiayaan berbasis bunga.
4. Membantu orang - orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat yang mudah.

Melalui tujuan UPC Pegadaian tersebut, dapat dipahami bahwa masyarakat akan semakin mudah mendapatkan bantuan dana ataupun modal usaha dengan mudah dan cepat. Penyaluran dana dari UPC Pegadaian juga akan menghindari masyarakat seperti pedagang kecil dari praktik ijon dan pinjaman yang tidak wajar lainnya. Selain membantu modal usaha pedagang kecil dan pencegahan praktek ijon. UPC Pegadaian juga dapat menjadi tempat penitipan barang yang mereka miliki dengan aman.

2.1.2.3 Manfaat Pegadaian

UPC Pegadaian adalah lembaga keuangan non Bank yang terus meningkatkan peranannya dalam menunjang pembangunan ekonomi melalui pemberian kredit atas dasar hukum gadai. Melalui kredit ini masyarakat yang akan mendapatkan kemudahan untuk mendapatkan pinjaman tanpa harus memikirkan pelunasan pinjaman dalam waktu dekat. Adapun manfaat Pegadaian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Pegadaian bagi Lembaga UPC Pegadaian

Manfaat yang diharapkan dari UPC Pegadaian adalah penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh Peminjam dana. Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu dari Perum Pegadaian. Pelaksanaan misi UPC Pegadaian sebagai suatu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dalam bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur dan cara yang relatif sederhana.

2. Manfaat Pegadaian bagi Nasabah

Manfaat utama yang diperoleh oleh nasabah yang meminjam dari UPC Pegadaian adalah ketersediaan dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dalam waktu yang lebih cepat terutama apabila dibandingkan dengan kredit perbankan. Disamping itu, mengingat jasa yang ditawarkan oleh Pegadaian tidak hanya jasa Pegadaian, maka nasabah juga dapat memperoleh manfaat antara lain Penaksiran nilai suatu benda dari pihak atau institusi yang telah berpengalaman dan dapat di percaya. Penitipan suatu barang pada tempat yang aman dan dapat dipercaya.

Selain dari penafsiran nilai barang yang terpercaya dan penitipan barang yang terpercaya, nasabah juga dapat merasakan kredit dengan proses yang mudah, cepat dan terpercaya.

2.1.2.4 Jenis - Jenis Pegadaian

Sama dengan jenis Bank, Pegadaian juga mempunyai jenis yang masing – masing memiliki kelebihan dan kekurangannya. Berikut ini ada jenis dari pegadaian, yaitu

1. Pegadaian Syariah

Bersamaan dengan berkembangnya produk - produk Syariah yang semakin luas di Indonesia, sektor Pegadaian ikut mengalami karena Syariah merupakan salah satu bagian dari Pegadaian .Pegadaian Syariah menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip Syariah yang pada dasarnya memiliki produk yang berbasis Syariah, serta memiliki karakteristik tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk. Menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa. Menurut Asmuni dan Siti Mujiatu (2013:15) Pegadaian Syariah memiliki tiga prinsip yang bersumber pada kajian ekonomi Islam. Adapun prinsip - prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

1. Prinsip Tauhid (Tawhid)

Gadai dalam prinsip ini dapat menguatkan konsep non materialistik, dimana ketaatan pada Tuhan diletakkan pada posisi puncak. Sedangkan manusia dan alam diletakkan di posisi sejajar dan saling membutuhkan.

2. Prinsip Tolong Menolong

Di dalam prinsip ini kegiatan gadai menggunakan prinsip saling membantu antar sesama dalam meningkatkan taraf hidup melalui kerjasama ekonomi dan bisnis. Selain itu di dalam prinsip ini juga berpusat pada sosial yang prinsipnya membantu meringankan beban saudaranya yang sedang mengalami kesulitan melalui gadai Syariah.

3. Prinsip Bisnis

Di dalam prinsip ini menekankan bahwa bisnis di dalam kehidupan manusia sangat penting. Namun dalam mencari laba harus dengan cara yang dibenarkan oleh Syariah. Hal ini bertujuan untuk kesejahteraan manusia baik di dunia maupun di akhirat dapat tercapai. Prinsip ini menjadi pedoman dalam usaha Pegadaian sepanjang masa.

Pegadaian Syariah memiliki beberapa kelebihan dibandingkan Pegadaian lainnya, diantaranya adalah :

1. Tanpa Bunga dan Halal

Sebagaimana dikatakan dalam surat Direksi Perum Pegadaian menyatakan bahwa Perum Pegadaian saat ini masih berbentuk badan hukum Perum. Pada posisi Perum Pegadaian memiliki hak untuk memungut biaya pengelolaan tempat penyimpanan dan menjaga keamanan.

2. Kelebihan Pengembalian Lelang Barang Jaminan

Berdasarkan praktek lelang di Pegadaian Syariah apabila hasil pejualan barang jaminan nilai uangnya lebih besar dari pinjaman, maka kelebihan tersebut akan dikembalikan kepada nasabah yang meminjam. Namun apabila sisa dari

kelebihan barang jaminan tersebut tidak di ambil selama satu tahun, maka sisa tersebut akan dikembalikan kepada pihak lembaga.

3. Pengawasan oleh Dewan Pengawas Syariah

Secara organisasi, Pegadaian Syariah memiliki struktur yang sama dengan Pegadaian Konvensional. Dimana di dalam suatu lembaga terdiri dari beberapa bagian di dalamnya untuk mengelola Pegadaian tersebut, ada pun struktur organisasi Pegadaian Syariah adalah adanya Komisaris, Direksi, Manejer. Selain itu Pegadaian Syariah juga harus ada Dewan Pengawas Syariah(DPS). DPS akan mengawasi kegiatan operasional Pegadaian Syariah agar tetap sesuai dengan garis - garis Syariah.

4. Penyelesaian Perselisihan oleh Basyarnas dan Perahilan Agama.

Dalam hal keputusan dan ketetapan pada poin ketiga, jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya atau terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya akan dilakukan oleh Basyarnas (Badan Arbitrase Syariah Nasional). Apabila kesepakatan melalui musyawarah antara pihak yang bersangkutan tidak tercapai, maka pihak yang menyelesaikan dilakukan melalui Peralihan Agama.

Selain memiliki kelebihan, Pegadaian Syariah juga memiliki kekurangan yaitu secara umum Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan dari forum Pegadaian yang memberikan pinjaman sesuai dengan prinsip - prinsip Syariah Islam. Namun ada kekurangan yang dimiliki Pegadaian Syariah yakni hingga saat ini Pegadaian Syariah masih tetap menggunakan pencatatan secara manual.

2. Pegadaian Konvensional

Pegadaian Konvensional adalah suatu lembaga pemerintahan yang diberikan uang pinjaman kepada nasabah atas dasar hukum gadai. Artinya nasabah yang ingin melakukan pinjaman kredit harus mengikuti persyaratan yang sesuai dengan hukum gadai. Pegadaian Konvensional memiliki kekurangan dan kelebihan.

Kelebihan yang dimiliki oleh Pegadaian Konvensional saat ini adalah sudah memiliki banyak cabang bahkan sudah sampai ke pedesaan. Sehingga Pegadaian Konvensional ini mudah mendapatkan nasabah. Adapun kekurangan dari Pegadaian Konvensional ini adalah kegiatan usahanya menerapkan sistem bunga. Kelebihan lelang tidak dikembalikan, tidak akomodatif atas keanekaragaman jenis barang. Pegadaian Konvensional juga masih menggunakan sistem pencatatan secara manual.

2.1.2.5 Peraturan Pemerintah Tentang Pegadaian

Pegadaian merupakan lembaga keuangan non Bank yang merupakan badan usaha Milik Negara (BUMN) yang dalam pasca krisis ikut berpartisipasi untuk membantu program pemerintah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat kecil maupun masyarakat menengah melalui jasa layanan kreditnya dengan jaminan gadai. Dalam hal ini Pegadaian membantu pemerintah meningkatkan kesejahteraan masyarakat kecil dan menengah melalui jasa penyaluran kredit atas dasar hukum gadai dan usaha - usaha lainnya dalam membangun perekonomian masyarakat berdasarkan peraturan pemerintah.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 51 Tahun 2011 dalam pasal 2 menyatakan bahwa Pegadaian adalah badan hukum yang berhak melakukan usaha - usaha untuk menyalurkan fasilitas pendanaan dalam

membangun perekonomian masyarakat. Dalam pasal 5 berbicara tentang tujuan Pegadaian. Adapun tujuan Pegadaian yang tertulis dalam pasal 5 tersebut adalah turut membangun ekonomi nasional dibidang perkreditan yang dilaksanakan sesuai dengan dasar hukum gadai dengan ekonomi terpimpin yang mengutamakan kebutuhan rakyat.

Peraturan Pemerintah No 51 tahun 2011 pasal 6 juga dijelaskan bahwa perusahaan berusaha dalam lapangan perkreditan dilaksanakan atas dasar hukum gadai dengan tanggungan barang - barang bergerak dengan cara yang mudah, cepat, aman dan hemat. Melalui proses perkreditan yang mudah,cepat, aman dan hemat akan membantu serta mencegah masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak terjatuh ketangan Pegadaian gelap, praktek riba dan pinjaman tidak wajar lainnya.

Selain Peraturan Pemerintah No 51 tahun 2011, peraturan Pemerintah dalam UU No 5 Tahun 1999 juga berbicara tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Di era globalisasi saat ini,persaingan semakin terbuka dan semakin banyak. Maka setiap orang mempunyai kebebasan melakukan kegiatan dalam berbagai usaha termasuk usaha jasa gadai. Dalam UU ini, persaingan harus tetap dijaga agar tercipta efisiensi baik oleh pengusaha maupun masyarakat sebagai konsumen.

2.1.2.6 Syarat – Syarat Pegadaian

Pegadaian secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan berupa pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana cepat, selain itu juga membantu masyarakat dalam membangun atau mengembangkan sebuah usaha dengan memenuhi syarat Pegadaian yang telah ditetapkan. Hal tersebut

juga mendorong Pegadaian untuk melebarkan usahanya dengan menyebar keseluruh Indonesia, baik desa maupun kota, agar tujuannya dalam mensejahterakan masyarakat berhasil.

Menurut Asmuni dan Mujiatun (2013:193) terdapat beberapa syarat – syarat Pegadaian yaitu :

1. Nilainya harus seimbang dengan pembiayaan.
2. Harus jelas wujudnya dan spesifik.
3. Harus milik sendiri, bukan milik orang lain.
4. Harus utuh dan tidak rusak.
5. Harus dapat diserahkan baik fisik maupun manfaat.

2.2 Pendapatan Pedagang Kecil

2.2.1. Pengertian Pedagang Kecil

Orang yang berdagang disebut sebagai pedagang. Pedagang itu memiliki beberapa jenis yakni Pedagang Besar, Pedagang Menengah (Usaha Menengah), Pedagang Kecil (Usaha Kecil). Yang tergolong kedalam Pedagang Kecil (Usaha Kecil) adalah Tukang Cukur, Kios Serba ada, Warung dan Pedagang Eceran. Jadi dapat disimpulkan bahwa Pedagang Kecil adalah badan usaha milik perorangan yang memiliki modal sendiri dan mengelola secara pribadi.

Menurut Budi Harsono dalam Poniman dan Choerudin (2018:1) : Pedagang Kecil atau Usaha kecil dapat diartikan sebagai “suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau Badan Usaha yang mengkoordinasikan, mengintegrasikan dan mengendalikan dari sumber daya yang telah dimilikinya, untuk mencapai tujuan”.

Pada UU No 99 Tahun 1998 tentang bidang / jenis usaha yang dicadangkan untuk usaha kecil dan bidang / jenis usaha yang terbuka untuk usaha menengah atau usaha besar dengan syarat kemintraan Presiden Republik Indonesia menjelaskan beberapa pernyataan tentang usaha kecil, yaitu :

1. Bahwa usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat sebagai bagian integral dunia usaha yang mempunyai kedudukan, potensi dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian Nasional yang makin seimbang dan pemerataan pembangunan berdasarkan demokrasi ekonomi.
2. Bahwa usaha kecil disatu pihak perlu dilindungi dari ancaman persaingan, tetapi dilain pihak perlu diberdayakan dengan meberikan peluang berusaha agar mampu mewujudkan peran sertanya dalam membangun secara optimal.
3. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud butir A dan butir B, dipandang perlu menetapkan bidang / jenis usaha yang dicadangkan untuk usaha kecil dan bidang / jenis usaha yang terbuka untuk usaha menengah atau usaha besar dengan syarat kemintraan, dengan keputusan Presiden.

2.2.2 Ciri – Ciri Usaha Pedagang Kecil

Tolak ukur yang digunakan untuk menentukan kecil atau besarnya suatu usaha adalah jumlah modal sendiri, jumlah sumber daya manusia, luas tempat usaha dan besarnya peredaran. Menurut Budi Harsona (2014:1) ciri – ciri pedagang kecil adalah sebagai berikut :

1. Manajemen tergantung oleh pemilik.
2. Modal disediakan oleh pemilik.
3. Daerah operasinya bersifat lokal.
4. Skala relatif kecil.

Ad 1. Manajemen Tergantung oleh Pemilik

Kebiasaan usaha kecil yang baik pada umumnya akan memperoleh hasil yang baik. Dalam Budhi dan Achmad: “Pengusaha kecil yang menjalankan bisnis dengan menggunakan sistem one man show yang artinya kita yang menjadi tulang punggung itu, sebagai pemilik dan menjadi tulang punggung, dan berkembang atau tidaknya tergantung kepada kita sendiri”. Pedagang kecil akan melakukan usahanya sendiri serta mengatur manajemen penjualannya sendiri.

Ad 2. Modal Disediakan oleh Pemilik

Dalam memulai usaha dagangnya, seorang pedagang kecil akan memulai usahanya dengan menggunakan uang miliknya sendiri. Dari uang yang dimilikinya ia akan membangun usaha dagangnya.

Ad 3. Daerah Operasinya Bersifat Lokal

Dalam melakukan kegiatan jual beli pedagang kecil sering kurang mampu dalam menangani masalah pemasarannya. Menurut Tulus T.H Tambunan (2017:5): “Aspek orientasi pasar umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah”. Artinya pedagang kecil lebih cenderung melakukan transaksi jual beli mereka di daerah – daerah tertentu saja dan hanya berorientasi ke pola penjualan tradisional saja.

Ad 4. Skala Relatif Kecil

Dalam Erwan Nugraha (2007:2): “ Usaha pedagang kecil memiliki skala yang kecil karena usaha yang mereka jalankan menggunakan modal yang relatif kecil dan di kelola oleh perorangan atau sekelompok kecil orang dengan manajemen yang masih sederhana”.

Selain dari cirri - ciri diatas, usaha pedagang kecil juga memiliki ciri - ciri antara lain: berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau perusahaan yang dimiliki secara pribadi tetapi berbentuk badan usaha perseorangan.

2.2.3 Karakteristik Pedagang Kecil

Karakteristik dasar pedagang kecil dibedakan menjadi dua yaitu karakteristik pedagang kecil berdasarkan cara melakukan kegiatannya dan karakteristik pedagang kecil berdasarkan sarana jual yang dipergunakan.

Menurut UU No 20 tahun 2008 usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki beberapa point aturan yang berkaitan dengan implementasi Keuangan berkelanjutan di Indonesia. beberapa point aturan tersebut terdiri atas pasal – pasal berikut ini :

1. Bab II Asas dan Tujuan Pasal 2 mengatur bahwa usaha Mikro, Kecil dan Menengah berasaskan berwawasan lingkungan. Yang dimaksud dengan “asas berwawasan lingkungan“ adalah asas pemberdayaan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
2. Bab VI Pasal 20 mengatur bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dengan cara

memberikan insentif bagi usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mengembangkan teknologi dan kelestarian lingkungan hidup.

3. Bab VII Pembiayaan dan Penjaminan Pasal 22 menjelaskan bahwa dalam rangka meningkatkan sumber pembiayaan usaha kecil, Pemerintah melakukan upaya : Pengembangan sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan Bank.

2.2.3.1 Karakteristik Pedagang Kecil Berdasarkan Cara Melakukan Kegiatannya

Usaha Kecil atau pedagang kecil merupakan pekerjaan yang termasuk dalam sektor informal. Dimana pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan menggunakan karakteristik dan cara yang berbeda – beda.

Menurut Jenny Ernawati (1995:1): karakteristik pedagang kecil berdasarkan cara melakukan kegiatannya terbagi menjadi tiga, yaitu:

1. Pedagang Kecil Tetap
2. Pedagang Kecil Berpindah
3. Pedagang Kecil Berkeliling.

Ad. 1 Pedagang Kecil Tetap

Pedagang kecil tetap merupakan kegiatan perdagangan yang formal. Dimana, kegiatan jual beli yang dilakukan pedagang kecil adalah tetap. Artinya pelaksanaan kegiatannya dilakukan dengan menetap pada suatu lokasi tertentu. Kelompok ini memiliki sifat hampir sama dengan kegiatan perdagangan formal. Dengan kata lain, setiap konsumen yang membutuhkan pelayanan akan datang ke lokasi pejualan secara langsung.

Ad. 2 Pedagang Kecil Berpindah

Pedagang kecil berpindah adalah bentuk kegiatan pedagang kecil yang pelaksanaan kegiatannya hanya menetap pada waktu tertentu saja. Kelompok pedagang Kecil ini akan menetap selama lokasi mereka pada saat berdagang masih menguntungkan, dan apabila lokasi tersebut mulai sepi dari pembeli, maka mereka akan langsung mencari tempat yang lain yang mereka anggap dapat menguntungkan.

Ad. 3 Pedagang Kecil Berkeliling

Pedagang Kecil berkeliling merupakan bentuk kegiatan PKL yang dalam tata cara pelaksanaan kegiatannya dilakukan dengan cara berkeliling. Kelompok pedagang kecil ini akan melakukan usahanya dengan keras, mereka akan selalu berusaha mendatangi konsumen atau pembeli untuk menawarkan barang dagangan mereka.

2.2.3.2 Karakteristik Pedagang Kecil Berdasarkan Sarana Jual yang Dipergunakan

Dalam melakukan kegiatan jual beli pedagang kecil memiliki kebebasan dalam memilih tempat yang mereka inginkan untuk menjalankan usahanya selama tempat tersebut belum ada yang menempatnya terlebih dahulu. Menurut Jenny Ernawati (1995:2) karakteristik berdasarkan sarana jual yang dipergunakan dikelompokkan menjadi beberapa macam, yakni:

1. Hampanan di Lantai
2. Pikulan
3. Meja
4. Kios
5. Gerobak.

Ad. 1 Hampanan di Lantai

Dalam hal ini, pedagang kecil melakukan kegiatan jual beli dengan cara mempergunakan Tikar, Plastik, Meja dan bentuk sederhana lainnya. Kelompok pedagang kecil ini akan menjajakan barang dagangan mereka dia atas Tikar, Plastik dan Meja yang telah mereka sediakan sebelumnya.

Ad. 2 Pikulan

Pedagang kecil melakukan kegiatan jual belinya dengan cara mempergunakan sebuah atau dua buah keranjang untuk dipikul. Kelompok pedagang kecil ini akan menjajakan barang dagangnya dengan pikulan keranjang tersebut.

Ad. 3 Meja

Kegiatan pedagang kecil dilakukan dengan mempergunakan meja sebagai alat untuk menjajakan barang dagangan mereka. Sebagian besar ada juga menggunakan meja lengkap dengan atapnya dan ada juga sebagian tanpa menggunakan atap. Adapun tujuan mereka menggunakan meja lengkap dengan atapnya adalah untuk melindungi barang dagangan mereka dan juga melindungi pedandang dari terik matahari dan hujan.

Ad. 4 Kios

Kegiatan pedagang kecil melakukan kegiatannya dengan mempergunakan kios sebagai sarana penjualanya, kelompok ini akan melangsungkan kegiatan jual belinya di dalam kios, dan kios yang mereka gunakan ada yang berupa kios permanen dan ada juga mereka yang menggunakan kios semi permanen. Jika dibandingkan dengan sarana penjualan lainnya, kios

merupakan sarana penjualan yang sudah memiliki tingkatan yang lebih tinggi dibandingkan sarana penjualan lainnya.

Ad. 5 Gerobak

Pedagang kecil melakukan kegiatan jual belinya dengan mempergunakan sebuah gerobak. Alat ini juga dilengkapi dengan atap dan ada juga yang tidak melengkapinya dengan atap. Kelompok pedagang kecil ini akan menggunakan gerobak mereka sebagai sarana mencari konsumen untuk menjual barang dagangan mereka.

2.2.4 Manajemen Pedagang Kecil

2.2.5.1 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

Tabel 1.1
Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

No	Kekuatan	Kelemahan
1	Memotivasi yang lebih tinggi	Modal terbatas
2	Produk/ kurang menarik	Tingginya biaya langsung
3	Melayani pasar lokal	Keterbatasan kualitas produk

Sumber : Budhiman dan Achmad (2018:1)

Dari Tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa usaha kecil dapat berkembang apabila orang yang menjalankan usaha kecil tersebut memiliki motivasi yang tinggi dan menyediakan produk yang menarik serta menyediakan pelayanan pasar lokal. Yang sering membuat para usaha kecil seperti, pedagang kecil gagal karena mereka kurang memahami manajemen yang bagus, kurang komitmen serta kurang modal.

2.2.4.2 Kebiasaan Manajemen Usaha Kecil

Kebiasaan usaha kecil yang baik pada umumnya akan mendapatkan manfaat yang baik. Suryono Ekotama dalam Poniman dan Choerudin (2018:9) menyatakan: “pengusaha kecil yang menjalankan bisnis dengan menggunakan sistem one man show yang artinya kita yang menjadi tulang punggung itu, sebagai pemilik dan menjadi tulang punggung, dan berkembang atau tidaknya tergantung pada kita sendiri”.

Dalam membukaa usaha kecil dengan metode one man show tidak dapat dihindari, sebab usaha tersebut harus dilakukan sendiri. Untuk memulai usahanya pengusaha kecil harus memiliki bekal kemampuan, keterampilan, keahlian, keuletan, kegigihan dan kemauan. Dengan memiliki bekal tersebut maka pengusaha kecil akan semakin cepat dalam mengembangkan usahanya.

2.2.4.3. Empat Pilar Manajemen Usaha Kecil

Menurut Suryono Ekotomo dalam Poniaman dan Choerudin (2018:14) :
Ada empat pilar manajemen usaha kecil yaitu:

1. Produksi.
2. Pemasaran.
3. Keuangan.
4. Sumber daya manusia.

Ad. 1. Produksi

Produksi ini lah yang menjadi core bisnis dari jenis usaha yang telah dilakukan, misalnya pedagang beras, pedagang minyak dan sebagainya.

Ad. 2. Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan yang diarahkan pada usaha memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran.

Ad. 3. Keuangan

Pada umumnya cara pengaturan keuangan masuk dan keluar itu sekehendak hati si pemilik usaha, dan masih terdapat campur bau antara keuangan usaha dan keuangan rumah tangga menjadi satu, sehingga pengusaha kecil tersebut kesulitan untuk mengetahui rugi dan laba usahanya.

Ad. 4. Sumber daya manusia

Mengelola sumber daya manusia adalah merupakan kunci sukses bagi pengusaha kecil untuk memajukan dan mengembangkan perusahaan kecil adalah bagaimana kita mengelola sumber daya.

Empat pilar manajemen diatas harus dipahami oleh seorang pedagang agar usahanya dapat berkembang dengan baik. Sebelum pedagang kecil memulai usahanya terlebih dahulu, mereka harus mempelajari keempat pilar manajemen usaha kecil tersebut.

2.2.4.4 Kondisi dan Potensi Pedagang Kecil

A. Kondisi

Dilihat dari masalah-masalah yang dihadapi oleh pedagang kecil, mereka sebagai pedagang yang berkedudukan dalam sektor informal sangat perlu mendapatka perhatian dari pemerintah. Seperti yang diketahui, saat ini pedagang kecil memiliki permasalahan tentang keinginan yang berbanding terbalik dengan keinginan pemerintah dalam hal kebijakan. Hal ini dapat dilihat dari berbagai

kebijakan yang diberikan Pemerintah kepada pedagang formal yang mendapat dukungan.

Menurut peneliti pedagang kecil lebih suka menempatkan lokasi usaha pilihan mereka sendiri dari pada melaksanakan anjuran Pemerintah daerah untuk pindah ke lokasi penampungan lain. Mereka takut akan kehilangan pembeli, tempat penampungan belum strategis jauh dari tempat tinggal pedagang, dan lokasi penampungan yang sepi.

Sedangkan bagi pemerintah hal ini adalah ancaman bagi keindahan dan kebersihan kota. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa keinginan Pemerintah dengan keinginan pedagang kecil sangat berbanding terbalik, karena pedagang kecil menginginkan lokasi penjualan mereka ditentukan oleh keinginannya sendiri tanpa memikirkan kondisi keindahan dan kebersihan di lingkungan tersebut. Sedangkan Pemerintah tidak menginginkan para pedagang kecil itu berjualan di tempat yang kurang strategis.

Kondisi lain terkait dengan pedagang kecil adalah mengenai pendapatan yang mereka peroleh, rendahnya penghasilan yang di dapat oleh pedagang kecil dianggap menimbulkan kerugian sosial, seperti macatnya lalu lintas.

B. Potensi

Potensi utama yang dimiliki oleh pedagang kecil adalah tingkat kemampuan yang tinggi dan kerja keras mereka dalam menyerap tenaga kerja. Untuk menjadi pedagang kecil tidak diperlukan ketrampilan khusus, modal besar, ijin mengadakan usaha dan yang lainnya. Artinya untuk menjadi seorang pedagang kecil masyarakat tidak harus terlebih dahulu mendapatkan pendidikan yang tinggi, tidak perlu mengambil modal yang besar dalam membuka usahanya.

Pekerjaan sebagai pedagang kecil akan mengurangi pengangguran, tindakan pencopetan di tengah - tengah masyarakat. Oleh karena itulah pedagang kecil dikatakan memiliki petensi yang sangat besar dalam menyerap tenaga kerja.

Dari gambaran diatas dapat disimpulkan bahwa sektor informal seperti pedagang kecil meskipun memiliki banyak kekurangan, namun keberadaan mereka juga sangat diperlukan karena selain mampu menyerap tenaga kerja, mereka juga mampu menjadi distributor barang yang nilai harganya relatif kecil atau murah. Sehingga masyarakat yang memiliki kondisi ekonomi yang tergolong menengah kebawah mampu mejadi konsumen pedagang kecil dalam hal memenuhi kebutuhan pangan mereka.

2.3. Hubungan Kredit UPC Pegadaian dengan Pendapatan Pedagang Kecil

Kredit UPC Pegadaian dan pendapatan pedagang kecil memiliki hubungan yang positif. Kredit yang diberikan oleh Pegadaian memiliki pengaruh yang besar terhadap pendapatan pedagang kecil. Seperti yang telah kita bahas dalam poin - poin sebelumnya bahwa kredit merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau pedagang meminjam uang untuk membeli produk dan pembayarannya akan dilakukan dikemudian hari dalam jangka waktu tertentu. Pada dasarnya pihak Pegadaian akan memberikan waktu kepada nasabah untuk melakukan pelunasan selama empat bulan.

Pegadaian merupakan lembaga keuangan non Bank yang menyediakan dana pinjaman dengan hukum gadai, sedangkan pendapatan adalah hasil kerja atau hasil jual seseorang yang akan diperoleh dalam bentuk jumlah uang.

Pedagang kecil adalah orang yang memiliki usaha Kecil. Biasanya para pedagang

kecil akan membuka usahanya di tempat yang kurang strategis dan memiliki modal yang kecil.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa kredit Pegadaian berpengaruh baik terhadap pendapatan pedagang kecil. Seperti yang telah kita ketahui pedagang kecil sering mengalami masalah dalam menjalankan usahanya. Sehingga perkembangan usaha pedagang kecil tersebut sering tersendat. Ada pun masalah yang sering dihadapi pedagang kecil adalah kekurangan modal. Kekurangan modal ini sangat berdampak buruk terhadap kelancaran usaha pedagang kecil.

2.4 Penelitian Terdahulu

1. Nama Peneliti : Samsia Usman (2015)

Judul Penelitian : Pengaruh pembiayaan Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Gorontalo

Pengaruh Pembiayaan Ar-Rum terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil adalah sebesar 0,094. Nilai ini berarti bahwa sebesar 9,40% perkembangan Usaha Mikro Kecil dipengaruhi oleh pembiayaan Ar-Rum.

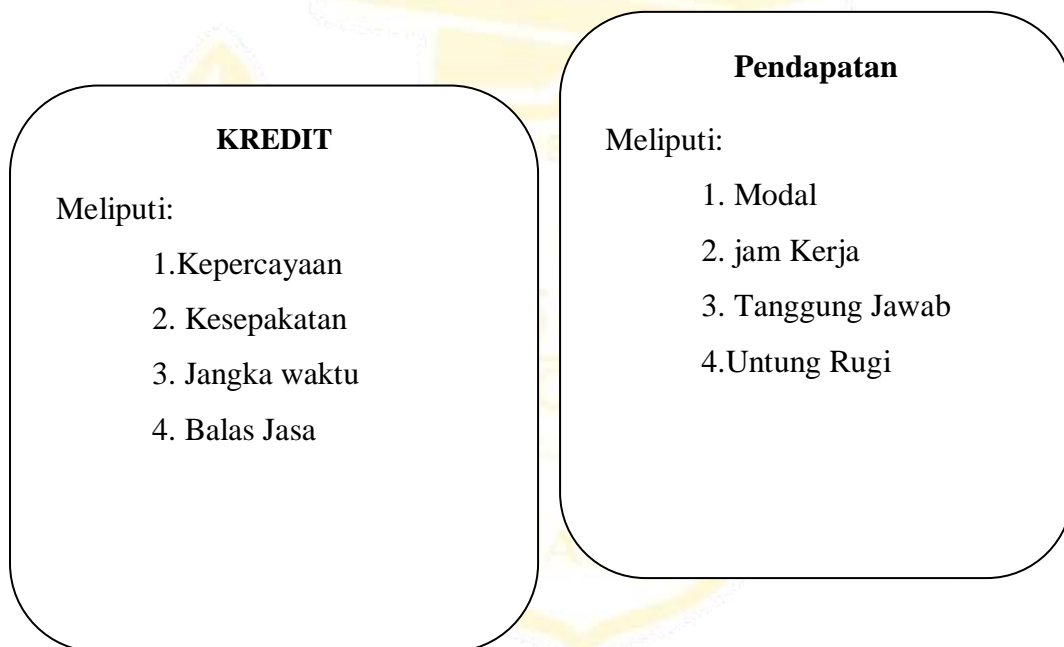
2. Nama : Dania Dewi (2008)

Judul Penelitian : Pengaruh Pembiayaan Produktif Pada Pegadaian Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah.

Dari hasil uji t menunjukkan tidak adanya pengaruh yang signifikan antara pembiayaan produktif terhadap pendapatan nasabah pada pegadaian syariah, yaitu dengan melihat nilai $0,146 < 1,671$ atau $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditol.

2.5 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen secara teoritis. Untuk dapat mengetahui arah dari penelitian, maka disini perlu adanya suatu kerangka pemikiran sehingga dengan kerangka pemikiran tersebut dapat mempermudah mengetahui isi dari penelitian ini. Ada pun kerangka pemikiran yang diteliti adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

2.6 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan suatu pernyataan sementara atau dugaan jawaban yang paling memungkinkan walaupun masih harus dibuktikan dengan penelitian. Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Ho: Pemberian kredit pada UPC Pegadaian Tigapanah kurang membantu pendapatan pedagang kecil.

Ha : Pemberian kredit pada UPC Pegadaian Tigapanah sangat membantu pendapatan pedagang kecil.

