

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Modal

Suatu badan usaha jelas memerlukan modal untuk melakukan usahanya, terutama bila usaha tersebut baru memulai kegiatan usahanya. Karena tanpa adanya modal yang cukup dan layak maka suatu kegiatan usaha tidak dapat berjalan dengan baik. Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam perusahaan. Perusahaan memiliki kebutuhan modal yang berbeda-beda tergantung jenis usaha yang dijalankan. Modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari (Munawir, 2007).

2.1.1. Sumber Modal

Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana atau modal untuk mebiayai operasi perusahaan sehari-hari, untuk investasi ataupun untuk keperluan lainnya. Secara umum sumber modal dapat dikelompokkan berdasarkan asalnya sebagai berikut :

1. Sumber modal intern

Merupakan sumber daya yang berasal dari perolehan laba yang tidak dibagikan, modal yang disetor dari pemilik, cadangan-cadangan dan sumber dana intensif.

2. Sumber modal ekstern

Merupakan sumber dana yang berasal dari luar perusahaan seperti hasil penjualan saham pada masyarakat di pasar modal, pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lain.

2.1.2. Jenis-Jenis Modal

Jenis-jenis modal yang terdapat dalam perusahaan dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Modal kerja

Modal kerja merupakan modal yang digunakan dalam aktivitas operasional perusahaan sehari-hari dimana jumlahnya selalu mengalami perubahan setiap periode.

2. Modal tetap

Modal tetap yaitu modal yang dimiliki perusahaan, biasanya dalam bentuk aktiva-aktiva tetap yang digunakan dalam aktivitas perusahaan. Modal tetap ini mengalami perubahan jumlah dalam jangka waktu yang lama.

2.1.3. Konsep Modal Kerja

Bambang Riyanto (1995) mengemukakan modal kerja dapat dibagi menjadi 3 konsep yaitu konsep kuantitatif, kualitatif, dan fungsional.

1. Konsep Kuantitatif

Modal kerja menurut konsep kuantitatif menggambarkan keseluruhan atau jumlah dari aktiva lancar seperti kas, surat-surat berharga, piutang persediaan atau

keseluruhan daripada jumlah aktiva lancar dimana aktiva lancar ini sekali berputar dan dapat kembali ke bentuk semula atau dana tersebut dapat bebas lagi dalam waktu yang relatif pendek atau singkat. Konsep ini biasanya disebut modal kerja bruto (*gross working capital*). Berdasarkan konsep tersebut di atas dapat disimpulkan, bahwa konsep tersebut hanya menunjukkan jumlah dari modal kerja yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan sehari-hari yang sifatnya rutin, dengan tidak mempersoalkan dari mana diperoleh modal kerja tersebut, apakah dari pemilik hutang jangka panjang ataupun hutang jangka pendek.

2. Konsep Kualitatif

Menurut konsep kualitatif modal kerja merupakan selisih antara aktiva lancar dengan utang lancar. Berdasarkan konsep ini modal kerja merupakan sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa menunggu likuiditasnya. Konsep ini biasa disebut dengan modal kerja neto (*net working capital*).

Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada hutang lancar dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan operasi di masa mendatang dan kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan jangka pendek dengan jaminan aktiva lancar.

3. Konsep Fungsional

Modal kerja menurut konsep ini menitikberatkan pada fungsi dari pada dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*) dari usaha pokok perusahaan. Setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian dana yang digunakan dalam satu periode akuntansi tertentu yang menghasilkan pendapatan pada periode tersebut. Sementara itu, ada pula dana yang dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan pada periode-periode selanjutnya atau dimasa yang akan datang, misalnya bangunan, mesin-mesin, alat-alat kantor dan aktiva tetap lainnya yang disebut *future income*.

2.1.4. Kegunaan Modal Kerja

Dalam kesehariannya suatu perusahaan membutuhkan modal kerja yang cukup untuk membiayai kegiatannya. Menurut Munawir (2007), modal tersebut digunakan untuk :

- a. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal karena turunnya nilaiaktiva lancar.
- b. Memungkinkan untuk dapat membayar kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- c. Memungkinkan bagi perusahaan untuk menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.
- d. Memungkinkan perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa.

2.2. Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Winardi (1992), mengemukakan pengertian pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Pendapatan dapat dibedakan antara lain:

1. Sektor pekerja pokok yaitu yang menjadi sumber utama kehidupan keluarga.
2. Sektor pekerjaan sampingan. yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.
3. Sektor subsistem yaitu sumber pendapatan yang sering diartikan sebagai pekerjaan yang menghasilkan sesuatu untuk dikonsumsi sendiri.

Pendapatan terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Menurut Soekartawi (1987) pendapatan kotor usahatani (*gross farm income*) didefinisikan sebagai nilai produksi total usaha tani dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual atau yang tidak dijual. Pendapatan bersih (*net farm income*) didefinisikan sebagai selisih pendapatan kotor usahatani dengan pengeluaran total usahatani.

Supriyono (1999), pendapatan perkapita rata-rata masyarakat kita sampai saat ini masih tergolong rendah sehingga hampir seluruh pendapatan digunakan untuk

memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang sangat tergantung pada ketrampilan, keahlian, luasnya kesempatan kerja dan besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan tersebut dalam suatu periode tertentu yang juga sering disebut dengan investasi, jadi jika investasi besar maka pendapatan mereka juga akan bertambah.

Sumber dan jenis pendapatan ini merupakan suatu unsur yang perlu mendapat perhatian penting sebelum membahas masalah pengakuan dan pengukuran pendapatan lebih lanjut. Kesalahan dalam menentukan sumber dan jenis pendapatan yang kurang tepat dapat mempengaruhi besarnya pendapatan yang akan diperoleh dan berhubungan erat dengan masalah pengukuran pendapatan tersebut.

Pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan (Soemarsono, 2003).

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif atau pendapatan dan keuntungan dan pengaruh negatif atau beban dan kerugian.

Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau *income* dan rugi atau *less*. Pendapatan umumnya digolongkan atas pendapatan yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dan pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan. Pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan.

Soemarso (2005) mengatakan pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktifitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan.

2.3. Teori Produksi

Produksi adalah semua kegiatan dalam menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa, dimana untuk kegiatan tersebut diperlukan faktor-faktor produksi. Produksi merupakan pendapatan kotor dalam bentuk fisik dari suatu proses produksi (Ahyari, 1990).

Produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Kegiatan menambah daya guna suatu benda tanpa mengubah bentuknya dinamakan produksi jasa. Sedangkan kegiatan menambah daya guna suatu benda dengan mengubah sifat dan bentuknya dinamakan produksi barang. Produksi

bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran. Kemakmuran dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah yang mencukupi.

Teori produksi merupakan analisa mengenai bagaimana seharusnya seorang pengusaha atau produsen, dalam teknologi tertentu memilih dan mengkombinasikan berbagai macam faktor produksi untuk menghasilkan sejumlah produksi tertentu, seefisien mungkin (Suherman, 2000).

Setiap faktor produksi yang terdapat dalam perekonomian adalah dimiliki oleh seseorang. Pemiliknya menjual faktor produksi tersebut kepada pengusaha dan sebagai balas jasanya mereka akan memperoleh pendapatan. Tenaga kerja mendapat gaji dan upah, tanah memperoleh sewa, modal memperoleh bunga dan keahlian keusahawanan memperoleh keuntungan. Pendapatan yang diperoleh masing-masing jenis faktor produksi tersebut tergantung kepada harga dan jumlah masing-masing faktor produksi yang digunakan. Jumlah pendapatan yang diperoleh berbagai faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu barang adalah sama dengan harga dari barang tersebut (Sukirno, 2002).

Faktor-faktor penentu seperti tenaga kerja dan modal merupakan hal yang sangat penting diperhatikan terutama dalam upaya mendapatkan cerminan tingkat pendapatan suatu usaha produksi seperti Industri Kecil dan Menengah. Ini berarti bahwa jumlah tenaga kerja serta modal peralatan yang merupakan input dalam

kegiatan produksi Industri Kecil dan Menengah dapat memberikan beberapa kemungkinan tentang tingkat pendapatan yang mungkin diperoleh.

2.4. Biaya

Biaya adalah kas sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu. Pengertian tersebut dapat dilihat empat unsur yang terkandung didalamnya, yaitu biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi berupa kas atau ekuivalennya yang dapat diukur dalam satuan moneter uang, merupakan hal yang terjadi atau potensial akan terjadi dan pengorbanan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu dimasa yang akan datang dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan (Mulyadi, 2003).

Biaya merupakan unsur utama secara fisik yang harus dikorbankan demi kepentingan dan kelancaran perusahaan dalam rangka menghasilkan laba yang merupakan tujuan utama dalam perusahaan oleh karena itu, dalam pelaksanaannya memerlukan perhatian yang sangat serius selain karena biaya juga merupakan unsur pengurangan persentasinya sangat besar dalam hubungannya dalam peningkatan pendapatan.

Biaya operasi atau biaya operasional secara harafiah terdiri dari 2 kata yaitu “Biaya” dan “operasional” menurut kamus besar bahasa Indonesia, biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu; ongkos; belanja; pengeluaran. Sedangkan operasional berarti secara (bersifat) operasi; berhubungan dengan operasi. Biaya Operasi atau biaya operasional

adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari (Supriyono, 2004).

Menurut Supriyono (2004), biaya operasi dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut:

1. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.
2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya variabel tergantung pada volume penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume penjualan produksi meningkat atau turun. Singkatnya biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan.

Dalam hal ini biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu :

1. Biaya produksi

Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam 3 kelompok, yaitu :

- a. Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.
- b. Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan, kepada tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat diidentifikasi kepada produk tertentu.
- c. Biaya *overhead* pabrik

Biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik adalah seluruh biaya yang digunakan untuk mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi, selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya non produksi

Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan dan biaya non produksi menjadi semakin penting pula. Sehingga manajemen berkepentingan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut. Pada umumnya, biaya produksi dapat digolongkan kedalam :

- a. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan; biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli; gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran.
- b. Biaya administrasi dan umum. Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji

karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia, dan bagian hubungan masyarakat biaya pemeriksaan akuntan, biaya fotocopy.

Jika barang atau produk diserahkan kepada pelanggan, berarti biaya keluar dari perusahaan atau aktiva berkurang menjadi biaya dan biaya macam ini merupakan biaya operasi karena berkaitan langsung dengan pendapatan utama perusahaan. Maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok barang yang dijual adalah semua biaya yang melekat pada barang atau produk yang telah terjual dan mendatangkan pendapatan.

Biaya penjualan adalah biaya yang berkaitan dengan kegiatan pengalihan produk dari perusahaan kepada konsumen akhir dan kegiatan yang diarahkan pada usaha meningkatkan volume penjualan. Kegiatan ini meliputi pengangkutan, promosi advertising, pelayanan penjualan, kampanye produk, distribusi dan kegiatan penjualan lainnya.

2.5. Keuntungan

Keuntungan atau profit adalah salah satu tujuan akhir kegiatan usaha perusahaan-perusahaan harus untung dalam rangka mempertahankan kelangsungan perusahaan dan menambah dan memperbesar produksi (ekspansi). Sebuah perusahaan bisa mendapatkan keuntungan baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Dalam jangka pendek keuntungan membutuhkan untuk mempertahankan kelangsungan usaha sedangkan dalam jangka panjang untuk ekspansi dan memperbesar skala usaha. Keuntungan jangka pendek langsung berhubungan dengan tingkat produksi yang memiliki unsur biaya dan penerimaan.

Banyak perusahaan-perusahaan kecil dengan modal yang sangat minim dapat berubah menjadi perusahaan besar dan dapat meraup keuntungan yang besar. Namun, tidak sedikit perusahaan dengan modal yang kuat tetapi menjadi pailit setelah beberapa tahun beroperasi. Hal ini bisa disebabkan oleh karena biaya operasi yang dikeluarkan lebih besar dari pada pendapatan yang diterima oleh perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan atau laba tersebut sangat tergantung pada bagaimana perusahaan tersebut menerapkan konsep strategi atau perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang sesuai dengan bidang tugas masing-masing, dan pelaksanaannya dilakukan dengan prosedur dan kinerja yang telah ditentukan oleh perusahaan sebelumnya.

Keuntungan atau laba pengusaha adalah penghasilan bersih yang diterima oleh pengusaha, sesudah dikurangi dengan biaya- biaya produksi, atau dengan kata lain, laba pengusaha adalah selisih antara penghasilan kotor dan biaya-biaya produksi. Laba ekonomis dari barang yang dijual adalah selisih antara penerimaan yang diterima produsen dari penjualan produksi keripik ubikayu dari sumber yang digunakan untuk membuat barang tersebut. Jika biaya lebih besar dari pada penerimaan berarti labanya negatif, situasi seperti disebut rugi (Munawir, 2007).

Semakin tinggi penjualan barang atau jasa, maka laba yang diperoleh akan meningkat dan profitabilitas juga meningkat. Namun, semakin rendah penjualan barang atau jasa, maka laba yang diperoleh akan turun dan profitabilitas juga akan ikut turun.

2.6. Bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 Perubahan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan).

2.6.1. Fungsi Bank

Dasar utama kegiatan perbankan adalah kepercayaan, baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya di bank apabila dilandasi oleh unsur kepercayaan. Masyarakat percaya bahwa uangnya tidak akan disalahgunakan oleh bank dan uangnya akan dikelola dengan baik. Pihak bank sendiri akan mau menempatkan atau menyalurkan dananya pada debitur atau masyarakat apabila dilandasi unsur kepercayaan. Sektor dalam perekonomian masyarakat yaitu sektor moneter dan sektor riil, tidak dapat dipisahkan. Kedua sektor tersebut berinteraksi saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Sektor riil tidak akan dapat berkinerja dengan baik apabila sektor moneter tidak bekerja dengan baik.

Di samping melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana, bank juga memberikan penawaran jasa-jasa perbankan yang lain kepada masyarakat, jasa yang ditawarkan bank ini erat kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat secara umum. Jasa-jasa bank ini antara lain dapat berupa jasa pengiriman uang, jasa

penitipan barang berharga, jasa pemberian jaminan bank, dan jasa penyelesaian tagihan. Ketiga fungsi bank di atas diharapkan dapat memberikan gambaran yang menyeluruh dan lengkap mengenai fungsi bank dalam perekonomian, sehingga bank tidak hanya dapat diartikan sebagai lembaga perantara keuangan.

2.6.2. Peranan Bank

Bank mempunyai peran yang sangat penting dalam sistem keuangan, peranan tersebut adalah pengalihan aset, bank memberikan pinjaman kepada pihak yang membutuhkan dana dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Sumber dana pinjaman tersebut diperoleh dari pemilik dana yaitu unit surplus yang jangka waktunya dapat diatur sesuai keinginan pemilik dana. Bank memberikan berbagai kemudahan kepada pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi barang dan jasa. Produk yang dikeluarkan oleh bank merupakan pengganti dari uang dan dapat digunakan sebagai alat pembayaran.

Dalam menjalankan kegiatannya bank mempunyai peran penting dalam sistem keuangan, yaitu :

1. Pengalihan Aset (*asset transmutation*)

Yaitu pengalihan dana atau aset dari unit surplus ke unit defisit. Dimana sumber dana yang diberikan pada pihak peminjam berasal pemilik dana yaitu unit surplus yang jangka waktunya dapat diatur sesuai dengan keinginan pemilik dana. Dalam hal ini bank berperan sebagai pangalih aset yang likuid dari unit surplus (*lender*) kepada unit defisit (*borrower*).

2. Transaksi (*transaction*)

Bank memberikan berbagai kemudahan kepada pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi. Dalam ekonomi modern, transaksi barang dan jasa tidak pernah terlepas dari transaksi keuangan. Untuk itu produk-produk yang dikeluarkan oleh bank (giro, tabungan, deposito, saham dan sebagainya) merupakan pengganti uang dan dapat digunakan sebagai alat pembayaran.

3. Likuiditas (*liquidity*)

Unit surplus dapat menempatkan dana yang dimilikinya dalam bentuk produk-produk berupa giro, tabungan, deposito, dan sebagainya. Produk-produk tersebut masing-masing mempunyai tingkat likuiditas yang berbeda-beda. Untuk kepentingan likuiditas para pemilik dana dapat menempatkan dananya sesuai dengan kebutuhan dan kepentingannya. Dengan demikian bank memberikan fasilitas pengelolaan likuiditas kepada pihak yang mengalami surplus likuiditas dan menyalurkannya kepada pihak yang mengalami kekurangan likuiditas.

4. Efisiensi (*efficiency*)

Peranan bank sebagai broker adalah menemukan peminjam dan pengguna modal tanpa mengubah produknya. Disini bank hanya memperlancar dan mempertemukan pihak-pihak yang saling membutuhkan. Adanya informasi yang tidak simetris (*asymmetric information*) antara peminjam dan investor menimbulkan masalah insentif. Peran bank menjadi penting untuk memecahkan masalah insentif tersebut. Untuk itu jelas peran bank dalam hal ini yaitu

menjembatani dua pihak yang saling berkepentingan untuk menyamakan informasi yang tidak sempurna, sehingga terjadi efisiensi biaya ekonomi.

2.7. Kredit

Kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “credere” yang berarti kepercayaan. Dengan demikian seseorang yang memperoleh kredit pada dasarnya adalah memperoleh kepercayaan, atau dengan kata lain orang yang mendapat bantuan kredit adalah mereka yang telah mendapat kepercayaan untuk dapat membayar lunas pinjamannya dalam jangka waktu tertentu (Suyatno, 1999).

Menurut Pandia (2005), kredit mempunyai peranan penting dalam memacu perkembangan usaha, terutama dalam pembentukan modal. Kredit juga sangat penting untuk meningkatkan likuiditas usaha walaupun dapat menimbulkan resiko apabila usaha itu gagal memberikan penerimaan yang lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkan.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 yang tercantum dalam buku Dasar-Dasar Perbankan yang ditulis oleh Kasmir, kredit didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Jika seseorang menggunakan jasa kredit, maka ia akan dikenakan bunga tagihan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kredit adalah perjanjian peminjaman uang antara dua pihak dimana pihak peminjam berkewajiban untuk mengembalikan pokok pinjaman berikut bunga pinjaman kepada pihak pemberi pinjaman sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan berdasarkan asas kepercayaan serta dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang.

2.7.1. Unsur-Unsur Kredit

Suyatno, *et al.* (1999), mengemukakan unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Kepercayaan yaitu suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, jasa atau barang) akan benar-benar diterimanya kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.

2. Kesepakatan

Disamping unsur percaya didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dengan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek (di bawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3

tahun) atau jangka panjang (di atas 3 tahun). Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.

4. Risiko

Tingkat risiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar risikonya karena adanya ketidakpastian pada masa yang akan datang.

5. Balas Jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank, balas jasa kita kenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan bagi bank.

2.7.2. Jenis-jenis Kredit

Beragamnya jenis kegiatan usaha mengakibatkan beragam pula kebutuhan akan kebutuhan jenis kreditnya. Menurut Bank Indonesia, kredit berdasarkan plafon kredit dibagi menjadi empat, yaitu:

1. Kredit usaha mikro, yaitu kredit yang memiliki plafon kredit sampai dengan Rp. 50 juta.

2. Kredit usaha kecil, yaitu kredit yang memiliki plafon kredit Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta.
3. Kredit usaha menengah, yaitu kredit yang memiliki plafon kredit Rp. 500 juta sampai dengan Rp. 5 milyar.
4. Kredit usaha besar, yaitu kredit yang memiliki plafon kredit lebih dari Rp. 5 milyar.

Jenis kredit berdasarkan tujuan penggunaan oleh calon debitur yaitu :

1. Digunakan untuk pembelian barang modal atau perluasan usaha.
2. Digunakan untuk menambah modal kerja usaha.
3. Digunakan untuk keperluan konsumsi.
4. Kredit Pertanian.
5. Kredit Perdagangan.
6. Kredit Industri.
7. Kredit Konstruksi.
8. Kredit Profesi

Secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan oleh bank dan dilihat dari berbagai segi adalah sebagai berikut:

1. Dilihat dari segi kegunaan
 - a) Kredit investasi yaitu kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru dimana masa

pemakaiannya untuk suatu periode yang relative lebih lama dan biasanya kegunaan kredit ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan.

- b) Kredit modal kerja adalah kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

Jenis kredit Dilihat dari segi tujuan kredit adalah sebagai berikut :

- a) Kredit produktif yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi.
- b) Kredit konsumtif merupakan kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi.
- c) Kredit perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

3. Dilihat dari segi jangka waktu

Jenis kredit dilihat dari segi jangka waktu adalah sebagai berikut:

- a) Kredit jangka pendek merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
- b) Kredit jangka menengah yaitu jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun, kredit jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja.

- c) Kredit jangka panjang merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu diatas tiga tahun atau lima tahun.

4. Dilihat dari segi jaminan

Jenis kredit yang dilihat dari segi jaminan adalah sebagai berikut :

- a) Kredit dengan jaminan yaitu kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu.
- b) Kredit tanpa jaminan yaitu kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu.

5. Dilihat dari segi sektor usaha

Jenis kredit yang dilihat dari sektor usaha adalah sebagai berikut: kredit pertanian, kredit peternakan , kredit industry, kredit pertambangan, kredit pendidikan, kredit profesi, kredit perumahan, dan sektor-sektor usaha lainnya.

2.7.3. Prinsip-Prinsip Kredit

Sebelum suatu kredit diberikan maka pihak kreditur harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut diberikan. Penilaian kredit oleh bank atau lembaga keuangan lain dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang debiturnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar dan sungguh-sungguh. Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Biasanya kriteria penilaian yang umum dan

harus dilakukan oleh pihak kreditur untuk mendapatkan debitur yang benar-benar layak dilakukan dengan analisis 5C dan 7P.

Menurut Kasmir (2000), menjelaskan bahwa analisis 5 C adalah:

1. *Character*, merupakan keadaan sifat/kelakuan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Hal ini dapat dilihat dengan meneliti riwayat hidup nasabah, reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usaha, dan meminta informasi antar bank. Ini merupakan suatu cara mengetahui ukuran kemauan nasabah untuk membayar.
2. *Capital*, adalah jumlah modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Hal ini bertujuan untuk melihat penggunaan modal yang efektif dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, rentabilitas, dan solvabilitas.
3. *Capacity*, adalah kemampuan yang dimiliki nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Hal ini digunakan untuk mengetahui/mengukur sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperoleh.
4. *Collateral*, adalah barang-barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. Hal ini digunakan untuk menilai sejauhmana resiko kewajiban finansial nasabah kepada bank.
5. *Condition*, adalah mengacu kepada kondisi eksternal perusahaan yang mempengaruhi kelangsungan perusahaan. Kondisi perusahaan berupa kondisi

makro (ekonomi, politik, sosial dan budaya) yang mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah.

Analisis 7P adalah :

1. *Personality*

Yaitu menilai debitur dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkahlaku dan tindakan debitur dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan debitur kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan debitur. Tujuan pengambil kredit dapat bermacam-macam sesuai dengan kebutuhan.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha debitur dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* dihitung dari periode ke periode, apakah tetap sama atau meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperoleh.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang, orang atau jaminan asuransi.

2.7.4. Fungsi dan Tujuan Kredit

Kredit melibatkan beberapa pihak yaitu kreditur (bank), debitur (penerima kredit), otorita moneter dan masyarakat pada umumnya. Oleh karena itu tujuan kredit berbeda-beda dan tergantung pada pihak-pihak tersebut (Suyatno, 1999) :

1. Untuk meningkatkan daya guna uang : dengan cara meminjamkan uang secara langsung atau melalui lembaga – lembaga keuangan kepada pengrajin atau pengusaha untuk meningkatkan produksi atau usahanya.
2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
3. Untuk meningkatkan daya guna dan peredaran uang melalui penjualan kredit maupun dengan memberi barang–barang dari suatu tempat dan menjualnya ke tempat lain. Selain itu dengan mendapat kredit, para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, sehingga daya guna barang tersebut meningkat.

4. Sebagai alat stabilitas ekonomi, kredit berperan sebagai :pengendali inflasi, peningkatan ekspor, dan pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat.
5. Dapat meningkatkan pemerataan pendapatan : dengan adanya kredit dapat memperluas usahanya dan mendirikan proyek–proyek baru. Sehingga dapat menampung tenaga kerja, dan akan meningkatkan pemerataan pendapatan.
6. Dengan adanya kredit dapat meningkatkan kegairahan berusaha.
7. Sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.

Masyarakat yang tidak berhubungan langsung dengan kredit juga mendapatkan manfaat dari kredit yaitu kredit dapat mengurangi pengangguran karena dapat membuka peluang berusaha, bekerja dan pemerataan pendapatan serta dapat meningkatkan fungsi pasar karena ada peningkatan daya beli.

2.7.5. Prosedur Pemberian Kredit

Sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian, tahapan-tahapan dalam memberikan kredit ini kita kenal dengan nama prosedur pemberian kredit.tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak.

Prosedur pemberian dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda, yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak pada persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian. yang ditetapkan oleh bank dengan pertimbangan masing-masing.

Dalam prakteknya prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum. Secara umum, prosedur pemberian kredit oleh badan hukum adalah sebagai berikut :

1. Pengajuan proposal

Proposal kredit harus dilampiri dengan dokumen-dokumen lainya yang dipersyaratkan yang berisi keterangan riwayat perusahaan, tujuan pengambilan kredit, besarnya kredit dan jangka waktu dan jaminan kredit.

2. Penyelidikan pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan atau belum. Dalam penyelidikan berkas, hal- hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada seperti kebenaran dan keaslian akta notaris, TDP, KTP dan surat-surat jaminan seperti sertifikat tanah dan lain-lain.

3. Penilaian kelayakan kredit

Dalam penilaian layak atau tidak suatu kredit disalurkan maka perlu dilakukan penilaian kelayakan suatu kredit. Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis dan operasi, aspek manajemen, aspek ekonomi dan sosial.

4. Wawancara pertama

Wawancara pertama bertujuan untuk mengetahui kebutuhan debitur.

5. Peninjauan kelokasi (on the spot)

Peninjauan kelokasi diperlukan untuk memastikan kebenaran hasil wawancara pertama.

6. Wawancara kedua

Wawancara kedua ini diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah modal usaha yang diperlukan debitur untuk mengembangkan usahanya.

7. Keputusan kredit

Keputusan kredit adalah layak menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak. Jika layak, maka dipersiapkan administrasinya. Keputusan kredit akan mencakup : (1) akad kredit yang akan ditanda tangani, (2) jumlah uang yang diterima, (3) jangka waktu kredit, dan(4) biaya-biaya yang harus dibayar.

8. Penandatanganan akad kredit

Penandatanganan dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung dan melalui notaris.

9. Realisasi kredit

Realisasi diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan dibank yang bersangkutan dan dapat dilakukan secara bertahap atau sekaligus.

Tabel 1. Posisi Kredit Perbankan Rupiah dan Valuta Asing menurut Sektor Ekonomi Tahun 2011

Sektor Ekonomi	2007	2008	2009	2010	2011
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Pertanian/Agriculture	8 209 967	8 076 162	9 042 707	8 821 456	14 066 175
Pertambangan/Mining	15 902	20 419	30 283	177 573	434 360
Perindustrian/ Manufacturing	15 128 547	18 847 579	14 903 609	15 203 642	21 668 874
Perdagangan / Trade	12 032 394	15 994 412	17 410 579	19 456 360	22 946 073
Jasa-Jasa / Services	5 641 540	6 646 999	8 101 663	8 051 904	15 921 362
· Listrik, Gas, Air / Electric, Gas & Water Supply	37 663	64 817	258 239	515 704	930 718
· Konstruksi / Construction	2 062 707	2 171 011	2 796 297	2 655 505	3 124 696
· Angkutan / Transportation	749 324	931 176	1 166 121	1 538 017	2 557 112
· Jasa-Jasa Dunia Usaha / Business Services	2 362 618	2 928 404	3 334 481	2 272 556	2 137 189
· Jasa Sosial Masyarakat / Public Social Services	429 228	551 591	546 525	1 070 122	7 171 647
Lain-Lain/ Others	11 132 822	15 734 173	18 016 511	22 227 357	27 861 884
Jumlah/Total	52 161 172	65 319 745	67 505 352	73 938 292	102 898 728

Sumber : Bank Indonesia Medan

2.8. Ubi Kayu

Tanaman ubi kayu (*manihot utilissima*) merupakan salah satu hasil komoditi pertanian di Indonesia yang dipakai sebagai bahan makanan. Umbinya dikenal luas sebagai makanan pokok penghasil karbohidrat dan daunnya sebagai sayuran. Ubi

kayu merupakan umbi atau akar pohon yang panjang dengan fisik rata-rata bergaris tengah 2 sampai 3 cm dan panjang 50 sampai 80 cm, tergantung dari jenis singkong yang ditanam. Daging umbinya berwarna putih atau kekuning-kuningan. Pemeliharaannya mudah dan produktif. Ubi kayu dapat tumbuh subur di daerah yang berketinggian 1200 meter di atas permukaan air laut. Daun ubi kayu memiliki tangkai panjang dan helaian daunnya menyerupai telapak tangan, dan tiap tangkai mempunyai daun sekitar 3-8 lembar (Murtinah, 1977).

Ubi kayu mempunyai komposisi kandungan kimia (per 100 gram) antara lain : Kalori 146 kal, Protein 1,2 gram, Lemak 0,3 gram, Hidrat arang 34,7 gram, Kalsium 33 mg, Fosfor 40 mg, dan Zat besi 0,7 mg. Buah ubi kayu mengandung (per 100 gram) : Vitamin B1 0,06 mg, Vitamin C 30 mg, dan 75 % bagian buah dapat dimakan. Daun ubi kayu mengandung (per 100 gram) : Vitamin A 11000 SI, Vitamin C 275 mg, Vitamin B1 0,12 mg, Kalsium 165 mg, Kalori 73 kal, Fosfor 54 mg, Protein 6,8 gram, Lemak 1,2 gram, Hidrat arang 13 gram, Zat besi 2 mg, dan 87 % bagian daun dapat dimakan. Kulit batangnya mengandung tanin, enzim peroksidase, glikosida dan kalsium oksalat (Rukmana, 1997).

Tujuan pengolahan ubi kayu itu sendiri adalah untuk meningkatkan keawetan ubi kayu itu sehingga layak dikonsumsi dan memanfaatkan ubi kayu agar memperoleh nilai jual yang tinggi dipasaran. Kabupaten Deli Serdang berada pada urutan 3 diantara 25 kabupaten lainnya, data terinci tentang luas panen dan produksi dan rata-rata produksi ubi kayu menurut Kabupaten/Kota dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 2. Luas Panen, Produksi dan Rata-Rata Produksi Ubi Kayu Menurut Kabupaten/ Kota Tahun 2010

Kabupaten/Kota	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Rata-rata Produksi (Kw/Ha)
(1)	(2)	(3)	(4)
Kabupaten			
1. Nias	217	5 969	275,06
2. Mandailing Natal	70	1 942	277,40
3. Tapanuli Selatan	357	9 831	275,39
4. Tapanuli Tengah	1 215	33 594	276,49
5. Tapanuli Utara	1 389	38 426	276,65
6. Toba Samosir	1 068	29 548	276,67
7. Labuhan Batu	6	166	276,64
8. Asahan	661	18 330	277,31
9. Simalungun	12 569	353 930	281,59
10. Dairi	393	10 848	276,03
11. Karo	30	828	276,03
12. Deli Serdang	2 833	79 551	280,80
13. Langkat	390	10 885	279,10
14. Nias Selatan	1 887	51 866	274,86
15. Humbang Hasundutan	494	13 650	276,32
16. Pakpak Bharat	90	2 485	276,10
17. Samosir	266	7 352	276,40
18. Serdang Bedagai	5 311	149 144	280,82
19. Batu Bara	835	23 155	277,31
20. Padang Lawas Utara	269	7 402	275,18
21. Padang Lawas	283	7 791	275,30
22. Labuhan Batu Selatan	52	1 426	274,18
23. Labuhan Batu Utara	122	3 391	277,93
24. Nias Utara	195	5 369	275,33
25. Nias Barat	30	827	275,50
Kota			
1. Sibolga	-	-	-
2. Tanjungbalai	38	1 052	276,71
3. Pematangsiantar	366	10 119	276,48
4. Tebingtinggi	312	8 627	276,49
5. Medan	262	7 239	276,29
6. Binjai	133	3 680	276,69
7. Padangsidimpuan	175	4 837	276,38
8. Gunung Sitoli	84	2 313	275,40
Jumlah	32 402	905 571	279,48

Sumber : Dinas Pertanian Provinsi Sumatera

Rukmana (1997), mengatakan seiring dengan perkembangan teknologi, maka ubi kayu ini bukan hanya dipakai sebagai bahan makanan saja tetapi juga dipakai sebagai bahan baku industri. Selain itu ubi kayu juga dapat dijadikan sebagai bahan makanan pengganti misalnya saja keripik ubi kayu, pembuatan keripik ubi kayu ini merupakan salah satu cara pengolahan ubi kayu untuk menghasilkan suatu produk yang relatif awet dengan tujuan untuk menambah jenis produk yang dihasilkan.

Ubi kayu termasuk tanaman tropis, tetapi dapat pula beradaptasi dan tumbuh dengan baik didaerah sub tropis. Adapun klasifikasi ubi kayu adalah sebagai berikut (Rukmana, 1997) :

Kingdom : *Plantae*

Divisi : *Spermatophyte*

Subdivisi : *Angiospermae*

Kelas : *Discotyledoneae*

Ordo : *Euphorbiales*

Famili : *Euphorbiaceae*

Genus : *Manihot*

Species : *Manihot esculenta Crantz sin. Utilisima Pohl.*

Menurut Murtinah (1977), usaha tani ubi kayu relatif mudah bila dibandingkan dengan jenis tanaman pangan lainnya. Ubi kayu merupakan jenis bahan makanan yang memiliki rasa yang enak, mudah diolah, serta awet. Oleh karena itu,

ubi kayu bisa diolah menjadi berbagai macam produk olahan. Beberapa contoh produk olahan ubi kayu adalah:

- a. Sebagai Konsumsi Manusia ubikayu dapat dimanfaatkan sebagai kue kering.
- b. Sebagai Industri ubikayu dapat diolah menjadi *dekstrin* (industri tekstil, kertas perekat plywood dan farmasi/kimia), *citric acid* (pemberi rasa asam standar dalam pembuatan makanan dalam kaleng, minuman, jams, jelly, obat-obatan, pemberi rasa asam pada sirup, kembang gula), *monosodium glutamate* (sebagai penyedap makanan), dan sebagainya.
- c. Sebagai bahan baku untuk pakan ternak ubikayu dimanfaatkan untuk makanan ternak. Pemanfaatan limbah industri ubikayu sebagai bahan baku pakan ternak bermutu tinggi, akan dapat menekan biaya tinggi dan memenuhi kebutuhan yang besar akan pakan ternak. Peternak unggas yang ingin menggunakan ubikayu sebagai makanan digunakan dalam bentuk yang sudah dijemur/terkena panas atau ubikayu sudah dicampur dengan bungkil kelapa, dedak halus dan jagung.