

MANAJEMEN KREDIT USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

Hesti Respatiningsih
stiera_hesti@yahoo.co.id
STIE Rajawali Purworejo

Abstract

The core of the problem which is faced by small and medium enterprise is the available capital to run its business. The lack of capital can be obtained from the loan from others financial providers. This credit can be expected to be one of the important instrument in developing in small and medium enterprise business. Therefore, it is needed the professional credit management in credit management. Credit management is the providing credit management from the beginning credits until the repayment.

Keywords: capital, credit, small and medium enterprise, credit management.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) mampu bertahan dan secara makro ekonomi mampu menyangga perekonomian nasional. Terbukti UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan menampung korban Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dari perusahaan yang terkena krisis, bahkan setelah bencana alam terjadi. Melihat kenyataan tersebut,

UMKM sungguh luar biasa karyanya bagi pembangunan ekonomi kerakyatan bangsa Indonesia, namun di era globalisasi masih dibutuhkan profesionalisme dalam menghadapi tingkat persaingan global yang semakin tajam. Disinilah UMKM masih memerlukan bantuan dari berbagai pihak, baik pemerintah, swasta, maupun masyarakat. UMKM dapat bersaing dengan pengusaha asing dan dapat menjadi alternatif yang tepat bagi

Hesti Respatiningsih: Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)
No1, Januari 2011 – SEGMEN Jurnal Manajemen dan Bisnis

masalah kemiskinan, khususnya dalam rangka menampung tenaga kerja.

Menurut Kwartono Adi (2007:50) kelemahan utama pengusaha bangsa kita adalah kurangnya ketertiban dalam pencatatan usaha, sehingga menyulitkan dalam membuat analisis untuk perencanaan usaha ke depan. Kebanyakan pengusaha di Indonesia berjalan dengan menggunakan insting. Di satu sisi memang positif, namun disisi lain menyulitkan pada saat alih generasi, karena tidak ada catatan yang terprogram dan terarah bagi generasi berikutnya.

Melihat kendala demikian, pengusaha UMKM harus mulai terbiasa menganalisis dan melakukan pencatatan usaha, agar mengetahui sejauh mana kemajuan usahanya. Analisis dan pencatatan usaha yang sering terlupakan oleh pengusaha UMKM salah satunya adalah masalah kredit.

Kredit UMKM merupakan salah satu instrumen pengembangan usaha yang selalu mendapat porsi dan perhatian besar dalam suatu negara karena dengan adanya kucuran kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) kepada sektor perekonomian

akan menggerakkan perekonomian secara baik. Pertumbuhan suatu negara selalu akan terkait dengan pertumbuhan ekonomi sektor riil yang rata-rata ditopang oleh para pelaku Usaha Kecil, Mikro dan Menengah. Para pelaku bisnis UMKM dan Bisnis Mikro sangat membutuhkan bimbingan / *training* UMKM dan akses permodalan UMKM agar pengembangan usahanya dapat dilakukan secara maksimal.

USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

Menurut UU No.9 tahun 1995 usaha mikro didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp. 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 dan milik

Warga Negara Indonesia. (Adi, 2007:12)

Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia kepada semua Bank Umum di Indonesia No. 3/9/BKt, tanggal 17 Mei 2001, usaha kecil adalah usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Usaha Menengah menurut Instruksi Presiden No.10 Tahun 1999 adalah:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Milik Warga Negara Indonesia.
3. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
4. Berbentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

JENIS-JENIS UMKM

Secara garis besar jenis usaha UMKM dikelompokkan menjadi:

1. Usaha Perdagangan
Keagenan: agen Koran/majalah, sepatu, pakaian, dan lain-lain;
Pengecer: minyak, kebutuhan pokok, buah-buahan, dan lain-lain;
Ekspor/Impor: produk lokal dan internasional; sektor Informal: pengumpul barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain-lain.

2. Usaha Pertanian
Meliputi Perkebunan: pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran, dan lain-lain; Peternakan: ternak ayam petelur, susu sapi, dan Perikanan: darat/laut seperti tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.
3. Usaha Industri
Industri makanan/minuman; Pertambangan; Pengrajin; Konveksi dan lain-lain.
4. Usaha Jasa
Jasa Konsultan; Perbengkelan; Restoran; Jasa Konstruksi; Jasa Transportasi, Jasa Telekomunikasi; Jasa Pendidikan, dan lain-lain.

KREDIT UMKM

Kredit berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*credere*” atau “*credo*” yang berarti kepercayaan (*trust* atau *faith*). Kegiatan orang perorang atau badan usaha dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidupnya dengan cara pinjam meminjam dinamakan Kredit. Berdasar dari kegiatan pemberian kredit dari yang memberikan kredit kepada yang menerima kredit adalah kepercayaan.

Transaksi kredit timbul karena suatu pihak meminjam sejumlah uang

atau sesuatu yang dipersamakan dengan itu, di mana pihak peminjam wajib melunasi kredit/ kreditnya pada waktu yang telah ditentukan. Disamping itu kredit pun timbul sebagai akibat adanya transaksi jual beli, dimana pembayarannya ditanggguhkan, baik sebagian maupun seluruhnya.

Pengertian kredit menurut UU Perbankan No.7 tahun 1992 :

“Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara suatu perusahaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi kreditnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah uang, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.”

Pengertian kredit menurut Eric L. Kohler (1964;154) :

“Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan dan ditanggguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati”.

Hesti Respatiningsih: Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)
No1, Januari 2011 – SEGMENT Jurnal Manajemen dan Bisnis

Pengertian kredit menurut Teguh Pudjo Muljono (1989;45) :

“Kredit adalah suatu penyertaan uang atau tagihan atau dapat juga barang yang menimbulkan tagihan tersebut pada pihak lain. Atau juga memberi pinjaman pada orang lain dengan harapan akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yaitu berupa bunga sebagai pendapatan bagi pihak yang bersangkutan”.

Berdasarkan pada pengertian-pengertian diatas dapat diketahui bahwa transaksi kredit timbul sebagai akibat suatu pihak meminjam kepada pihak lain, baik itu berupa uang, barang dan sebagainya yang dapat menimbulkan tagihan bagi kreditur. Hal lain yang dapat menimbulkan transaksi kredit yaitu berupa kegiatan jual beli dimana pembayarannya akan ditangguhkan dalam suatu jangka waktu tertentu baik sebagian maupun seluruhnya. Kegiatan transaksi kredit tersebut diatas akan mendatangkan piutang atau tagihan bagi kreditur serta mendatangkan kewajiban untuk membayar bagi debitur.

Dari berbagai macam pengertian diatas, maka Kredit UMKM adalah

kegiatan pinjam meminjam antar orang-perorang atau badan usaha atau badan hukum tertentu dilevel Usaha Kecil, Menengah dan Mikro yang cakap melakukan perbuatan hukum dengan dasar prinsip kepercayaan.

UNSUR-UNSUR KREDIT

1. Kepercayaan

Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima di masa tertentu di masa datang.

2. Kesepakatan

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

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 maupun menengah dan panjang.

4. Resiko
Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya.
5. Balas Jasa
Merupakan keuntungan atau pemberian suatu kredit atau yang lebih dikenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit merupakan keuntungan bank. Sedangkan pada bank berdasar syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

TUJUAN PEMBERIAN KREDIT

1. Mencari Keuntungan
2. Membantu usaha nasabah
3. Membantu Pemerintah

Dalam dunia perbankan prinsip analisis kredit dikenal dengan 5C, yaitu:

1. *Character* (watak)

Penilaian terhadap personalitas debitur, bagaimana sifatnya, kejujurannya, rajin, tidak

pemabuk, tidak penjudi, pergaulannya di masyarakat, pendapat masyarakat mengenai calon debitur, masa kerja debitur pada tempat pekerjaannya terakhir, usia debitur, dan lain-lain.

2. *Capacity* (kapasitas)

Kemampuan calon debitur untuk membayar, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya, reputasi perusahaan, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank mempunyai keyakinan bahwa suatu usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat.

3. *Capital* (Modal)

Meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga perusahaan berjalan lancar, berapa besar modal kerja, perlu pula dinilai sumber dan struktur permodalan, tingkat pertumbuhan laba, dimana semua

ini dapat dilihat pada laporan keuangan perusahaan.

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan yang diberikan calon debitur akan dianalisis apakah layak dan memenuhi persyaratan yang ditentukan bank. Nilai jaminan yang harus dipenuhi (*liquid value*) adalah 70% dari nilai jaminan (nilai pasar), sedangkan permohonan kredit akan dipertimbangkan jika *cover ratio* diatas 100%.

5. *Condition* (kondisi)

Kondisi ekonomi secara umum dan khusus menyangkut fleksibilitas sektor usaha calon debitur dalam menghadapi perubahan di masa yang akan datang perlu diteliti. Dengan maksud agar bank dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul oleh situasi ekonomi.

PERANAN KREDIT DALAM PEREKONOMIAN

Dalam perekonomian seperti itu, kredit akan mengambil alih sebagian fungsi uang (yang dipergunakan untuk pembayaran tunai) karena hampir segala

hal dilakukan dengan kredit. Maka peranan kredit dalam perekonomian modern yang seperti itu adalah:

1. Kredit ternyata dapat meningkatkan efisiensi penggunaan uang atau modal dengan meningkatkan produktivitas masyarakat.
2. Kredit dapat meningkatkan efisiensi penggunaan barang, karena kredit dapat membantu proses produksi dari bahan hingga barang jadi dan sekaligus juga membantu pemindahan barang dari produsen kepada konsumen dalam proses marketing; kredit ikut melancarkan arus barang.
3. Kredit dapat meningkatkan arus peredaran lalu lintas uang, misalnya, melalui penggunaan cek, giro, wesel, promes, dan kartu kredit yang diterbitkan oleh bank.
4. Kredit dapat menjadi alat stabilitas ekonomi yang dilakukan melalui kebijaksanaan ekspansi dan kontraksi kredit, misalnya, dengan politik diskonto oleh bank sentral.
5. Kredit dapat berfungsi sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional suatu negara.

6. Kredit dapat menciptakan daya beli baru bagi para debitur, meskipun debitur-debitur itu tidak memiliki uang tunai dalam saldo neracanya.

MANAJEMEN KREDIT UMKM

Manajemen Kredit adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas. Untuk bisnis yang berkembang, memiliki pengelolaan kredit bisa menjadi cara yang efektif dalam melakukan bisnis. Beberapa pemilik usaha kecil bangga bahwa mereka tidak pernah memiliki kredit, itu tidak selalu merupakan pendekatan yang realistis. Pertumbuhan seringkali menuntut modal besar, dan untuk mendapatkan uang tersebut mengharuskan UMKM mencari pinjaman bank, pinjaman pribadi, sebuah jalur kredit bergulir, kredit perdagangan, atau bentuk lain pembiayaan kredit.

Pertanyaan bagi banyak pemilik bisnis kecil adalah, berapa besar kredit yang diperlukan? Jawaban atas pertanyaan ini berdasarkan analisis yang cermat pada arus kas serta kebutuhan khusus dari bisnis dan industri

UMKM. Di bawah ini adalah pedoman yang akan membantu UMKM dalam menganalisis pengambilan kredit, yaitu:

1. Pertimbangan mengajukan pinjaman

Secara umum, utang bisa menjadi ide yang baik jika digunakan untuk meningkatkan atau melindungi arus kas, atau untuk membiayai pertumbuhan atau ekspansi. Dalam kasus ini, biaya pinjaman mungkin lebih rendah daripada biaya pembiayaan, hal ini bergerak melalui pendapatan yang berkelanjutan.

Beberapa alasan umum untuk mencari pinjaman meliputi:

- a. Modal kerja – ketika Anda sedang mencari untuk meningkatkan tenaga kerja atau meningkatkan persediaan.
- b. Memperluas pangsa pasar baru – ketika perusahaan memasuki pasar baru, mereka sering menghadapi siklus koleksi lagi atau harus menawarkan persyaratan lebih menguntungkan kepada pelanggan baru, dana pinjaman dapat membantu mengatasi periode ini.
- c. Untuk belanja modal – Anda mungkin perlu untuk membiayai peralatan baru untuk memindahkan

bisnis ke pasar baru atau memperluas lini produk Anda.

- d. Meningkatkan arus kas – jika Anda masih memiliki utang jangka panjang kurang dari 10 tahun, pembiayaan dapat memperbaiki arus kas.
- e. Membangun kepercayaan dengan pemberi pinjaman – jika Anda belum pernah meminjam sebelumnya, mengambil pinjaman dapat membantu dalam mengembangkan sejarah pembayaran yang baik sehingga menimbulkan kepercayaan dan membantu memperoleh pembiayaan di masa depan dengan lebih mudah.

2. Merencanakan secara efektif

Sebelum mengambil pinjaman atau jenis pembiayaan lain, pelaku bisnis UMKM harus meluangkan waktu untuk merencanakan kebutuhan modal. Saat terburuk untuk mengambil kredit jenis apa pun adalah masa krisis. Tiba-tiba mengalami kerugian bisnis, tidak mampu membayar gaji, atau keadaan darurat lain yang memaksa pelaku bisnis UMKM untuk segera mengambil pinjaman, dan menempatkan pada posisi yang sangat tidak menguntungkan.

Dengan perencanaan akan memungkinkan UMKM bisa memprediksi berapa kebutuhan uang tunai, menentukan apa yang akan dibutuhkan dan kapan membutuhkannya. Ini akan memberi waktu tambahan untuk mengeksplorasi semua kemungkinan sumber-sumber pinjaman dan menegosiasikan syarat-syarat yang paling menguntungkan. Rencana modal harus terdiri dari tinjauan lengkap Neraca untuk membantu menganalisis arus kas, aset dan kewajiban. Selain itu perlu membuat laporan pro forma, yang merupakan proyeksi Neraca untuk 1-3 tahun mendatang.

3. Jangka pendek vs utang jangka panjang

Supaya terhindar dari masalah keuangan, karena cicilan yang cukup besar dan uang tidak cukup, pelaku bisnis UMKM perlu memastikan jenis pinjaman yang tepat. Secara umum, penggunaan pinjaman jangka pendek untuk kebutuhan jangka pendek. Ini akan membantu pelaku bisnis UMKM menghindari beban bunga yang lebih tinggi dan lebih ketat dibanding kondisi pinjaman jangka panjang. Misalnya, jika mengalami peningkatan pesat sementara

penjualan – seperti yang disebabkan oleh peningkatan permintaan musiman – maka harus melihat pada pinjaman jangka pendek. Jika pertumbuhan akan terus-menerus dalam jangka waktu yang panjang, silakan lihat di jangka panjang lainnya seperti perluasan jalur kredit berdasarkan penjualan, piutang, atau rasio persediaan. Jangka waktu utang tidak akan berdampak pada utang terhadap ekuitas rasio. Namun, akan melihat perubahan dalam indikator likuiditas seperti rasio lancar, karena saat ini hanya mencakup kewajiban utang yang harus dilunasi dalam satu tahun, bukan kredit yang jatuh tempo pada periode yang akan datang. Jadi, pinjaman jangka panjang positif dapat mempengaruhi rasio likuiditas usaha.

4. Kredit baru harus berdasarkan pada kebutuhan saat ini

Ketika tingkat suku bunga rendah dan uang yang murah, pelaku bisnis mungkin tergoda untuk mengambil pinjaman untuk membeli peralatan atau membuat belanja modal lainnya. Jika itu yang terjadi dengan bisnis UMKM, pastikan untuk mendasarkan keputusan hanya pada keperluan usaha sekarang.

Pada dasarnya keuangan dapat dianalogikan dengan Kesehatan manusia. Kesehatan dimulai dari diri sendiri, ini juga berlaku bagi kesehatan keuangan usaha. Sebagai contoh seseorang tidak akan dapat bekerja secara optimal jika dalam kehidupannya orang tersebut dibebani dengan kewajiban yang sangat besar hingga diluar kemampuannya, misalkan kewajiban membayar kredit, kewajiban membayar karyawan dan lain sebagainya.

Kesehatan keuangan sangat bergantung dari besarnya pengeluaran dan kredit. Memang pada awal kredit diterima sudah pasti tidak ada yang berminat memiliki kredit yang terlalu besar sehingga sangat berpotensi menjadi macet. Namun jika hal tersebut sudah terlanjur dengan 1001 alasan yang kuat, bagaimana UMKM dapat mengatasi masalahnya? Jawabannya utama adalah UMKM harus tetap menjaga manajemen kredit. Berikut ini adalah beberapa upaya yang dapat ditempuh para pelaku bisnis UMKM agar mampu mengelola kredit dengan baik. Upaya tersebut antara lain:

1. Hitung besar Cicilan kredit anda perbulan, apakah:

a. Kurang dari 30% dari penghasilan usaha, jika ini yang terjadi maka usaha tersebut masih memiliki kemampuan yang kuat untuk menyelesaikan kredit anda secara lancar.

b. Antara 30% hingga 50% dari penghasilan usaha maka posisi kredit usaha berada dalam kondisi 'dalam perhatian khusus' atau dikenal dalam istilah 'under special mention' ini berarti bahwa pengembalian cicilan kredit berpotensi mengalami keterlambatan sebelum masuk ketahap macet.

c. Diatas 50% hingga 60% dari penghasilan usaha maka usaha tersebut berada dalam posisi 'kurang lancar' atau 'sub standard', pada golongan ini anda sudah pasti mengalami tingkat kemacetan pembayaran yang melebihi 3 kali cicilan perbulannya dan berpotensi untuk menjadi lebih buruk lagi.

d. Diatas 60% dari penghasilan usaha maka posisinya menjadi

sangat mengkhawatirkan yakni pada posisi 'diragukan' atau 'doubtful' ini berarti posisi anda masuk kedalam potensi besar untuk tidak mampu menyelesaikan pembayaran cicilan.

2. Langkah berikutnya adalah lakukan solusi untuk penyelesaian kredit sesuai dengan posisi.

Jika usaha UMKM berada di posisi diatas 30% dari penghasilan (poin b, c dan d) maka tindakan yang harus diambil adalah mutlak mencari bantuan bukan pinjaman (karena akan menambah kredit baru), ini harus benar-benar diusahakan jika tidak usaha tersebut akan terpuruk lebih jauh. Ibarat orang sakit usaha tersebut sedang berada didalam ICU (*intensive care unit*) atau dalam posisi krisis. Namun dibalik itu semua pelaku bisnis UMKM harus berpikir bagaimana melakukan solusi yang terbaik untuk mendapatkan *income* yang stabil dikemudian hari.

Income yang stabil adalah pintu dari penyelesaian kredit dan

sebagai kuncinya adalah anda memiliki rasio cicilan kredit yang tidak lebih dari 30% penghasilan. Cara yang harus dilakukan adalah melakukan *review* apakah usaha tersebut sudah berada dalam jalur atau *track* yang benar dalam melakukan usaha

Kemudian setelah anda melakukan telaah yang mendalam atas usaha tersebut, langkah berikut adalah harus berani melakukan penjadwalan kredit (*rescheduling*) atas tanggal jatuh tempo pembayaran kredit. Datanglah kepada Bank, Lembaga Leasing, Kantor Kartu Kredit, Pegadaian, dll. Bicarakan kepada mereka bahwa usaha tersebut sedang berada dalam posisi kesulitan arus kas sehingga pembayaran kredit dapat diperpanjang. Namun sebelum usaha UMKM menuju tempat penjadwalan sebaiknya pelaku bisnis UMKM sudah harus berpikir bahwa telah mendapatkan solusi penyelesaian yang terbaik walau tidak secara instan.

Langkah praktis yang bisa dilakukan para pelaku bisnis UMKM antara lain sebagai berikut:

1. Pastikan bahwa bisnis kita merupakan bisnis UMKM yang terus berkembang.
2. Pastikan bahwa Legalitas usaha dilengkapi secara baik beserta dokumen pembukuan transaksi usaha.
3. Pastikan bahwa kita tidak mempunyai cacat di dunia perbankan walau sekecil apapun sebelumnya (Misal : Tunggakan kartu kredit walau hanya 100 perak sekalipun.)
4. Pastikan kita mempunyai opini positif dari rekanan bisnis kita.
5. Untuk usaha menengah - Usahakan bisnis kita telah menggunakan komputerisasi dalam administrasi transaksinya.
6. Pastikan bahwa lokasi usaha mendukung dan representatif (dibandingkan pelaku sejenis) walau di pasar yang kumuh sekalipun.
7. Pastikan informasi yang kita berikan kepada pejabat Bank adalah akurat dan tepat serta jujur.

8. Pastikan bahwa bisnis kita bukan usaha baru sebab Pejabat Bank tidak akan mau mengambil resiko dengan usaha yang masih baru dan belum tentu berjalan.

Dengan memperhatikan beberapa cara mengelola kredit sebagaimana dikemukakan di atas, maka patut diyakini di sini bahwa kualitas profesionalisme pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah tercermin dalam upaya pengelolaan kredit yang baik. Profesionalisme UMKM yang baik merupakan salah satu kunci sukses dalam pengembangan bisnis usaha kecil.

PENUTUP

Salah satu upaya yang ditempuh pemerintah untuk mengembangkan UMKM salah satunya yaitu melalui penyaluran kredit UMKM. Dengan adanya kredit tersebut diharapkan UMKM bisa berkembang optimal untuk berperan serta dalam mengatasi krisis bangsa ini untuk mengatasi tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan. Hal yang lumrah bagi seorang pelaku bisnis UMKM memperoleh kredit sebagai modal dalam usaha. Bagi pelaku usaha yang sudah cukup dipercaya oleh Hesti Respatiningsih: Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

lembaga keuangan tidaklah sulit untuk memperoleh modal usaha melalui kredit. Akan tetapi tidak sedikit pelaku usaha yang akhirnya terlilit oleh kredit yang berkepanjangan dan terbebani oleh kewajiban membayar angsuran yang terkadang lebih besar dari pemasukan (*income*) yang diperoleh. Oleh karena itu perlu dipikirkan oleh pelaku usaha kecil dan menengah sebelum mengajukan kredit, entah kredit melalui lembaga keuangan atau sumber lain. Sebelum melangkah yang harus difikirkan adalah kemampuan membayar bukan kemampuan meminjam. Inilah pentingnya kita memikirkan pentingnya manajemen kredit dalam usaha mikro kecil dan menengah. Manajemen kredit dapat membantu pelaku bisnis UMKM dalam mengelola kredit dari mulai diterima sampai dengan kredit tersebut lunas.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M. Kwartono. 2007. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Longenecter, Justin G, Carlos W. Moore, J. William Petty. 2001. *Kewirausahaan. Manajemen*

Usaha Kecil. Jakarta: Salemba Empat.

Hadinoto, Soetanto, Djoko Retnadi. 2010. *Micro Credit Challenge*. Jakarta: Elex Media Komputindo

Zimmerer, Thomas dan Norman M. Scarborough. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.

UU Perbankan No.7 tahun 1992