

## ANALISIS PERSEPSI DAN BIAYA TRANSAKSI TERHADAP SUMBER KREDIT USAHA PENGOLAHAN IKAN ASIN

Nurul Maulina<sup>1)</sup>, Dwi Rachmina<sup>2)</sup>, dan Suprehatin<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup>Program Magister Sains Agribisnis, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor  
<sup>2,3)</sup>Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor  
Jl. Kamper Wing 4 Level 5 Kampus IPB Dramaga, Indonesia  
e-mail: <sup>1)</sup>[missmaulin110@gmail.com](mailto:missmaulin110@gmail.com)

(Diterima 13 Desember 2019/ Revisi 2 Januari 2020/ Disetujui 10 Januari 2020)

### ABSTRACT

*The growth and development of MSMEs are hampered due to capital constraints, so that MSMEs need other sources of capital to meet their business needs, one of which is with credit. In Muara Angke Traditional Fisheries Processing (PHPT) there are formal and informal credit institutions. The decision-making process of which credit institution will be chosen is determined by the processor's perception of the two institutions, where each institution will incur different transaction costs incurred by salted fish processors. The purpose of this study was to analyze the perceptions of salted fish processors on credit institutions and the amount of credit transaction costs incurred. The perceptual analysis uses the importance-performance analysis method and transaction costs are calculated using the transaction cost analysis method. The total sample of 72 salted fish processing business units in PHPT Muara Angke. The results showed that based on the criteria of processing perceptions of formal institutions better. This is indicated by the measurement of the average value of formal interests 4,48, the average value of the performance of formal institutions is 4,04 while the average value of the interests of non-formal institutions is 4,16 and the average value of the performance of non-formal institutions is 3,99. However, the transaction costs per loan period that must be issued by processors with formal credit (Rp 126.750) are greater than the transaction costs incurred by processors with non-formal credit (Rp 15.434). The largest transaction cost component informal credit is implementation costs (62,60 per cent), while informal credit is information costs (36,37 per cent).*

**Keywords:** capital, credit, important performance analysis, muara angke, perception, transaction costs

### ABSTRAK

Tumbuh dan kembangnya UMKM terhambat dikarenakan kendala modal yang dimiliki, sehingga UMKM membutuhkan sumber modal lain untuk memenuhi kebutuhan usahanya, salah satunya dengan adanya kredit. Pada Pengolahan Hasil Perikanan Tradisional (PHPT) Muara Angke terdapat lembaga kredit formal dan non formal. Persepsi pengolah ikan asin terhadap lembaga kredit mempengaruhi proses pengambilan keputusan lembaga kredit mana yang akan dipilih dan akan menimbulkan biaya transaksi berbeda. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis persepsi pengolah ikan asin terhadap lembaga kredit dan besaran biaya transaksi kredit yang ditimbulkan. Analisis persepsi menggunakan metode *importance performance analysis* dan biaya transaksi dihitung dengan metode *transaction cost analysis*. Jumlah sampel sebanyak 72 unit usaha pengolahan ikan asin di PHPT Muara Angke. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria persepsi pengolah terhadap lembaga formal lebih baik, hal ini ditunjukkan dengan pengukuran nilai rata-rata kepentingan formal 4,48 nilai rata-rata kinerja lembaga formal 4,04 sedangkan nilai rata-rata kepentingan lembaga non formal 4,16 dan nilai rata-rata kinerja lembaga non formal 3,99. Namun biaya transaksi per periode pinjaman yang harus dikeluarkan pengolah dengan kredit formal (Rp 126.750) lebih besar dari pada biaya transaksi yang dikeluarkan pengolah dengan kredit non formal (Rp 15.434). Komponen biaya transaksi terbesar pada kredit formal ialah biaya pelaksanaan (62,60 persen), sedangkan pada kredit formal ialah biaya informasi (36,37 persen).

**Kata kunci:** biaya transaksi, *importance performance analysis*, kredit, modal, muara angke, persepsi

## PENDAHULUAN

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang penting bagi berjalannya sebuah usaha, tanpa adanya modal maka tidak adanya sumber pembiayaan (Inayah, 2014). Modal dibutuhkan untuk membeli input produksi berupa bahan baku sebesar 88 persen, apabila modal yang dimiliki sedikit maka skala produksi pun akan menurun (Fajar dan Tibrani, 2014). Namun tidak semua UMKM memiliki modal sendiri yang cukup untuk memulai usahanya, sehingga UMKM membutuhkan sumber modal dari luar (Anggraini, 2013), salah satunya dengan modal kredit usaha yang akan meningkatkan pendapatan usaha UMKM (Gunawan, 1998). Dukungan dari pemerintah dan pihak lainnya dalam penyediaan modal dan pembinaan terhadap pengusaha pengolahan ikan asin sangat diperlukan agar dapat meningkatkan produksi pengolahannya (Fajar dan Tibrani, 2014).

Sumber kredit dapat digolongkan menjadi dua, yaitu kredit lembaga formal dan non formal. Sumber kredit formal antara lain lembaga perbankan, koperasi, lembaga pemerintah dan lembaga non pemerintah (Saleem, 2011). Sedangkan sumber kredit non formal seperti tengkulak, ponggawa, stakeholder lainnya (Boa, 2007). Persepsi terhadap lembaga kredit memengaruhi keputusan sumber kredit yang digunakan, UMKM akan mempertimbangkan banyak faktor seperti pada prosedur pengajuan dan pengembalian pinjaman.

Lembaga kredit formal memiliki banyak syarat dan prosedur saat pengajuan kredit, sedangkan lembaga non formal tidak memiliki banyak syarat namun biasanya disertai dengan tingkat bunga yang tinggi (Iqbal *et al.* 2003). Kendala yang dihadapi oleh industri UMKM adalah banyaknya persyaratan secara teknis dan administratif yang harus diajukan untuk mendapatkan kredit tidak dapat dipenuhi (Leiwakabessy, 2018). Menurut Boa (2007) tingkat kinerja mekanisme pinjaman modal kepada ponggawa (non formal) relatif lebih tinggi dibandingkan dengan pinjaman modal bergulir dan kredit bank, terutama pada atribut syarat peminjaman, fasilitas dan pelayanan, biaya minimal yang dikeluarkan dalam proses peminjaman, kemudahan

prosedur, dan jangka waktu pencairan yang lebih singkat.

Persyaratan untuk memperoleh kredit menimbulkan biaya transaksi yang akan dikeluarkan pada saat memutuskan sumber kredit. Ginting (2018) mengatakan biaya transaksi yang dikeluarkan pada akses kredit formal lebih besar dibandingkan kredit non formal, karena untuk mendapatkan kredit formal biaya syarat dan implisit waktu tunggu saat peminjaman dan pengembalian kredit lebih banyak dikeluarkan. Biaya transaksi sering diabaikan pada saat mencari kredit, karena tidak dianggap sebagai biaya padahal dapat memengaruhi penerimaan dan menurunkan keuntungan.

UMKM penggarapan ikan adalah usaha pengolahan perikanan yang terbesar di Indonesia dibandingkan dengan usaha perikanan lainnya (OJK, 2018). Pusat penggarapan ikan di Jakarta terletak di Pengolahan Hasil Perikanan Tradisional (PHPT) ikan asin di Muara Angke. Selama ini terdapat beberapa lembaga formal yang memberikan akses kredit kepada para pengolah, namun tidak semua pengolah mengikuti program kredit dari lembaga formal dan beralih ke lembaga non formal. Widodo (2004) mengatakan bahwa petani sulit memperoleh modal atau kredit dikarenakan sulitnya prosedur pengajuan kredit dan syarat agunan yang ditetapkan oleh perbankan. Boa (2007) mengatakan tengkulak lebih dipilih dikarenakan proses pencairan modalnya lebih cepat dan mudah tidak berbelit belit dan tidak dilengkapi syarat-syarat seperti pada proses peminjaman di perbankan.

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka ditentukan tujuan penelitian ini, yaitu (1) Menganalisis persepsi pengolah ikan asin terhadap sumber kredit. (2) Mengukur biaya transaksi berdasarkan sumber kredit.

## METODE

### LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN

Lokasi penelitian di kawasan PHPT Muara Angke Provinsi DKI Jakarta dan dilakukan pada bulan Juli - Agustus 2019. Pemilihan lokasi dikarenakan PHPT Muara Angke adalah sentra produksi ikan asin di DKI Jakarta dan ada variasi sumber kredit.

### METODE PENENTUAN SAMPEL

Menurut data Dinas Pengolahan Hasil Perikanan Tradisional (PHPT) Muara Angke Tahun 2016 jumlah populasi rumah tangga pengolah ikan asin berjumlah 200 unit usaha. Penentuan responden dilakukan dengan cara *simple random sampling* dipilih 50 persen dari populasi menggunakan Microsoft Excel untuk melakukan pengacakan populasi. Pada saat wawancara awal dari 200 unit usaha terdapat 74 unit usaha yang sudah beralih fungsi sudah tidak melakukan pengasinan sehingga populasi usaha yang melakukan pengasinan hanya sebanyak 126 unit. Kemudian dilakukan wawancara kepada 100 orang responden dan dari 100 unit usaha yang melakukan pengasinan terdapat terdapat 72 unit usaha yang menggunakan kredit dimana 27 unit menggunakan kredit formal dan 45 unit menggunakan kredit non formal.

### METODE ANALISIS DATA

Analisis data dilakukan dengan metode *Importance-Performance Analysis* (IPA) untuk memberikan gambaran persepsi pengolah ikan asin terhadap mekanisme penyaluran kredit

menurut sumber kredit. Kemudian analisis biaya transaksi, untuk menghitung jumlah biaya yang dikeluarkan pengolah dalam keputusan pengambilan kredit dari berbagai sumber kredit.

#### 1. *Importance-Performance Analysis* (IPA)

Rangkuti (2006) menyebutkan tingkat kepentingan diukur dengan apa yang harus dikerjakan oleh lembaga atau perorangan agar menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas tinggi menurut persepsi pelanggan. Selanjutnya, mengaitkan pentingnya variabel dengan kenyataan yang dirasakan oleh pelanggan. Parasuraman *et al.* (1994) mengukur kepentingan dan kinerja dengan menggunakan konsep SERVQUAL yang terdiri dari lima dimensi seperti dalam Tabel 1.

Total penilaian tingkat kepentingan dan tingkat kinerja dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

$$\bar{M}_i = \frac{\sum M_i}{n} ; \bar{N}_i = \frac{\sum N_i}{n}$$

**Tabel 1. Rancangan Penelitian Atribut dan Dimensi Konsep SERVQUAL**

Dimensi	No. Atribut	Atribut
<i>Tangibles</i> (Bukti langsung)	X1	Lokasi lembaga yang mudah dijangkau
	X2	Kebersihan lokasi
	X3	Ketersediaan tempat parkir
	X4	Ketersediaan ruang tunggu
	X5	Kegiatan operasional rapi dan profesional
	X6	Pelayan menggunakan teknologi
<i>Reliability</i> (kehandalan)	X7	Persyaratan peminjaman kredit
	X8	Besaran bunga pinjaman
	X9	Jumlah pinjaman sesuai kebutuhan
	X10	Proses pencairan pinjaman
	X11	Kemudahan pembayaran kredit
	X12	Jam kerja pengurus sesuai kebutuhan
<i>Responsiveness</i> (daya tanggap)	X13	Lembaga menanggapi pengajuan kredit dengan cepat
	X14	Pengurus ramah pada saat pengajuan kredit
	X15	Pemberian sanksi saat ada tunggakan kredit
	X16	Lembaga sigap membantu menyediakan kebutuhan kredit
<i>Empathy</i> (empati)	X17	Lembaga memberikan hadiah bila tidak terjadi tunggakan
	X18	Lembaga mengenal nasabah secara ribadi
	X19	Lembaga bersedia untuk memenuhi keinginan/ kesulitan pengolah
<i>Assurance</i> (Jaminan)	X20	Lembaga dapat dipercaya menjaga kerahasiaan kredit
	X21	Lembaga memberikan rasa aman saat transaksi
	X22	Lembaga dapat menjaga agunan kredit
	X23	Lembaga mencatat administrasi dengan jelas dan transparant
	X24	Lembaga memberikan informasi secara tepat, lengkap dan tanggap

dimana:

- $\bar{M}_i$  = Skor rata-rata setiap peubah i pada tingkat kinerja
- $\bar{N}_i$  = Skor rata-rata setiap peubah i pada tingkat kepentingan
- $\sum M_i$  = Total skor setiap peubah i pada tingkat kinerja dari seluruh responden
- $\sum N_i$  = Total skor setiap peubah i pada tingkat kepentingan dari seluruh responden,
- n = Total responden

Nilai rata-rata *Performance* pada sumbu X dan *Importance* pada sumbu Y digunakan sebagai batas untuk menentukan kuadran 1, 2, 3 dan 4 dengan rumus sebagai berikut:

$$\bar{M} = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{M}_i}{k}$$

$$\bar{N} = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{N}_i}{k}$$

dimana:

- $\bar{M}$  = Rata-rata dari total rata-rata bobot tingkat pelaksanaan/kinerja
- $\bar{N}$  = Rataan dari total rata-rata bobot tingkat kepentingan
- K = Jumlah peubah atribut yang ditetapkan.

Setelah di dapatkan nilai rata-rata dari tiap atribut maka dimasukkan ke dalam diagram *importance-performance* yang terdiri dari 4 kuadran, seperti yang ditunjukkan dalam Gambar 1.

Kemudian dilakukan analisis kesenjangan (*GAP analysis*). Stolzer (2011) mengemukakan model analisis kesenjangan didasari pada asumsi dari konsumen yang didapatkan dengan cara membandingkan kinerja perusahaan dengan ekspektasi konsumen. Rumus gap adalah:  
GAP = skor kepentingan - skor kinerja

## 2. Biaya Transaksi

Analisis biaya transaksi dilakukan untuk menghitung jumlah biaya transaksi yang dikeluarkan oleh pengolah ikan asin pada saat pengambilan kredit. Faktor-faktor biaya transaksi dibagi menjadi dua yaitu biaya eksplisit dan biaya implisit, biaya eksplisit adalah biaya transaksi yang dapat diperhitungkan sebelum terjadinya transaksi, biaya implisit adalah biaya yang tidak dapat diperhitungkan sebelum adanya transaksi, rancangan penelitian biaya transaksi kredit formal dan non formal dapat dilihat dalam Tabel 2.

Anggraini (2005) dan Sultan *et al.* (2015) mengukur biaya transaksi keseluruhan dengan menggunakan model *Transaction Cost Analysis* (TCA). Persamaan yang digunakan sebagai berikut:

$$tRc = \sum_{i=0}^n Z_i$$

Rasio masing-masing komponen biaya transaksi terhadap total biaya transaksi dihitung menggunakan persamaan :

$$rZ_i = \frac{Z_i}{TrC_i}; \sum Z_i = 1$$

Untuk menentukan besarnya proporsi biaya transaksi terhadap seluruh jumlah kredit yang didapatkan, maka akan dihitung proporsi biaya transaksinya dengan persamaan sebagai berikut:

$$RTC = \frac{TrC}{(TC + TrC)}$$

Dimana:

- TrC = Total biaya transaksi (Rp/periode)
- RTC = Rasio biaya transaksi terhadap total kredit (%)
- TC = Total credit
- Zi = Komponen biaya transaksi (Rp)



**Gambar 1. Diagram Importance-Performance**

Sumber : Martila dan James (1977)

**Tabel 2. Rancangan Penelitian Biaya Transaksi Kredit Formal dan Non Formal**

Jenis Biaya Transaksi	Uraian
<i>Explicit cost</i>	
Biaya informasi	Biaya pulsa untuk menacari informasi kredit Biaya transportasi/bensin untuk mencari informasi kredit Biaya dengar untuk mencari informasi kredit
Biaya negosiasi	Biaya tawar menawar jumlah pinjaman antara pengolah dengan lembaga Biaya transportasi pengurusan dokumen Biaya untuk mempertahankan kontrak
Biaya koordinasi	Biaya saat koordinasi dengan lembaga kredit saat pengambilan kredit Biaya saat koordinasi dengan lembaga kredit saat pengembalian kredit
Biaya monitoring	Biaya pulsa untuk <i>memonitoring</i> pekerja suruhan yang mengurus dokumen pinjaman modal
Biaya pelaksanaan	Biaya pengurusan dokumen peminjaman kredit ( <i>fotocopy</i> dokumen, transportasi) Biaya pengurusan dokumen pengembalian kredit ( <i>fotocopy</i> dokumen, transportasi)
<i>Implisit cost</i>	
Biaya koordinasi	Biaya tunggu saat pengambilan kredit Biaya tunggu saat pengembalian kredit
Biaya pelaksanaan	Biaya antrian saat pengurusan dokumen peminjaman kredit

Sumber: Sultan, 2016

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan 72 responden yang dibagi menjadi dua yaitu responden dengan sumber kredit formal dan non formal.

Rentang usia responden dari kedua sumber kredit terbanyak pada usia 41-50, yang masuk kedalam usia produktif. Sebagian besar pengolah masih melakukan proses pengolahan sendiri dan mereka mulai mengajarkan anak mereka untuk meneruskan usahanya. Tingkat pendidikan mempengaruhi jenis kredit lembaga mana yang mereka ambil. Pengolah lebih memilih menggunakan lembaga non formal karena ketidakpahaman mereka terhadap aturan perbankan, sedangkan lembaga non formal lebih mudah dan tidak banyak syarat kreditnya.

Lamanya usaha akan berpengaruh terhadap kepercayaan lembaga kredit. Para pengolah kredit formal adalah orang-orang yang sudah dipercaya oleh lembaga formal dan beberapa kali mengikuti kredit sehingga bisa terus meminjam ke lembaga formal. Begitupun dengan pengolah yang meminjam kredit lembaga non formal, kerjasama yang terjadi antara pengolah dan nonformal adalah kerja sama yang sudah terjadi turun-temurun dan sudah sejak lama sehingga pada saat meminjam kredit ke lembaga non formal hanya mengandalkan kepercayaan kepada para pengolah.

Tanggungjawab keluarga pengolah baik dari lembaga formal dan nonformal terbanyak ada pada skala 3-4 orang, dimana para pengolah sudah menikah dan memiliki anak 2-3 orang. Usaha pengolahan ikan asin di Muara Angke umumnya beranggotakan seorang kepala keluarga, istri dan beberapa orang anak dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan pada Tabel 4, diketahui sumber kredit formal diberikan oleh lembaga Bank, Koperasi dan PT. POS Indonesia. Pengolah memilih menggunakan kredit formal karena memiliki agunan yang dapat dijamin untuk pengambilan kredit, dan dengan kredit formal maka mereka memiliki uang tunai yang dapat digunakan kapanpun untuk membeli bahan baku.

Sumber kredit non formal lebih banyak digunakan oleh para pengolah hal ini dikarenakan sumber modal non formal tidak memiliki syarat dan agunan. Para pengolah dan lembaga non formal hanya mengandalkan kepercayaan pada saat transaksi pengajuan kredit. Terdapat empat lembaga non formal yang memberikan kredit yaitu pedagang pengumpul, pedagang ikan, bank harian dan pelelangan.

Pedagang pengumpul adalah orang yang memberikan pinjaman modal uang untuk pengolah membeli *input* ikan basah, dan pengolah akan menjual kembali ikan keringnya kepada pedagang pengumpul. Pedagang ikan dan pelelangan adalah pemilik *cold storage* yang memberikan kredit berupa pembelian ikan basah.

**Tabel 3. Karakteristik Responden Pengolah Ikan Asin di Muara Angke Tahun 2019**

Uraian	Formal		Non formal		
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	
Jenis kelamin	Laki-laki	23	85	34	76
	Perempuan	4	15	11	24
Usia (Tahun)	20-30	0	0	2	4
	31-40	5	19	9	20
	41-50	16	59	23	52
	51-60	6	22	11	24
Tingkat Pendidikan	Tidak tamat SD	4	15	4	9
	SD/Sederajat	10	37	23	51
	SMP/Sederajat	11	41	12	27
	SMA/Sederajat	2	7	6	13
Pengalaman (Tahun)	1-10	1	4	7	15
	11-20	11	41	18	40
	21-30	14	52	13	29
	>30	1	4	7	15
Tanggungjawab Keluarga (jiwa)	1-2	4	15	9	20
	3-4	16	59	28	62
	5-6	6	22	7	16
	>6	1	4	1	2

**Tabel 4. Rata-rata Jumlah Kredit Formal dan Non Formal di Muara Angke Tahun 2019**

Sumber Kredit	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Rata-rata Kredit (Rp)
a. Formal			
Bank	16	22	26.125.000
Koperasi	2	3	8.000.000
PT. POS	9	12	50.000.000
b. Non formal			
Pedagang pengumpul	10	14	41.300.000
Pedagang ikan	30	42	102.624.000
Pelelangan	2	3	10.000.000
Bank harian	3	4	4.333.333
<b>Total (a+b)</b>	<b>72</b>	<b>100</b>	

Pengolah dapat menggunakan ikan yang diberikan oleh pedagang ikan dan pelelangan terlebih dahulu, kemudian pengolah akan membayar kreditnya kembali kepada pedagang ikan dan pelelangan setelah penjualan ikan kering. Bank harian adalah istilah yang digunakan oleh pengolah PHPT kepada orang yang meminjamkan

uangnya kepada pengolah dengan cara pembayaran harian.

Besaran kredit yang didapat dari lembaga formal dan non formal akan mempengaruhi jumlah dan harga *input* produksi selama satu bulan dapat dilihat pada Tabel 5. Berdasarkan sumber kredit yang digunakan, pengolah kredit non formal *Input* produksinya lebih banyak,

**Tabel 5. Jumlah dan Harga Input Berdasarkan Sumber Kredit Perbulan di Muara Angke Tahun 2019**

Input	Satuan	Jumlah Input		Satuan	Harga Input	
		Formal	Non Formal		Formal	Non Formal
Bahan baku ikan	Kg	24.074,00	31.711,00	Rp/Kg	23.696,98	36.161,42
Bahan baku garam	Kg	8.411,00	12.913,00	Rp/Kg	1.115,00	1.086,00
Bahan bakar	Ton	1,29	6,91	Rp/Ton	158.333,33	157.222,22
Air	Kubik	24,67	31,21	Rp/Kubik	6.214,82	6.547,78
Tenaga kerja						
- Keluarga	HOK	33,33	35,94	Rp/HOK	122.222,22	108.750,00
- Luar keluarga	HOK	83,52	93,07	Rp/HOK	118.469,14	124.212,06

**Tabel 6. Pendapatan dan Keuntungan Usaha Berdasarkan Sumber Kredit dalam Satu Bulan di Muara Angke Tahun 2019**

No	Komponen	Satuan	Sumber Kredit	
			Formal	Non Formal
1	Penerimaan	Rp/Bulan	316.472.222,22	769.688.333,33
2	TFC	Rp/Bulan	429.716,61	434.050,41
	TVC	Rp/Bulan	282.126,21	742.711.790,03
	Bunga kredit	Rp/Bulan	268.736,70	8.518,51
	Total pengeluaran	Rp/Bulan	282.126.207,02	769.688.333,33
3	Total keuntungan	Rp/Bulan	34.346.015,20	26.976.543,30
4	Rata-rata hari produksi	Hari	10,19	11,07
5	Keuntungan per produksi	Rp/produksi	3.372.154,22	2.437.639,45
6	Jumlah ikan perbulan	Kg/Bulan	12.922,22	17.046,89
	Keuntungan per Kg	Rp/Kg	2.657,90	1.582,49

karena jumlah kredit yang diberikan lebih besar sehingga daya beli meningkat dan kapasitas produksi meningkat. Hal ini juga berdampak pada harga input yang menjadi lebih murah, karena jumlah pembelian lebih banyak per satu kali pembelian input. Pengolah formal dan non formal yang mendapatkan kredit dalam jumlah besar akan memilih jenis ikan yang berkualitas tinggi. Jenis ikan yang sering diolah adalah, tenggiri, layang, manyung, selar, bloso, cumi, tembang, lemuru, lesi, bulu ayam dan tongkol.

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui walaupun jumlah produksi pengolah formal lebih kecil dari pengolah non formal, namun keuntungan yang mereka dapatkan lebih besar. Hal ini dikarenakan pengolah formal tidak punya keterikatan apapun pada saat penjualan ikan asinnya, mereka dapat menjual kepada siapa saja dengan harga yang lebih tinggi. Sedangkan pengolah non formal harus menjual secepatnya atau terikat kepada pedagang pengumpul sehingga tidak bisa menjual dengan harga yang tinggi.

#### **PERSEPSI PENGOLAH TERHADAP LEMBAGA KREDIT**

Hasil perhitungan rata-rata persepsi atribut merupakan dasar untuk menentukan apakah atribut yang diukur penting atau tidak (Anggraini 2018). Nilai rata-rata tingkat kepentingan lembaga formal pada Tabel 7 adalah sebesar 4,49 dan nilai kinerja sebesar 4,04. Sedangkan pada lembaga non formal nilai rata-rata kepentingan sebesar 4,17 dan nilai kinerja sebesar 3,99. Hal ini menunjukkan bahwa pengolah

ikan asin di Muara Angke memiliki nilai persepsi yang lebih tinggi terhadap lembaga kredit formal.

Nilai gap antara lembaga kredit dapat dilihat pada Tabel 7. Apabila nilai gap menunjukkan tanda negatif maka ekspektasi pengolah terhadap lembaga kredit lebih besar dari nilai kepuasan pengolah terhadap kinerja lembaga kredit yang artinya pengolah tidak puas terhadap lembaga kredit. Begitu pula sebaliknya apabila nilai gap positif maka kinerja lembaga kredit sudah memenuhi atau di atas ekspektasi dari pengolah yang artinya pengolah puas terhadap lembaga kredit.

Lembaga yang ingin meningkatkan kinerjanya, harus fokus terhadap atribut setiap dimensi yang memiliki nilai gap negatif tertinggi dan pada atribut yang berada pada kuadran I dan III pada diagram IPA.

#### **Dimensi Bukti Langsung**

Atribut yang memiliki gap tertinggi ada dimensi bukti langsung lembaga formal adalah lokasi lembaga (X1). Lokasi kantor lembaga formal jauh dari PHPT, sehingga para pengolah membutuhkan kendaraan untuk menuju lokasi. Sedangkan gap tertinggi pada kredit non formal adalah kebersihan lokasi (X2). Lokasi lembaga non formal adalah di *cold storage* dan pasar (pedagang pengumpul) dan bank harian datang langsung ke PHPT. Sehingga kebersihan lokasi tidak dianggap penting bagi pengolah dan kinerjanya rendah.

#### **Dimensi Kehandalan**

Atribut lembaga formal dan non formal yang memiliki gap tertinggi pada dimensi

**Tabel 7. Analisis GAP Lembaga Kredit Formal dan Non Formal di Muara Angke Tahun 2019**

Dimensi	No. Atribut	Kredit Formal			Kredit Non Formal		
		Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja	GAP	Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja	GAP
<i>Tangibles</i> (Bukti langsung)	X1	4,59	3,15	-1,44*	4,51	4,29	-0,22
	X2	4,74	4,52	-0,22	4,13	3,22	-0,91*
	X3	4,59	4,04	-0,55	4,16	3,73	-0,43
	X4	4,81	4,59	-0,22	4,02	3,13	-0,89
	X5	3,74	4,74	1,00	3,42	3,22	-0,20
	X6	4,44	4,85	0,41	4,24	4,22	-0,02
<i>Reliability</i> (kehandalan)	X7	3,96	3,74	-0,22	2,47	4,04	1,57
	X8	4,93	4,11	-0,82	4,56	4,71	0,15
	X9	4,85	3,22	-1,63*	4,73	3,91	-0,82*
	X10	4,93	3,41	-1,52	4,91	4,91	0,00
	X11	4,44	3,11	-1,33	4,40	3,89	-0,51
	X12	4,52	3,07	-1,45	4,51	4,31	-0,20
<i>Responsiveness</i> (daya tanggap)	X13	4,41	3,00	-1,41*	4,71	4,73	0,02
	X14	4,81	4,59	-0,22	4,53	4,58	0,05
	X15	3,89	4,15	0,26	3,02	4,02	1,00
	X16	4,52	4,78	0,26	4,47	3,69	-0,78*
<i>Empathy</i> (empati)	X17	4,44	3,63	-0,81	4,11	3,18	-0,93*
	X18	3,89	3,70	-0,91*	4,47	4,67	0,20
	X19	4,59	3,96	-0,63	4,47	3,76	-0,71
<i>Assurance</i> (Jaminan)	X20	4,63	4,59	-0,04	4,24	4,53	0,29
	X21	4,59	4,74	0,15	4,36	4,09	-0,27
	X22	4,59	4,22	-0,37*	2,51	2,96	0,45
	X23	4,48	4,56	0,08	4,40	4,24	-0,16
	X24	4,26	4,44	0,18	4,64	3,84	-0,80*
<b>Nilai total</b>		<b>107,67</b>	<b>96,93</b>		<b>100</b>	<b>95,89</b>	
<b>Nilai rata-rata</b>		<b>4,48</b>	<b>4,04</b>		<b>4,17</b>	<b>3,99</b>	

kehandalan sama, yaitu jumlah pinjaman sesuai kebutuhan (X9). Jumlah kredit yang diberikan lembaga formal sesuai dengan agunan, sehingga pengolah tidak bisa mengajukan kredit melebihi nilai taksir agunan. Sedangkan lembaga non formal memberikan kredit berdasarkan kepercayaan, sehingga tidak semua pengolah bisa mendapatkan kredit dalam jumlah yang besar.

#### **Dimensi Daya Tanggap**

Atribut yang memiliki gap tertinggi pada dimensi daya tanggap lembaga formal adalah lembaga menanggapi kredit dengan cepat (X13). Hal ini dikarenakan pengolah tidak bisa langsung mendapatkan uang tunai, dibutuhkan waktu beberapa hari dan survey lokasi untuk mendapatkan kredit. Sedangkan gap tertinggi pada kredit non formal adalah lembaga sigap membantu kebutuhan kredit (X16). Hal ini dikarenakan pengolah harus bernegosiasi kepada lembaga saat pengajuan kredit, sehingga pengolah harus aktif pada saat proses pengajuan kredit.

#### **Dimensi Empati**

Atribut yang memiliki gap tertinggi pada dimensi empati lembaga formal adalah lembaga mengenal nasabah secara pribadi (X18). Hal ini dikarenakan para petugas lembaga formal tidak terlalu mengenal pengolah secara pribadi, petugas hanya mengenal saat terjadi transaksi dan tidak ada hubungan diluar urusan kredit. Sedangkan gap tertinggi pada kredit non formal adalah lembaga memberikan hadiah bila tidak terjadi tunggakan (X17). Walaupun pengolah dapat melunasi tepat waktu, namun tidak ada hadiah yang diberikan oleh lembaga kredit. Ketepatan waktu pengembalian kredit hanya meningkatkan kepercayaan lembaga non formal terhadap pengajuan kredit selanjutnya.

#### **Dimensi jaminan.**

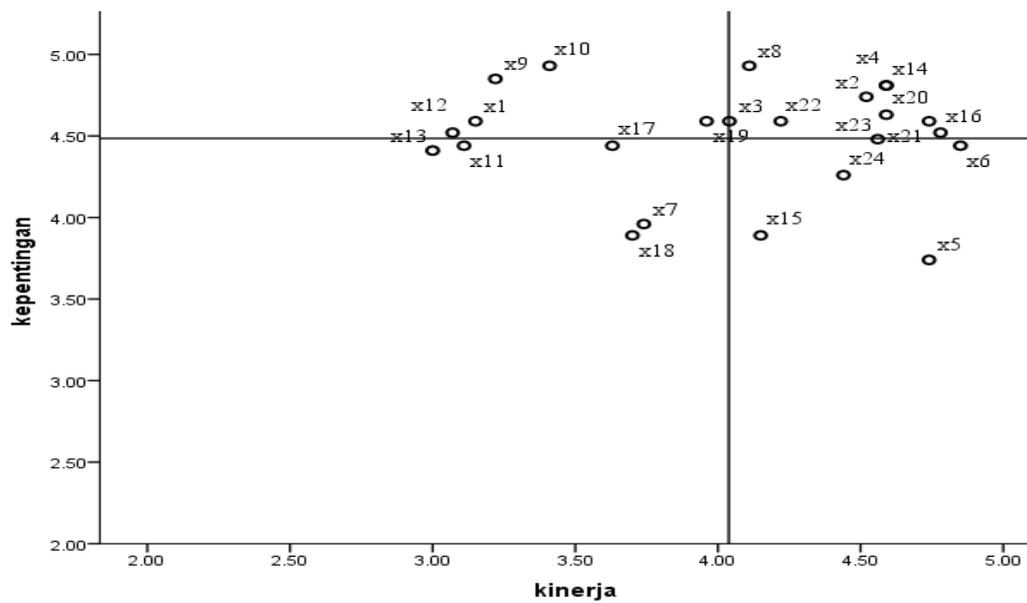
Atribut yang memiliki gap tertinggi pada dimensi jaminan lembaga formal adalah lembaga dapat menjaga agunan kredit (X22). Lembaga formal dapat menjaga agunan secara aman, meski demikian agunan dapat disita apabila pengolah

tidak dapat melunasi kreditnya. Sedangkan gap tertinggi pada kredit non formal adalah lembaga memberikan informasi secara tepat, lengkap dan tanggap. Pengolah harus aktif bila ingin mendapatkan informasi kredit, terkadang lembaga kredit non formal bisa saja merubah perjanjian kredit yang sudah disepakati awalnya.

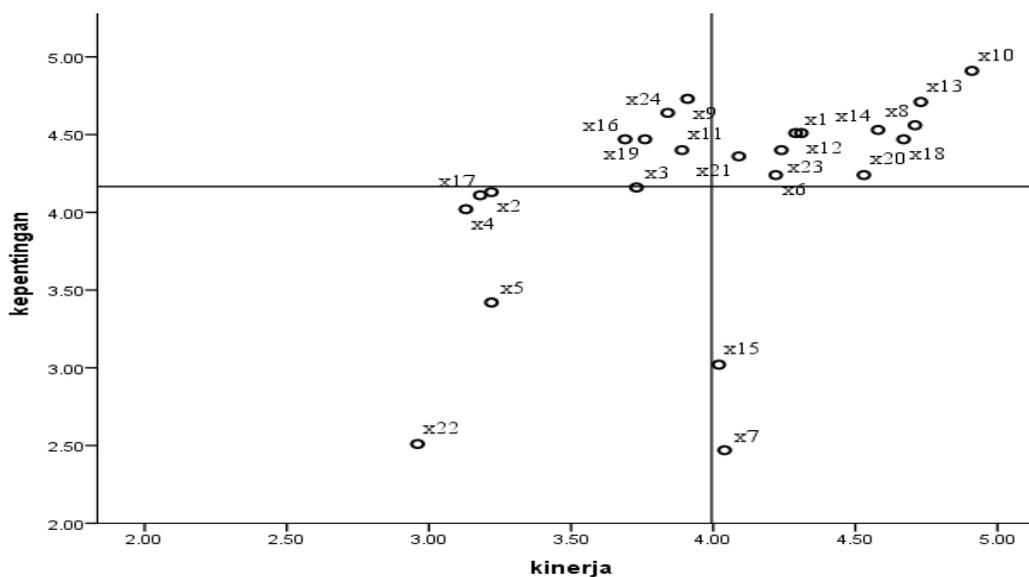
Gambar 2 dan 3 menunjukkan atribut lembaga kredit formal tersebar dekan dari nilai rata-rata kinerja dan kepentingannya, sedangkan atribut lembaga kredit non formal lebih tersebar

dari rata-rata nilai kepentingan dan kinerjanya. Ini menunjukkan bahwa atribut-atribut di lembaga kredit formal sudah memenuhi ekspektasi pengolah dibandingkan dengan lembaga kredit non formal.

Pada lembaga formal terdapat 14 atribut yang nilai kinerjanya berada di atas rata-rata (58 persen), pada kuadran II terdapat 9 atribut dan pada kuadran IV terdapat 5 atribut. Sedangkan pada lembaga kredit non formal terdapat 13 atribut yang nilai kinerjanya di atas rata rata (54



Gambar 2. *Importance Performance Matrix* Modal Formal di Muara Angke Tahun 2019



Gambar 3. *Importance Performance Matrix* Modal Non Formal di Muara Angke Tahun 2019

persen), pada kuadran II terdapat 11 atribut dan pada kuadran IV terdapat 2 atribut. Artinya bahwa kinerja baik pada lembaga formal dan non formal sudah mampu memenuhi kepentingan yang diharapkan oleh pengolah saat memutuskan sumber kredit mana yang akan diambil.

### ANALISIS BIAYA TRANSAKSI KREDIT

Perbedaan biaya transaksi kredit usaha pengolahan ikan asin menurut sumber kredit per sepuluh juta pinjaman dapat dilihat pada Tabel 8. Total biaya transaksi yang dikeluarkan oleh pengolah dengan kredit formal lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan oleh pengolah dengan kredit non formal, yaitu sebesar Rp 126.750, sedangkan lembaga non formal hanya sebesar Rp 15.434 per orang. Namun bila dibandingkan jumlah persentase masing-masing komponen biaya transaksi antar kedua lembaga, maka akan terlihat perbedaannya.

#### Biaya Informasi

Pengolah kredit formal mengeluarkan biaya informasi lebih kecil, karena informasi yang didapatkan lebih mudah, Pengolah memperoleh informasi mengenai kredit dari obrolan bersama pengolah lain yang sudah melakukan kredit formal, baik secara komunikasi langsung ataupun melalui telepon. Komunikasi secara langsung yang dimaksud adalah perbincangan di rumah dan pengolah akan menyediakan minum untuk tamunya. Pengolah yang meminjam dari kredit formal mengeluarkan biaya transportasi menuju kantor lembaga untuk mendapatkan informasi mengenai kredit yang akan diambil.

Biaya informasi yang dikeluarkan pengolah ikan asin pada lembaga non formal adalah biaya

komunikasi (pulsa) untuk menelpon pedagang pengumpul, sedangkan pengolah yang menggunakan lembaga kredit pedagang ikan harus mengeluarkan biaya transportasi untuk menuju lokasi *cold storage*, pengolah akan menanyakan kepada para pemilik *cold storage* apakah pengolah dapat mengajukan kredit berupa pengambilan ikan terlebih dahulu. Pada pengolah dengan kredit dari pelelangan, mereka harus membayar uang retribusi untuk mengikuti pelelangan dan mendapatkan kredit bila uang yang mereka miliki untuk membeli ikan di pelelangan tidak mencukupi. Pengolah dengan kredit bank harian mengeluarkan biaya informasi berupa minum, pada saat bank harian datang menawarkan kredit. sejalan dengan hasil penelitian Sultan (2015) dimana biaya yang dikeluarkan pencari kredit untuk mencari pemberi pinjaman perseorangan (*individual creditor*) lebih besar dibandingkan dengan mencari informasi mengenai kredit formal yang telah diketahui beberapa orang.

#### Biaya Negosiasi

Biaya negosiasi pada lembaga formal memiliki presentase yang lebih kecil dikarenakan kredit yang diterapkan lembaga formal sudah ditentukan standar prosedur, besaran jumlah kredit dan besaran bunga berdasarkan ketentuan lembaga kredit masing-masing. Jumlah kredit akan sesuai dengan agunan yang akan dijamin, sehingga pengolah tidak dapat melakukan negosiasi yang tidak berdasarkan atas aturan lembaga kredit formal.

Biaya negosiasi yang dikeluarkan pengolah non formal lebih besar karena pengolah perlu melakukan negosiasi untuk menentukan jumlah pinjaman, bunga dan waktu pengembalian, se-

**Tabel 8. Rata-rata Biaya Transaksi Kredit Persepuluh Juta Pinjaman Berdasarkan Sumber Kredit di Muara Angke Tahun 2019**

Komponen Biaya Transaksi	Sumber Kredit Formal		Sumber Kredit Non Formal	
	Jumlah (Rp)	Presentase (%)	Jumlah (Rp)	Presentase (%)
Biaya Informasi	3.788	2,99	5.613	36,37
Biaya Negosiasi	974	0,77	3.903	25,29
Biaya Koordinasi	42.251	33,33	1.707	11,06
Biaya Pelaksanaan	79.343	62,60	4.211	27,28
Biaya <i>Monitoring</i>	394	0,31	0	0
<b>Total biaya</b>	<b>126.750</b>	<b>100</b>	<b>15.434</b>	<b>100</b>

hingga presentase biaya negosiasi lebih besar. Pada kredit non formal pengolah berhak mengajukan besaran kredit dan jangka waktu pengembalian, sehingga terjadi proses negosiasi atau tawar menawar. Pengolah ikan asin dengan sumber kredit pedagang pengumpul biasanya melakukan negosiasi melalui telepon, hal ini dikarenakan lokasi pedagang pengumpul yang jauh. Pengolah dengan kredit bank harian mengeluarkan biaya dengan berupa minuman saat bank harian datang untuk menawarkan kredit. Biaya negosiasi pengolah yang menggunakan kredit pedagang ikan dan pelelangan adalah biaya transaksi implisit yang dikonversi dari lamanya waktu pengolah bernegosiasi di *cold storage*.

### **Biaya Koordinasi**

Biaya koordinasi pada lembaga formal lebih besar dikarenakan pada lembaga formal pengolah tidak bisa melakukan koordinasi melalui media komunikasi, pengolah harus datang langsung ke lokasi untuk pengajuan dan pengembalian kredit, sehingga biaya yang dikeluarkan lebih besar. Lokasi lembaga formal yang membuat pengolah mengeluarkan biaya transportasi untuk menuju lokasi. Para pengolah yang mengambil kredit formal jemput bola biasanya memberikan minum kepada petugas yang datang setiap satu bulan sekali.

Besarnya biaya koordinasi pada lembaga kredit formal juga disebabkan dalam satu kali periode pinjaman kredit para pengolah harus mengembalikan kredit ke kantor pusat setiap bulan dalam kurun waktu satu sampai tiga tahun.

Biaya koordinasi yang dikeluarkan pengolah kredit non formal lebih sedikit, karena pengolah hanya bertemu dengan lembaga saat proses negosiasi pinjaman saja. Sedangkan pembayaran kredit dilakukan secara transfer. Pengolah hanya perlu menyediakan paket data untuk internet, karena komunikasi yang dilakukan untuk pengembalian bisa dilakukan secara pesan teks ataupun telepon melalui aplikasi *whatsapp*.

### **Biaya Pelaksanaan**

Biaya pelaksanaan pada lembaga kredit formal lebih besar dari lembaga kredit non formal, karena saat pelaksanaan kredit pengolah harus menyiapkan biaya untuk dokumen dan surat-

surat sebagai syarat pengajuan kredit seperti foto copy dokumen kartu tanda penduduk (KTP), kartu keluarga, surat izin usaha dan agunan. Saat pengajuan kredit pengolah harus datang ke kantor dan meluangkan waktunya, sehingga timbul biaya implisit yaitu biaya waktu yang dihabiskan pengolah saat melakukan pengambilan dan pengembalian kredit ke kantor pusat lembaga formal, yang dihitung berdasarkan konversi waktu terhadap upah.

Sedangkan pengolah dengan kredit non formal mengeluarkan biaya pelaksanaan lebih sedikit dikarenakan tidak ada dokumen yang dibutuhkan sebagai syarat kredit, hanya asas kepercayaan yang melandasi kesepakatan antar pengolah dan lembaga. Biaya pelaksanaan dikeluarkan karena saat pengembalian kredit pengolah harus membayar biaya transfer lintas bank dan transportasi ke lokasi ATM. Pada pembayaran kredit bank harian dilakukan dengan cara penagihan ke rumah pengolah, sehingga biaya transaksi yang dikeluarkan hanya menyediakan minum untuk bank harian.

### **Biaya Monitoring**

Biaya *monitoring* dikeluarkan pengolah kredit formal untuk mengetahui informasi dari lembaga. Pengolah hanya perlu membeli pulsa untuk internet, karena selama masa pinjam kredit pengolah akan di masukan ke dalam grup *whatsapp*, yang memberikan semua informasi tersedia untuk *memonitoring* selama kredit berlangsung.

Pengolah kredit non formal tidak mengeluarkan biaya *monitoring*, hal ini karena jangka waktu kredit hanya dua sampai tiga hari. Selain itu pengolah kredit formal mencari dan menentukan sendiri kredit mana yang akan mereka gunakan, mereka tidak menggunakan orang suruhan. Hal ini dilakukan karena kepercayaan yang diberikan oleh lembaga non formal bersifat individual.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan simpulan sebagai berikut:

1. Sumber modal non formal lebih banyak digunakan oleh para pengolah dilapangan dan

tingkat kinerja lembaga formal lebih besar dari pada lembaga non formal. Hal ini karena kredit lembaga formal mudah diakses oleh siapa saja dan pembayaran kredit dapat dicicil.

2. Biaya transaksi pada pengajuan kredit lembaga non formal lebih sedikit dibandingkan biaya transaksi lembaga formal. Hal ini karena lembaga non formal tidak memerlukan syarat dan prosedur yang sulit. Biaya transaksi tertinggi pada lembaga non formal adalah biaya informasi, sedangkan biaya tertinggi pengolah lembaga formal adalah biaya pelaksanaan.

#### SARAN

Berdasarkan simpulan dan hasil penelitian yang telah diperoleh, saran yang dapat direkomendasikan yaitu sebagai berikut :

1. Lembaga kredit formal dan non formal agar meningkatkan kinerjanya supaya dapat memenuhi harapan dan kepentingan yang diinginkan oleh pengolah ikan asin muara Angke.
2. Lembaga formal agar dapat lebih mempermudah persyaratan kredit serta cara pembayaran kredit agar biaya transaksi menjadi lebih rendah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini D, Hakim S N. 2013. Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. 1(3):105-116.
- Anggraini E. 2005. Analisis Biaya Transaksi dan Penerimaan Nelayan dan Petani di Pelabuhan Ratu Kabupaten Sukabumi. [Tesis]. Bogor (ID):Institut Pertanian Bogor.
- Boa H. 2007. Analisis Dampak Sumber Modal terhadap Produksi dan Keuntungan Usaha Tambak Udang di Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara. [Tesis]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Fajar S, Tibrani. 2014. Analisis Agroindustri dan Pemasaran Ikan Asin (Studi Kasus di Desa Nelayan Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. *Jurnal Dinamika Pertanian*. 29(3):283-294.
- Ginting LN, Kusnadi N, Pambudi R. 2018. Biaya Transaksi Eksplisit dan Implisit dalam Usaha Ternak Sapi Perah di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*. 23(2):246-258
- Gunawan S. 1998. *Membangun Perekonomian Rakyat*. Yogyakarta (ID): Pustaka Pelajar.
- Inayah N, Kirya IK, Suwendra IW. 2014. Pengaruh Kredit Modal Kerja terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sektor Formal. *E-Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. 2(1):1-8
- Iqbal M, Ahmad M, Abbas K 2003. The Impact of Institutional Credit on Agricultural Production in Pakistan. *The Pakistan Development Review*. 42(4): 469-485.
- Leiwakabessy P, Lahallo F. 2018. Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada UMKM Kabupaten Sorong. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Sorong*. 1(1):11-21
- [OJK] Otoritas Jasa Keuangan. 2018. Profil Industri Pengolahan [internet]. [diacu:2019 Mei 3]. Tersedia dari <https://www.ojk.go.id>.
- Parasuraman A, Berry LL, dan Z VA. 1991. Refinement and Reassessment of The SERVQUAL Scale. *Journal of Retailing*. 67(4):420-450.
- Rangkuti F. 2006. *Measuring Costumer Satisfaction: Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Plus Analisis Kasus PLN-JP*. Jakarta (ID): Gramedia Pustaka Utama.
- Saleem MA. 2011. Sources and Uses of Agricultural Credit by Farmers in Dera Ismail Khan (District). *European Journal of business and Management*. 3(3): 111-123.
- Sultan H, Rachmina D, Fariyanti A. 2016. Biaya Transaksi pada Pembiayaan Usaha Tani Kedelai di Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. *Jurnal Forum Agribisnis*. 6 (2):161-178
- Widodo. 2005. *Peran Sektor Informal di Indonesia*. Yogyakarta (ID): PSEKP Universitas Gajah Mada