

# EVALUASI PROGRAM PENYALURAN KREDIT SEKTOR PERIKANAN



(STUDI KASUS PT. BANK BUKOPIN CABANG MAKASSAR T.A. 2004)

SKRIPSI

NURFAIZAH



PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS HASANUDDIN	
Tgl. Terima	13-07-2005
Asal Dari	Fak. Kelautan
Banyaknya	1 (Satu) eksemplar
Harga	0
No. Inventaris	213/13-7-05

PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN  
JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2005

**EVALUASI PROGRAM PENYALURAN KREDIT  
SEKTOR PERIKANAN**

*(STUDI KASUS PT. BANK BUKOPIN CABANG MAKASSAR T.A. 2004)*

Oleh :

**NURFAIZAH  
L241 00 032**

**Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Pada Jurusan Perikanan  
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan  
Universitas Hasanuddin  
Makassar**

**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN  
JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2005**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul : Evaluasi Program Penyaluran Kredit Sektor Perikanan  
(Studi Kasus PT. Bank Bukopin Cabang Makassar Tahun Anggaran 2004)

Nama : Nurfaizah

Stambuk : L 241 00 032

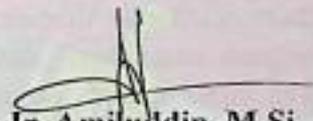
Skripsi ini Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh:

**Pembimbing Utama**



Ir. Hj. Sutinah Made, M.Si  
NIP : 131 570 843

**Pembimbing Anggota**



Ir. Amiluddin, M.Si  
NIP : 132 303 891

**Diketahui Oleh:**

**Dekan  
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan  
Universitas Hasamuddin**



Ir. Hamzah Sunusi, M.Sc  
NIP : 130 355 931

**Ketua Program Studi**



Dr. Ir. Mardiana E. Fachry  
NIP : 131 477 427

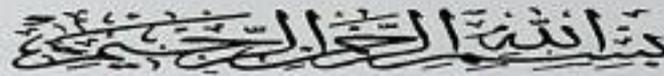
Tanggal Pengesahan : Juni 2005

## ABSTRAK

**Nurfaizah : L241 00 032. Evaluasi Program Penyaluran Kredit Sektor Perikanan (Studi Kasus PT. Bank Bukopin Cabang Makassar Tahun Anggaran 2004). Di bawah bimbingan Sutinah Made selaku pembimbing utama dan Amiluddin selaku pembimbing anggota.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur dan mekanisme penyaluran kredit perikanan, realisasi dan proporsi kredit perikanan pada skim swamitra mina, swamitra dan komersil serta menyusun strategi pengembangan penyaluran kredit perikanan pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar. Adapun kegunaan dalam penelitian ini adalah sebagai bahan informasi kepada masyarakat yang bergerak dalam usaha perikanan, pihak perbankan, lembaga keuangan pemerintah maupun swasta dalam menyalurkan kredit sektor perikanan dan sebagai bahan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Penelitian ini dilaksanakan dalam dua tahap. Tahap pertama dilaksanakan bulan Desember 2003, untuk mengumpulkan data awal (proposal) dan penelitian tahap kedua dilaksanakan pada bulan September – Desember 2004 pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar dengan lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive sampling). Metode penelitian yang dilakukan yaitu metode penelitian studi kasus adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan program untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Pengambilan sampel dilakukan secara cluster random sampling (secara kelompok) mengambil responden penerima kredit "Swamitra Mina" 28 orang, terdiri dari nelayan tangkap dan penjual ikan/pemasaran. Pimpinan dan karyawan Koperasi Phinisi Nusantara Pimpinan dan karyawan yang menangani penyaluran kredit swamitra mina, swamitra dan komersil sektor perikanan di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar. Hasil penelitian diketahui bahwa. Prosedur dan mekanisme penyaluran kredit perikanan yang ada pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar ini disesuaikan dengan sektor pembiayaannya sebagian besar adalah masyarakat pulau dan pesisir yang belum mengenal syarat-syarat formal perbankan. Target dan realisasi produk Swamitra Mina di kota Makassar lebih banyak disalurkan untuk masyarakat pulau, berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan PEMP Tahun Anggaran 2003, untuk kredit perikanan produk Swamitra dan komersil Bank Bukopin tidak memiliki target dalam menyalurkan produknya jumlah pembiayaannya disesuaikan dengan kebutuhan nasabahnya. Proporsi penyaluran kredit sektor perikanan Swamitra mina di Bank Bukopin sebesar 100% dan swamitra 0.8 % untuk produk komersil sebesar 6 %. Kekuatan dari kredit sektor perikanan yang ada pada Bank Bukopin adalah menjangkau pelaku-pelaku bisnis mikro dan kecil sektor perikanan yang belum sesuai syarat formal perbankan kelemahannya adalah tingkat bunga yang berlaku pada Bank Bukopin lebih tinggi jika dibandingkan dengan tingkat bunga kredit yang berlaku pada program PEMP dan bank-bank lain dan peluangnya adalah potensi usaha bidang perikanan yang masih luas dan terbuka lebar sedang ancamannya yaitu pola hidup masyarakat pesisir yang konsumtif.

## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Sholawat dan salam tak lupa pula penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa cahaya kebenaran di dunia ini.

Skripsi dengan judul **“Evaluasi Program Penyaluran Kredit Sektor Perikanan” (Studi Kasus PT. Bank Bukopin Cabang Makassar Tahun Anggaran 2004)**. Diharapkan dapat menjembatani kesenjangan pada masyarakat yang bergerak di sektor perikanan khususnya masyarakat pesisir tentang perbankan dengan segala implikasinya, maupun kepada pihak-pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya tentang sistem usaha perikanan. agar usaha menjadi layak secara perbankan.

Penelitian ini merupakan bagian dari penelitian Pengembangan Model Kelembagaan Ekonomi yang Dibutuhkan Masyarakat Nelayan, yang merupakan hasil kerjasama BALITBANGDA dan Lembaga Penelitian UNHAS. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada Ketua Peneliti Ir.Sutinah Made, M.Si dan segenap anggota tim yang terlibat dalam penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan masyarakat pesisir ke depan guna mengangkat derajat mereka yang selama ini identik dengan kemiskinan.

Akhir kata penulis menyadari tulisan ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan penulis sebagai manusia biasa. Olehnya itu saran dan kritik yang sifatnya membangun dari pembaca sekalian sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Makassar, Juni 2005

Penulis

1. Ibu Hj. Hj. Naniati Muli, M. Si. adalah guru dan penulis di salah satu sekolah di Makassar, yang sangat peduli terhadap dunia pendidikan, sehingga penulis sangat berterima kasih karena telah memberikan dukungan dan semangat yang sangat berarti dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Ibu Hj. Hj. Hartono R. Sidiyasa, adalah ketua program studi Sastra Indonesia Pendidikan, Institut Agama Islam Tarbiyah Program Studi Sastra Indonesia Pendidikan (Sastra Indonesia Pendidikan) Universitas Islam Makassar dan Pembina Organisasi Mahasiswa yang telah memberikan bimbingan dan pengetahuan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Yusuf Karamah dan Pembina Anak Mahasiswa, Bapak Nurul adalah Kepala Program PT. Sastra Indonesia Cabang Makassar, dan pembina PT. Sastra Indonesia Cabang Pendidikan Tarbiyah, Institut Pendidikan Yasa' al-Islamiyah Makassar, telah memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Terimakasih kepada pembimbing skripsi H. Husein dan Husein H. Saifuddin karena telah memberikan bimbingan dan semangat yang sangat berarti dalam menyelesaikan skripsi ini.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak bantuan dan bimbingan yang sangat berharga telah diberikan kepada penulis. Oleh karena itu melalui skripsi ini penulis menghaturkan penghormatan yang setinggi-tingginya dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Ir. Hj. Sutinah Made, M.Si selaku pembimbing utama dan Bapak Ir. Amiluddin, M.Si selaku pembimbing anggota, yang dengan ikhlas telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dr. Ir. Hj. Mardiana E. Fachry, selaku ketua program studi Sosial Ekonomi Perikanan, beserta seluruh Staf Dosen Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan dan Staf Dosen Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan selama penulis menduduki bangku kuliah.
3. Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Makassar, Bapak Munsir selaku Kepala Bagian PT. Bank Bukopin Cabang Makassar, dan karyawan PT. Bank Bukopin Cabang Pembantu Pengayoman, Bapak Nasrullah Yusuf atas rekomendasinya, Seluruh staff pengelola dan anggota Koperasi "Phinisi Nusantara" yang terpilih sebagai responden.
4. Terkhusus sembah sujud penulis kepada Ayahanda **H. Husain** dan Ibunda **Hj. Safiah** tercinta, pengorbananmu sungguh besar dan segala kepercayaan yang telah diberikan, ananda selalu mendoakan kebahagiaan senantiasa menyertaimu di dunia dan di akhirat kelak. Amin.

5. Kakak-kakakku dan seluruh keponakan yang tercinta, saudara kembarku Nurfaiah, Crew Wesabbe D.19 terimakasih atas dukungannya.
6. Teman seperjuangan saudari Ilma, Jahra, Yani, Nini, Anti, Ana, Qika, Uya serta seluruh saudaraku SOSEK Angkatan 2000, terima kasih atas segala dorongan dan bantuannya selama ini.
7. Saudara-saudariku Pengurus Forum Kajian Pesisir, Rausyan Fikr edutainment, Eco Natural Society: Hikmah Ladjidji, Selpiana, Serliana Ziaul Haq, Ilman Ramli, Hasan Basri, Triandana Sudarto, M. Yusran terima kasih atas semangat dan pengalaman yang diberikan.
8. Saudara-saudariku aktifis Mushola Al-Muqarobbin, Keluarga Ramsis Putri terima kasih atas dukungan iman yang diberikan selama ini, semoga hidayah dan keistiqomahan selalu diberikan Allah kepada kita untuk menjalankan amanah-Nya.

Akhirnya, penulis mengharapkan semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan .....	5
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Konsep Umum Evaluasi .....	6
2.2 Konsep Umum Perencanaan Strategis.....	7
2.3 Swamitra Dalam Program Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan....	9
2.4 Swamitra Mina Dalam Program Ekonomi Masyarakat Pesisir.....	10
2.5 Kebijakan dan Program-Program Strategis Perikanan .....	11
2.6 Lembaga Ekonomi Masyarakat Pesisir.....	12
2.7 Pengertian Perbankan .....	14
2.8 Prinsip Perkreditan.....	17
2.9 Pengertian Analisis SWOT .....	24

<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Penelitian .....	27
3.2 Metode Penelitian .....	27
3.3 Metode Penentuan Responden .....	28
3.4 Sumber Data .....	28
3.5 Analisis Data .....	29
3.6 Defenisi Operasional .....	30
<b>BAB IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b>	
4.1 Sejarah Umum Swamitra.....	32
4.2 Sejarah Singkat PT. Bank Bukopin Cabang Makassar.....	33
4.3 Teknologi dan Sumberdaya Manusia .....	34
4.4 Divisi Consumer Banking.....	35
4.5 Divisy Treasury dan International Banking .....	36
4.6 Divisi Syariah .....	36
4.7 Divisi Komersial.....	38
4.8 Divisi Usaha Koperasi, Kecil dan Mikro.....	39
<b>BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Produk Kredit Usaha Mikro dan Kecil .....	39
5.2 Koperasi Phinisi Nusantara Penyalur Kredit Swamitra Mina.....	40
5.3 Mekanisme Kredit Swamitra Mina Sektor Perikanan .....	41
5.4 Mekanisme Kredit Swamitra.....	47
5.5 Mekanisme Kredit Komersil .....	52
5.6 Target dan Realisasi Serta Proporsi Kredit Perikanan.....	54
5.7 Faktor Internal dan Eksternal Kredit Perikanan.....	63
<b>BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
6.1 Kesimpulan .....	70
6.2 Saran .....	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

### Teks

No.		Hal
1.	Jumlah Sampel Penelitian .....	28
2.	Jumlah Target Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Koperasi Penyalur Tahun Anggaran 2004 di Provinsi Sulawesi Selatan.....	56
3.	Realisasi dan Proporsi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Jenis Usaha, Pulau dan Pesisir Tahun Anggaran 2004 di Kota Makassar .....	58
4.	Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Kisaran Jumlah Dana Yang Tersalurkan Tahun Anggaran 2004 di Kota Makassar...	61
5.	Realisasi dan Proporsi Kredit Swamitra di Kota Makassar .....	62
6.	Realisasi dan Proporsi Kredit Komersil di Kota Makassar .....	63
7.	Matriks SWOT Produk Kredit Perbankan Sektor Perikanan.....	68

## DAFTAR GAMBAR

### Teks

No.	Hal
1. Mekanisme Kredit Swamitra Mina Sektor Perikanan.....	47
2. Mekanisme Penyaluran Kredit Swamitra Usaha Mikro dan Kecil .....	52
3. Mekanisme Penyaluran Kredit Komersil.....	55
4. Diagram Persentase Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Koperasi Penyalur Tahun Anggaran 2004 di Provinsi Sul-Sel .....	57
5. Diagram Realisasi dan Proporsi Penyaluran Kredit Swamitra Mina .....	59
6. Diagram Realisasi dan Proporsi Penyaluran Kredit Swamitra Berdasarkan Jenis Usaha Tahun Anggaran 2004 di Kota Makassar.....	63
7. Diagram Realisasi dan Proporsi Kredit Komersil di Kota Makassar .....	64

## DAFTAR LAMPIRAN



No.	<u>Teks</u>	Hal
1.	Struktur Organisasi PT. Bank Bukopin.....	77
2.	Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina.....	78
3.	Target dan Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina.....	84
4.	Rencana Penerimaan Angsuran Pembiayaan Swamitra Mina .....	85



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi merupakan salah satu bagian penting dari pembangunan nasional secara keseluruhan dengan tujuan akhir untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kesejahteraan masyarakat, dilihat dari aspek ekonominya dapat diukur dengan tingkat pendapatan nasional perkapita. Untuk dapat meningkatkan pendapatan nasional, maka pertumbuhan ekonomi menjadi salah satu target yang sangat penting yang harus dicapai dalam proses pembangunan ekonomi. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika pada awal pembangunan ekonomi suatu negara, umumnya perencanaan pembangunan ekonomi berorientasi pada masalah pertumbuhan. Untuk negara seperti Indonesia yang jumlah penduduknya tergolong besar dan tingkat pertumbuhan tinggi serta ditambah lagi dengan kenyataan bahwa jumlah penduduk yang hidup dibawah garis kemiskinan pada awal proses pembangunan, pertumbuhan ekonomi menjadi sangat penting dan lajunya harus lebih besar dari pada laju pertumbuhan penduduk agar peningkatan pendapatan perkapita dapat tercapai.

Indonesia sebagai negara kepulauan dan 2/3 dari wilayah Indonesia berupa laut memiliki peluang yang menjanjikan. Antara lain dengan ketersediaan sumberdaya alam dan keanekaragaman hayati laut dan berbagai ikan ekonomis, disamping kandungan laut lainnya. Sumberdaya tersebut merupakan potensi untuk dapat dikembangkan sebagai salah satu sumber perekonomian bangsa.

Sesuai arah dan kebijakan pemerintah terhadap pembangunan jangka panjang maka pembangunan di bidang perikanan perlu terus dikembangkan

karena usaha ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan pangan khususnya kebutuhan protein hewani. Selain itu juga hasil perikanan merupakan salah satu ekspor non migas yang dapat memberikan devisa bagi negara.

Namun demikian, perlu disadari bahwa pembangunan perikanan tidak dapat berhasil sepenuhnya tanpa didukung antara lain oleh fasilitas dana, dimana dana atau modal tersebut merupakan salah satu faktor produksi perikanan yang menjadi kendala. Modal ini sangat penting sebab suatu usaha apabila kekurangan faktor permodalan akan membuat laju usaha tersebut tersendat-sendat atau bahkan macet. Oleh karena itu peranan Bank sebagai salah satu lembaga keuangan sangat diperlukan dalam menyalurkan kredit bagi pengusaha golongan ekonomi lemah khususnya bidang perikanan untuk meningkatkan produksi dan usahanya. Hal ini sesuai dengan fungsi bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dengan tujuan meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Namun sektor perikanan khususnya masyarakat pesisir belum mampu mengakses permodalan dari lembaga perbankan. Hal ini terjadi karena keterbatasan informasi sumber-sumber pembiayaan yang dapat diakses, produk/program yang ada di perbankan, mekanisme dan persyaratan pengaksesan serta ketiadaan agunan. Oleh karena itu secara simultan perlu dilakukan pembinaan kepada usaha sektor perikanan khususnya masyarakat pesisir agar mampu mengakses permodalan dan mengelolanya secara benar.

Untuk menjembatani kesenjangan tersebut, maka dipandang perlu adanya upaya sosialisasi (pemberian informasi), pada masyarakat yang bergerak di sektor perikanan khususnya masyarakat pesisir tentang perbankan dengan segala

implikasinya, maupun kepada pihak-pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya tentang sistem usaha perikanan. Disamping itu agar usaha menjadi layak secara perbankan, maka diperlukan pendampingan dan fasilitas secara intensif, komprehensif dan berkelanjutan.

Sebagai bank yang didirikan oleh gerakan koperasi yang mengembangkan misi pengembangan koperasi dan usaha kecil, PT. Bank Bukopin sangat memahami kondisi ini dan berupaya merintis konsep terobosan "Swamitra" yang berlandaskan pada manajemen perbankan modern. Melalui kerjasama kemitraan dengan Bank Bukopin dan koperasi yang tergabung sebagai anggota Swamitra dapat memperoleh akses terhadap permodalan, pengelolaan likuiditas yang efektif dan transaksi keuangan yang efisien. Kesemuanya ini akan sangat mendukung pemberdayaan dan pertumbuhan koperasi dan usaha kecil di dalam wadah "Swamitra"

Pada umumnya setiap perbankan senantiasa mengharapkan perkembangan dan kemajuan perusahaannya dari waktu ke waktu. Perkembangan tersebut dapat tercapai karena perusahaan melaksanakan kebijakan-kebijakan secara efektif dan efisien, dimana dalam hal penerapannya bukan hanya ditujukan untuk meningkatkan jumlah nasabah, akan tetapi lebih memperhatikan perubahan-perubahan yang timbul dan yang terjadi di masyarakat, mengamati tingkah laku konsumen, serta usaha penyempurnaan produk jasa yang ditawarkan dan pelayanan yang lebih baik sehingga diperlukan suatu strategi usaha yang dapat meminimalkan resiko perbankan tetapi dapat diakses secara optimal oleh konsumen, khususnya usaha perikanan.

Oleh karena itu dipandang perlu untuk melakukan penelitian tentang **“Evaluasi Program Penyaluran Kredit Perikanan” Studi Kasus PT. Bank Bukopin Cabang Makassar.**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Adapun masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

- Bagaimana prosedur dan mekanisme penyaluran kredit perikanan pada skim Swamitra Mina, Swamitra, dan Komersil di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar
- Bagaimana realisasi dan proporsi kredit perikanan pada skim Swamitra Mina, Swamitra, dan Komersil di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar
- Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman penyaluran kredit perikanan di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

### 1.3 Tujuan dan Kegunaan

Adapun yang menjadi tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah:

- Mengetahui prosedur dan mekanisme penyaluran kredit perikanan pada skim Swamitra Mina, Swamitra dan komersil di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar
- Mengetahui realisasi dan proporsi kredit perikanan pada skim Swamitra Mina, Swamitra dan Komersil PT. Bank Bukopin Cabang Makassar
- Menyusun strategi pengembangan penyaluran kredit perikanan pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

Sedangkan kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

- Sebagai bahan informasi kepada masyarakat yang bergerak dalam usaha perikanan, pihak perbankan, lembaga keuangan pemerintah maupun swasta dalam menyalurkan kredit sektor perikanan sehingga dapat dijadikan masukan dalam upaya pengambilan keputusan.
- Sebagai bahan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Konsep Umum Evaluasi

Istilah evaluasi berasal dari bahasa Inggris yaitu "Evaluation". Dalam buku *Essentials of Education Evaluation* karangan Edwin Wand dan Gerald W. Brown dikatakan bahwa: *Evaluation refer to the act or progress to determining the value of something* . Jadi menurut Wand dan Brown, evaluasi adalah suatu tindakan atau suatu proses untuk menentukan nilai daripada sesuatu (Nurkanca, 1996).

Betapapun sempurnanya suatu kebijakan, program, atau rencana yang disusun, dalam pelaksanaannya seringkali terdapat berbagai penyimpangan. Hal ini disebabkan tidak mungkin perencana dapat mengantisipasi dan merencanakan semua ketidaktentuan dan perubahan serta dinamika yang terjadi di masa depan. Selain itu, tenggang waktu antara tahap pendefinisian masalah dan tahap implementasi sedemikian lama, sehingga kondisi lingkungan, sosial ekonomi, budaya, hukum dan kelembagaan mengalami perubahan. Dengan demikian, cara terbaik untuk mengantisipasi kondisi semacam ini adalah dengan cara melakukan pemantauan dan evaluasi tentang keberhasilan dan kegagalan dari segenap kebijakan, program dan rencana (Dahuri *et al*, 2001)

Evaluasi dapat dikatakan sebagai salah satu fungsi manajemen yang berurusan dan berusaha untuk mempertanyakan efektivitas dan efisiensi pelaksanaan dari suatu rencana sekaligus mengukur seobjektif mungkin hasil-hasil pelaksanaan itu dengan ukuran-ukuran yang dapat diterima pihak-pihak yang mendukung maupun yang tidak mendukung sesuai rencana (Aji *et al*, 1990)

## 2.2 Konsep Umum Perencanaan Strategis

Menurut O'Toole (1985), kata "strategi" berasal dari kata *stratego* dalam bahasa Yunani, gabungan dari *stratos* atau tentara, dan *ego* atau pemimpin. Strategi adalah pola tujuan dan kebijakan yang menegaskan perusahaan dan bisnisnya. Perencanaan strategi dimulai sebagai seni dari jenderal (*The art of the general*) dan kini menjadi seni seni dari manajer umum (*The art of general manager*). Namun sebagian perencanaan strategis berkembang di sektor swasta dapat membantu organisasi publik dan nirlaba, maupun komunitas atau entitas lainnya, untuk mengatasi lingkungan yang sedang berubah secara dramatis, dan dengan demikian dapat membantu organisasi, komunitas atau entitas tersebut menjadi lebih efektif.

Penelitian strategi merupakan penelitian yang mencakup kebijakan umum dan setting arah, penelitian situasi, identifikasi isu strategis, pengembangan strategi, pembuatan keputusan, tindakan dan evaluasi. Dalam penelitian perencanaan strategis ini, peneliti harus membuat desain sehingga pertanyaan-pertanyaan tentang aspek-aspek perencanaan strategis dapat terjawab. Misalnya, pertanyaan tentang kualitas dan kuantitas upaya, hasil dari upaya, efisiensi, spesifikasi mengapa dan bagaimana program tersebut sukses, dan sebagainya (Nazir, 2003). Seseorang melihat strategi yang terbaik dengan menganalisis kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) internal perusahaan serta nilai-nilai manajemen, dan mengenali ancaman (*threats*) dan peluang (*opportunities*) eksternal dalam lingkungan dan kewajiban sosial perusahaan, jika strategi yang tepat diidentifikasi dan diimplementasikan maka organisasi akan menjadi lebih efektif (Bryson, 2003).

Bengen (2002) berpendapat betapapun sempurnanya suatu kebijakan, program-program ataupun rencana disusun, dalam pelaksanaannya seringkali terdapat berbagai penyimpangan. Hal ini disebabkan tidak mungkin perencanaan dapat mengantisipasi dan merencanakan semua ketidaktentuan dan perubahan serta dinamika yang terjadi di masa depan. Selain itu tenggang waktu antara tahap pendefinisian masalah dan tahap implementasi sedemikian lama, sehingga kondisi lingkungan, sosial ekonomi, budaya, hukum dan kelembagaan mengalami perubahan. Dengan demikian cara terbaik untuk mengantisipasi kondisi semacam ini adalah dengan cara melakukan pemantauan dan evaluasi tentang keberhasilan dan kegagalan dari segenap kebijakan, program dan rencana. Memang tujuan dari tahap ini agar kita dapat mengoreksi atau memperbaiki kegagalan yang terjadi pada saat implementasi. Hal ini penting dari tahapan pemantauan dan evaluasi adalah kemampuan untuk dapat menilai keberhasilan atau kegagalan dari kebijakan program yang telah diadopsi secara menyeluruh.

Proses perencanaan strategis harus mengarah kepada tindakan, hasil dan penilaian evaluatif harus muncul di tiap-tiap langkah dalam proses. Dengan kata lain, implementasi dan evaluasi tidak harus menunggu hingga akhir, tetapi harus menjadi bagian yang menyatu dari proses dan terus menerus.

### 2.3 Swamitra Dalam Program Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan

Swamitra berasal dari bahasa Kawi yang artinya kerjasama atas keinginan sendiri (tampa paksaan) dengan prinsip kebersamaan dan saling menguntungkan. Suatu bentuk kerjasama/kemitraan antara Bank Bukopin dengan Koperasi dalam bentuk Swamitra untuk menyiapkan suatu sistem penyelenggaraan keuangan mikro yang mendapat kepercayaan dari masyarakat dengan menggunakan teknologi modern untuk mencapai tingkat pelayanan yang berjangkauan luas, didukung oleh sumberdaya manusia yang terampil sehingga dapat memberikan manfaat lebih bagi anggota, calon anggota, koperasi lain dan koperasinya. Kerjasama kemitraan yang dibangun didasarkan pada pertimbangan kepentingan yang sama untuk menciptakan nilai tambah bagi kedua belah pihak, baik bagi koperasi ataupun PT. Bank Bukopin.

Usaha skala mikro dan kecil pedesaan sangat potensial karena jumlahnya sangat besar. Dalam kondisi krisis, usaha skala mikro dan kecil memerlukan overhead yang tinggi, administrasinya tidak mendukung, perlu layanan tambahan dan hal ini kurang sejalan dengan aturan dan kebijakan bank. Untuk itu Bank Bukopin tetap konsisten untuk menggali potensi pasar segmen usaha kecil dan koperasi terkait yang dilakukan oleh Divisi Usaha Koperasi, Kecil dan Mikro (UKKM). Selain itu juga ditunjang oleh pengalaman Bank Bukopin dalam menangani segmen ini dengan memanfaatkan dukungan dari berbagai pihak yang berkepentingan seperti misalnya penyaluran kredit dengan jaminan pemerintah. Bank Bukopin juga terus mengembangkan program Swamitra yang merupakan kemitraan antara Bank Bukopin dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro

karena terbukti menguntungkan dan dirasakan manfaatnya bagi anggota koperasi dan masyarakat sekitarnya.

#### **2.4 Swamitra Mina Dalam Program Ekonomi Masyarakat Pesisir.**

Swamitra Mina adalah unit usaha milik koperasi LEPP-M3 atau lembaga keuangan lainnya yang berbadan hukum yang menangani khusus kredit untuk membiayai sektor perikanan bekerjasama dengan PT. Bank Bukopin. Program ini diarahkan untuk mengembangkan usaha di bidang perikanan dalam upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP)

Dalam rangka mendorong perbankan agar bersedia menyalurkan kredit bagi masyarakat pesisir yang layak perlu disediakan dukungan dana penjaminan yang berasal dari Dana Ekonomi Produktif (DEP) dengan sistem pembiayaan yang mudah dan aman untuk diakses. PT. Bank Bukopin merupakan pihak yang dianggap memenuhi kualifikasi untuk melaksanakan penyaluran DEP PEMP Tahun Anggaran 2004, dimana telah memelopori kerjasama dengan koperasi guna meningkatkan kepercayaan terhadap usaha penggalangan dana dari anggota untuk disalurkan kepada anggota lain yang membutuhkan. Melalui konsep ini sasaran pemerintah untuk "pemberdayaan ekonomi rakyat" khususnya masyarakat pesisir dapat tercapai.

Secara umum Dana Ekonomi Produktif (DEP) bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui pengembangan kegiatan ekonomi, peningkatan kualitas sumberdaya manusia, dan penguatan kelembagaan sosial ekonomi dengan mendayagunakan sumberdaya kelautan dan perikanan secara optimal dan berkelanjutan.

Sasaran dari Dana Ekonomi Produktif (DEP) ini adalah masyarakat pesisir, yang tergolong skala usaha mikro dan kecil, yang berusaha sebagai nelayan, pembudidaya ikan, pedagang hasil perikanan, pengolah ikan, pengusaha jasa perikanan serta usaha/kegiatan lainnya yang terkait dengan kelautan dan perikanan.

## 2.5 Kebijakan dan Program-Program Strategis Perikanan

Tujuan dari program perikanan adalah meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani nelayan dan keluarganya dengan peningkatan kualitas kehidupan melalui perbaikan gizi masyarakat. Pengembangan kesempatan kerja melalui pemanfaatan sumberdaya secara optimal melalui peningkatan usaha agribisnis dan agroindustri sektor perikanan.

Menurut Made *et al* (2003), menjawab permasalahan dalam bidang perikanan, dibutuhkan suatu kebijakan komprehensif dan menyentuh permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat pesisir.

Kegiatan pengembangan dan pembinaan masyarakat pesisir berdasarkan atas kebijakan dasar dan kebijakan operasional ini mencakup tujuh program utama yang secara langsung akan memberikan dampak bagi masyarakat. Ketujuh program utama tersebut adalah:

1. Program utama pengembangan dan perumusan kebijakan umum yang berkaitan dengan pengelolaan dan pemanfaatan pesisir, pantai dan pulau-pulau kecil secara berkelanjutan.
2. Program utama pemberdayaan sosial ekonomi masyarakat. Sebagian besar penduduk pesisir dan pulau-pulau kecil masih tergolong penduduk miskin. Karena itu kegiatan ekonomi di kawasan ini dan yang langsung mengenai

penduduk perlu ditingkatkan. Pengentasan kemiskinan memiliki dampak langsung terhadap kondisi ekosistem dan lingkungan. Semakin sejahtera penduduk semakin baik kondisi lingkungan.

3. Program utama penyusunan dan pengembangan tata ruang pesisir dan laut. Tujuan utama program ini adalah memperoleh pedoman dan pengembangan tata ruang secara nasional yang merupakan dasar bagi perumusan pengelolaan di tingkat daerah yang sesuai dengan kondisi objektif setiap daerah
4. Program utama pemanfaatan pulau-pulau kecil secara optimal dan berkelanjutan berbasis masyarakat. Tujuan utama program ini untuk mendayagunakan sumberdaya pulau-pulau kecil secara optimal dan lestari untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal, peningkatan pembangunan wilayah, dan perbaikan pembangunan nasional
5. Program utama rehabilitasi kerusakan dan pengkayaan lingkungan dan sumberdaya
6. Pengendalian pencemaran yang bersumber dari aktivitas manusia di daratan
7. Program utama mitigasi bencana alam

## **2.6 Lembaga Ekonomi Masyarakat Pesisir**

Menurut Roucek dan Warner (1995) lembaga adalah suatu pola organisasi untuk memenuhi berbagai kebutuhan manusia untuk menggunakannya secara tetap, memperoleh konsep kesejahteraan masyarakat dan melahirkan suatu struktur. Lembaga suatu konsep yang berpadu dengan struktur, dengan demikian

bermakna bahwa lembaga bukan saja melibatkan pola aktivitas yang lahir dari segi sosial untuk memenuhi kebutuhan manusia tetapi juga pola organisasi untuk melakukannya.

Lembaga dapat merupakan milik negara atau sektor swasta dan juga bisa mengacu pada fungsi-fungsi administrasi pemerintah. Oleh karena upaya pengembangan kelembagaan adalah mencapai taraf kemandirian lembaga, dimana lembaga itu mampu bertahan hidup secara berkelanjutan. Lembaga mencakup norma-norma perilaku, nilai dan cita-cita dan sistem hubungan sosial (Horton dan Hunt, 1993).

Masyarakat pesisir dalam hal ini pencari ikan/ nelayan maupun petani tambak keduanya hidup dalam kelompok, khususnya kelompok kerja. Pada fase awal umumnya kelompok kerja masih sepenuhnya berhimpit dengan kelompok keluarga rumah tangga, dalam arti bahwa semua pekerjaan baik pengelolaan maupun pengolahan, semuanya dilakukan oleh tenaga kerja keluarga rumah tangga nelayan dan dikelompokkan sebagai nelayan individual. Setelah usaha berkembang, maka mempekerjakan tenaga kerja dari luar keluarga sebagai pekerja tetap, pekerja tersebut selanjutnya disebut sebagai sawi, nelayan yang mempekerjakan sawi tersebut mulai nampak sebagai ponggawa dan kelompok kerja tersebut dikenal dengan kelompok ponggawa sawi. Ponggawa sawi adalah pola kerjasama masyarakat nelayan yang ada di Sulawesi Selatan. Pola tersebut telah melembaga dan merupakan organisasi sosial masyarakat yang telah ada sejak dahulu (Sallatang, 1994).

Kelompok sosial ponggawa sawi sangat besar peranannya bagi masyarakat kawasan pesisir, dimana ponggawa merupakan jalur perolehan modal dan

pemasaran. Bagi masyarakat kepulauan, ponggawa sebagai satu-satunya pemodal yang bisa diakses. Menurut Zain, dkk (1999) lembaga kredit yang sesuai dengan masyarakat miskin meliputi : (i). tidak perlu adanya jaminan atau penjaminan, (ii) lunak dalam waktu angsuran, (iii) cepat mendapat, (iv) tidak ada sanksi hukum bila tidak mampu mengembalikan, (v) tidak perlu datang ke kantor, (vi) dihibahkan bila meninggal, (vii) dengan memegang prinsip saling menguntungkan.

## 2.7 Pengertian Perbankan

Menurut UU No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan sebuah Bank didefinisikan sbb:

“ Bank merupakan salah satu badan usaha lembaga keuangan yang bertujuan memberikan kredit dan jasa. Adapun pemberian kredit itu dilakukan baik dengan dana-dana yang dipercayakan oleh pihak ketiga maupun dengan jalan memperedarkan alat-alat pembayaran bank berupa uang giral”

Disisi lain, menurut UU No. 7 Tahun 1992 Pasal 1 disebutkan bahwa:

“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat banyak”

Dari kedua definisi di atas dapat disimpulkan bahwa usaha pokok perbankan adalah memobilisasi dana, menyalurkan kredit serta memberikan jasa-jasa lalulintas pembayaran.

Perbankan di Indonesia hingga sekarang masih tetap memiliki dominasi dalam pengarahannya dana masyarakat dan pembiayaan kegiatan-kegiatan melalui perkreditannya disamping lembaga-lembaga keuangan lainnya. Kredit merupakan

faktor sumber kekayaan kegiatan ekonomi terbesar, baik untuk investasi maupun modal kerja dan lainnya.

Persoalan modal dan keuangan merupakan aspek yang penting dalam kegiatan suatu bisnis. Tanpa memiliki modal, suatu usaha tidak akan berjalan, walaupun syarat-syarat lain untuk mendirikan suatu bisnis sudah dimiliki (Rahardi, dkk 1996).

Salah satu lembaga yang dapat memberikan bantuan keuangan adalah bank. Bantuan tersebut dalam bentuk kredit. Kredit yang diperoleh dari bank inilah yang dapat dimanfaatkan untuk menaikkan volume usaha dan jumlah produksi (Susilo 2000).

Perbankan Indonesia hanya mengenal 2 jenis bank, yaitu :

1. Bank Umum
2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Dana bank adalah uang tunai yang dimiliki bank atau aktiva lancar yang dikuasai bank dan setiap waktu dapat diuangkan. Dana-dana bank yang digunakan sebagai modal operasional, bersumber dari:

1. Dana sendiri (sering disebut dana dari pihak I) yaitu modal bank sendiri yang berasal dari para pemegang saham
2. Dana dari pinjaman pihak luar bank (sering disebut dana dari pihak II)
3. Dana dari masyarakat (sering disebut dana dari pihak III)

Dana-dana masyarakat yang disimpan dalam bank adalah merupakan sumber dana terbesar yang paling diandalkan bank dan terdiri 3 jenis yaitu:

- a. Giro (Demand Deposito)
- b. Deposito (Time Deposito)
- c. Tabungan (Saving)

Asal kata kredit dari bahasa Latin "credere" yang mempunyai arti percaya akan kebenaran oleh karena itu dasar pemikiran dalam pemberian kredit oleh sebuah lembaga keuangan (bank) kepada seseorang atau badan usaha landasannya adalah kepercayaan.

Dalam praktek sehari-hari pengertian tersebut di atas berkembang lebih luas lagi, apabila dikaitkan dengan kegiatan usaha. Diantaranya pengertian kredit itu adalah:

Menurut Eric L. Kohler

"Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati"

Bagi kita di Indonesia yang lebih penting adalah pengertian yang tertera dalam UU RI No.7 Tahun 1972

" Kredit adalah penyediaan utang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Dari perumusan di atas ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik yaitu:

- Adanya suatu penyerahan uang/ tagihan atau dapat juga barang yang menimbulkan tagihan tersebut pada pihak lain, dengan harapan memberi



pinjaman ini akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yang berupa bunga sebagai pendapatan bagi bank yang bersangkutan.

- Dari proses kredit itu telah didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai kedua belah pihak akan mematuhi kewajibannya masing-masing.

Dalam pemberian kredit ini terkandung kesepakatan pelunasan utang dan bunga yang akan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

## 2.8 Prinsip Perkreditan

Untuk dapat melaksanakan kegiatan perkreditan yang sehat merupakan strategi yang saat ini harus dijalankan oleh perbankan nasional. Agar portofolio kredit setiap bank menjadi sehat maka setiap pemberian kredit tanpa jaminan dilarang. Jaminan pemberian kredit oleh suatu bank yaitu keyakinan pihak bank atas kesanggupan debitur (penerima kredit) untuk melunasi kreditnya sesuai dengan yang diperjanjikan.

Jaminan perkreditan diperoleh bank melalui penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, anggunan dan prospek usaha calon debitur. Prinsip-prinsip yang diuraikan ini dikenal dalam dunia perbankan yaitu 5 C, kelima prinsip yang klasik itu meliputi:

### 1. Character

Character menyangkut tentang kebiasaan, sifat pribadi, keadaan keluarga dsb. Manfaat dari penilaian sosial character ini untuk mengetahui sampai sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta

tekad baik yaitu kemampuan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya dari calon debitur.

## 2. Capacity

Capacity yaitu suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya atau kegiatan usaha yang akan dilakukannya dibiayai dengan kredit bank. Pengukuran capacity calon debitur dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pendekatan historis, pendekatan finansial, pendekatan edukasional, pendekatan yuridis, pendekatan manajerial dan pendekatan teknis.

## 3. Capital

Penyediaan terhadap capital atau permodalan Sipeminta kredit tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal tersebut, tetapi bagaimana distribusi modal itu ditempatkan oleh pengusaha. Berapa besar modal kerja semuanya ini dapat dilihat pada posisi neracanya.

## 4. Collateral

Dalam mencari data untuk meyakinkan nilai kredit, collateral merupakan hal yang dituntut paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian, dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain maka sipeminta kredit masih diberi kesempatan bila dapat memberikan jaminan. Manfaat collateral yaitu sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi kreditnya dan hasil usahanya yang normal.

### 5. Condition of economy

Maksudnya yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk suatu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit (Mulyono 1993).

Semakin luasnya jenis-jenis kredit yang disediakan oleh industri perbankan, ternyata sejalan dengan luasnya variasi jenis-jenis kegiatan usaha yang ada dalam sistem perekonomian di masyarakat. Hal ini dapat dimaklumi sebagai salah satu upaya pihak perbankan dalam melaksanakan salah satu defersifikasi dari produk dan jasa-jasa perbankan untuk dapat memuaskan kebutuhan masyarakat tersebut sehingga setiap pemberian kredit oleh sebuah bank sampai kepada sasaran yang tepat.

Untuk menghindarkan diri dari akibat-akibat yang dapat membawa kepada kegagalan dalam pemberian kredit tersebut maka dalam pemberian kredit para pengelola kredit harus tahu setepat-tepatnya jenis kredit yang bagaimana yang diperlukan para calon debiturnya untuk membiayai kegiatan usahanya.

Apabila pejabat kredit mengetahui dengan benar jenis kredit yang sesuai dengan jenis kegiatan usaha, maka pemberian kredit itu akan menghasilkan hal-hal sebagai berikut:

- Pembiayaan dengan kredit akan tepat kepada objek kredit atau kegiatan usaha calon peminjam
- Sumber dana akan efektif penggunaannya, sehingga tercapai efisiensi kredit yang membawa manfaat kepada bank pengusaha dan masyarakat.

- Memudahkan melakukan pengawasan kredit itu sendiri
- Memudahkan membuat perencanaan kredit bagi yang bersangkutan
- Pengembangan sektor riil dapat mengimbangi pengembangan sektor finansial, sehingga dapat mengurangi tekanan inflasi/deflasi
- Pemberian dengan tepat, maka bank dapat memelihara sorvabilitas, likuiditas, dan rentabilitasnya (Kertopati 1991).

Jadi untuk lebih jelasnya maka jenis-jenis kredit tersebut dikaitkan kepada jenis-jenis kegiatan usaha, yang dapat dikelompokkan berdasarkan:

a. Klasifikasi Secara Umum

- Kredit Komersil

Kredit jenis ini merupakan kredit yang diberikan kepada seseorang atau badan usaha-usaha produktif yang mendukung sektor-sektor riil dalam kehidupan perekonomian masyarakat. Jenis kredit ini adalah kredit investasi dan kredit modal kerja.

- Kredit Konsumtif

Kredit jenis ini diberikan bukan untuk kegiatan usaha yang produktif, tetapi penggunaannya bersifat konsumtif. jenis kredit ini: kredit pemilikan rumah, kredit profesional

b. Menurut Sumber Dana

Indonesia menganut sistem ekonomi terbuka memungkinkan bank-bank dapat beroperasi diluar batas-batas wilayah tanah air sendiri. Karena itu bank-bank nasional menggunakan kesempatan ini untuk memperoleh dana-dana dari luar negeri untuk digunakan dalam perkreditan dalam usaha membantu permodalan masyarakat. Oleh sebab itu jenis kredit terkait pula dengan dari mana

sumber dana kredit yang diberikan, sumber berasal dari lembaga-lembaga luar negeri.

c. Berdasarkan tujuan Penggunaan

- Kredit Modal Kerja

Yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debiturnya untuk memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Kriteria dari modal kerja, yaitu kebutuhan modal yang habis dalam satu perputaran usahanya. Jadi modal kerja adalah modal untuk membiayai pengeluaran sehari-hari yang kemudian akan diterima kembali oleh pengusaha untuk membiayai usaha selanjutnya.

- Kredit Investasi

Jenis kredit ini dikeluarkan oleh bank untuk kredit yang berjangka menengah/panjang. Dan dipergunakan dalam hal pembelian barang-barang modal guna ekspansi pendirian pabrik baru, rehabilitasi, relokasi proyek, diversifikasi usaha dsb.

d. Menurut Sektor Ekonomi

- Kredit Pertanian

Kredit ini ditujukan untuk usaha-usaha yang produktif dalam rangka meningkatkan hasil produksi di sektor ekonomi pertanian. Misalnya kredit pertanian, perkebunan dll

- Kredit Pertambangan

Kredit ini diberikan bank untuk eksplorasi maupun eksploitasi bahan-bahan tambang.

- Kredit Perindustrian

Kredit yang diberikan berkaitan dengan kegiatan-kegiatan untuk merubah bentuk barang, sehingga dapat memberikan nilai tambah.

- Kredit Perdagangan

Kredit ini diberikan untuk membantu lancarnya distribusi barang-barang, baik bahan mentah, maupun barang-barang jadi. Fungsi kredit ini untuk meningkatkan utility barang-barang tersebut.

- Kredit Konstruksi

Kredit ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dibidang konstruksi untuk membantu pembiayaan usaha konsultan dan kontraktor untuk penyelesaian kegiatan dari suatu proyek

- Kredit Untuk Jasa-Jasa

Kredit ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dibidang jasa misalnya: perhotelan, cleaning service, pariwisata dll.

e. Menurut Jangka Waktu

Menurut Bank Indonesia, jangka waktu kredit dibedakan sbb:

- Kredit Jangka Pendek

Jenis kredit ini diberikan dengan limit waktu maksimum 1 tahun.

Umumnya jangka pendek ini untuk modal kerja

- Kredit Jangka Menengah

Kredit ini diberikan dalam jangka waktu antara 1- 3 tahun. Misalnya kredit modal kerja permanen atau kredit investasi.

- Kredit Jangka Panjang

Jenis kredit ini diberikan dalam waktu melebihi 3 tahun. Misalnya kredit untuk keperluan pengadaan barang-barang modal, pabrik dll.

f. Menurut Kelompok Pemakai

Kredit ini diberikan menurut jenis pemakainya, seperti:

- Perusahaan kecil
- Perusahaan Menengah
- Perusahaan koperasi
- Kredit Profesi

g. Atas Dasar Kebijakan

Dalam rencana pembangunan saat ini, disamping dibiayai dengan dana dalam negeri, pemerintah juga membiayai dengan pinjaman luar negeri.

- Kredit Umum

Jenis kredit ini tak diberikan kepada proyek-proyek prioritas, tetapi diberikan kepada proyek-proyek yang memenuhi persyaratan teknis perbankan

- Kredit Prioritas

Kredit yang diberikan untuk membiayai sektor ekonomi yang diprioritaskan oleh pemerintah. Mis: sektor pertanian dan sektor industri.

h. Atas Dasar Sifat-Sifat Kredit

Kredit ini ada kaitannya dengan variasi dan sifat bidang usaha yang ada dalam sistem perekonomian masyarakat sendiri. Karena itu sangat mempengaruhi pada kebutuhan modal dan struktur pelunasan kreditnya

sebab bila terjadi salah pengertian mengenai sifat-sifat dan strukturnya, maka akan mengakibatkan kerugian dalam pemberian kredit tersebut.

i. Atas Dasar Jaminan

- Kredit Berjaminan

Kredit yang diberikan berdasarkan jaminan

- Kredit Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan namun menurut ketentuan hukum, kredit tanpa jaminan dilarang (UU No. 14 Tahun 1967)

j. Kredit Menurut Resiko

Kredit itu sangat terkait dengan sektor ekonomi/bidang usaha, yang masing-masing sektor ekonomi berbeda pula dalam resikonya, setiap bidang usaha mempunyai intensitas resiko yang berbeda (Mulyono 1993).

## 2.9 Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strenght) dan peluang (Opportunity). Namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategi pemasaran selalu berkaitan dengan pengembangan misi,tujuan, strategi lainnya dan kebijakan perusahaan.

Dengan demikian perencanaan strategi pemasaran harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman)



dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisa situasi adalah analisis SWOT.

Hampir semua perusahaan maupun pengamat bisnis dalam pendekatannya, banyak menggunakan analisis SWOT. Kecenderungan ini tampaknya akan terus semakin meningkat terutama dalam era perdagangan bebas abad ini, yang satu sama lain saling berhubungan dan saling bergantung.

Perencanaan strategi pemasaran bertujuan menyusun strategi pemasaran dalam jangka waktu tertentu sehingga arah dan tujuan pemasaran produk dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusannya sehingga semua kendala dalam menghadapi pesaing dapat diantisipasi.

Penelitian pakar ekonomi menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor ini harus dipertimbangkan dalam melakukan analisis SWOT.

Analisis faktor yang bersifat interen adalah analisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang mencakup tentang aspek operasional yang meliputi pemasaran, produk, personalia, keuangan, administrasi dan aspek manajerial yang meliputi perencanaan pengorganisasian dan pengendalian

Sedangkan faktor-faktor yang bersifat eksteren merupakan pengkajian situasi yang berbeda di luar perusahaan yang mempengaruhi percepatan tujuan, baik langsung maupun tidak langsung. Analisis ini mencoba untuk mengungkapkan usaha yang memungkinkan untuk melihat kesempatan yang terbuka bagi perusahaan serta ancaman yang merupakan hambatan yang mungkin timbul.

Hal tersebut menyebabkan perlunya diidentifikasi faktor-faktor yang muncul baik interen maupun eksteren, kemudian dinilai variabel-variabel yang merupakan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman bagi perusahaan. Dari faktor-faktor tersebut kemudian dianalisis dan dirumuskan masalah yang dihadapi dan dicarikan kemungkinan perubahan kearah yang lebih sesuai dengan kemampuan dan kondisi perusahaan.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dalam dua tahap. Tahap pertama dilaksanakan bulan Desember 2003, untuk mengumpulkan data awal (proposal) dan penelitian tahap kedua dilaksanakan pada bulan September – Desember 2004 pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar dengan lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive sampling). Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa PT. Bank Bukopin memiliki misi untuk membiayai sektor usaha kecil dan menengah melalui koperasi-koperasi yang merupakan mitra binaannya dan juga telah menandatangani kerjasama dengan Dinas Kelautan dan Perikanan dalam penyaluran dana program ekonomi produktif (DEP) tahun anggaran 2004 untuk sektor perikanan khususnya masyarakat pesisir melalui skim "Swamitra Mina".

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan yaitu metode penelitian studi kasus adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan program untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 1983).

### 3.3 Metode Penentuan Responden

Pengambilan sampel dilakukan secara cluster random sampling yaitu teknik memilih sebuah sampel dari kelompok-kelompok unit-unit yang kecil (Nazir, 2003). Penelitian ini mengambil responden penerima kredit "Swamitra Mina" dari 140 orang penerima berdasarkan penentuan lokasi penelitian. Dengan mengambil *sample fraction* 20 % (Nazir, 2003), maka jumlah penerima kredit Swamitra Mina yang dijadikan sampel adalah:  $20/100 \times 140 \text{ orang} = 28 \text{ orang}$ , terdiri dari nelayan tangkap dan penjual ikan. Pimpinan dan karyawan Koperasi Phinisi Nusantara yang menyalurkan dana ekonomi produktif (DEP) melalui Swamitra Mina 2 Orang. Pimpinan dan karyawan yang menangani penyaluran kredit Swamitra dan komersil sektor perikanan di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar sebanyak 2 Orang. Sehingga total responden sebanyak 32 Orang.

Tabel 1. Jumlah Sampel Penelitian

No	Pengelompokan Sampel	Jumlah (Org)
1	Jumlah Penerima Kredit Swamitra Mina	28
2	Pimpinan dan Karyawan Koperasi Phinisi Nusantara	2
3	Pimpinan dan Karyawan Bank Bukopin Cabang Makassar	2
Total		32

### 3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer berupa data yang diperoleh dari hasil wawancara secara mendalam (Depth interview) dengan pengelola kredit sektor perikanan di PT. Bank Bukopin Cabang Makassar, Penerima kredit sektor perikanan. Data sekunder berasal dari instansi terkait Dinas Kelautan dan Perikanan, Koperasi dan kepustakaan yang erat kaitannya dengan penelitian

### 3.5 Analisis Data

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif (Sudjana, 1996). Deskriptif kualitatif untuk menggali dan mendapatkan informasi tentang prosedur dan mekanisme sistem penyaluran kredit, sedangkan deskriptif kuantitatif untuk mengungkapkan data-data tentang jumlah, proporsi, target dan realisasi kredit sektor perikanan.

Selanjutnya dilakukan analisis SWOT (strength, weakness, opportunity and threat) dengan mengidentifikasi kekuatan kelemahan, peluang dan ancaman kredit sektor perikanan untuk selanjutnya menyusun strategi pengembangannya melalui matriks SWOT, yaitu:

Eksternal Internal	Peluang (Opportunity)	Ancaman (Threat)
Kekuatan (Strength)	Strategi S - O	Strategi S - T
Kelemahan (Weakness)	Strategi W - O	Strategi W - T

### 3.6 Definisi Operasional

Untuk menyamakan persepsi dalam penelitian ini maka definisi operasional yang dipakai adalah:

- Evaluasi adalah kemampuan untuk dapat menilai keberhasilan atau kegagalan dari kebijakan suatu program yang telah diadopsi secara menyeluruh
- Strategi adalah perencanaan pola tujuan dan kebijakan
- Program adalah suatu model atau strategi yang ditawarkan oleh seseorang/kelompok guna menghasilkan sesuatu yang lebih baik
- Nelayan adalah seseorang yang melakukan usaha mencari ikan/memproduksi ikan
- Perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan
- Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan, 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.
- Kredit perikanan adalah uang pinjaman dari bank yang disalurkan untuk usaha perikanan
- Perbankan/Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang dalam aktifitasnya, baik penghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu periode tertentu. Persentase tertentu ini biasanya ditetapkan per tahun.

- Nasabah adalah seorang yang menggunakan jasa perbankan
- Suku bunga adalah persentase bunga kredit setahun yang tercantum dalam perjanjian antara bank dengan debitur yang bersangkutan yang dinyatakan dalam rupiah
- Kredit komersil adalah jenis kredit yang diberikan kepada perusahaan swasta yang relatif besar, BUMN maupun instansi pemerintah
- Swamitra adalah nama dari suatu bentuk kerjasama kemitraan antara PT. Bank Bukopin dengan koperasi, untuk memoderuisasi usaha simpan pinjam melalui pemanfaatan jaringan teknologi dan dukungan sistem manajemen yang profesional sehingga memiliki kemampuan pelayanan jasa-jasa keuangan yang lebih luas.
- Swamitra Mina adalah jenis skim yang disalurkan PT. Bank Bukopin untuk sektor perikanan
- Koperasi Phinisi Nusantara adalah lembaga ekonomi nelayan yang berbadan hukum sebagai mitra PT. Bank Bukopin
- Analisis SWOT adalah pendekatan untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman skim kredit sektor perikanan.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### 4.1 Sejarah Singkat PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

PT. Bank Bukopin didirikan dengan nama Bank Umum Koperasi Indonesia, disingkat Bukopin, yang disahkan sebagai badan hukum berdasarkan surat keputusan Jendral Koperasi, telah melayani masyarakat sebagai bank umum swasta nasional selama lebih dari tiga dasa warsa. Cikal bakal Bank Bukopin didirikan dalam bentuk badan hukum koperasi pada tanggal 10 Juli 1970 dan didaftar dalam Daftar Umum Direktorat Jendral Koperasi dengan No. 8251 pada tanggal yang sama dengan nama Bank Umum Koperasi Indonesia (disingkat Bukopin). Bank ini mulai melakukan usaha sebagai Bank Umum Koperasi di Indonesia sejak tanggal 16 Maret 1971 dengan izin Menteri Keuangan dalam surat keputusan No. 78/DDK/II/3/1971. Menurut anggaran dasarnya, usaha bank mencakup segala kegiatan bank umum sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Perbankan dengan tujuan utama memperhatikan dan melayani kepentingan gerakan koperasi di Indonesia sesuai dengan Undang-Undang Perkoperasian yang berlaku. Dalam perkembangannya, bank telah melakukan peleburan usaha dengan beberapa bank umum koperasi. Beberapa tonggak penting dalam perjalanan sejarahnya antara lain adalah perubahan nama menjadi Bank Bukopin pada tahun 1989, perubahan status badan hukum dari Koperasi menjadi Perseroan Terbatas pada tahun 1993 dan diperolehnya status bank devisa pada tahun 1997. Pada tahun 1999 Bank Bukopin masuk dalam program rekapitalisasi perbankan yang dijalankan Pemerintah pada tahun 2001 telah

berhasil menyelesaikannya serta menjadi bank pertama yang keluar dari program tersebut.

#### 4.2 Teknologi dan Sumberdaya Manusia

Dalam berbagai kesempatan maupun peluang usaha dimana peran teknologi sangat diandalkan, Bank Bukopin mampu melakukan berbagai terobosan yang berlandaskan kepada kerangka teknologi yang handal. Pengembangan kerangka landasan teknologi maupun berbagai aplikasi perbankan terpadu dilakukan secara mandiri. Landasan teknologi ini diperlukan baik untuk mengembangkan produk, meningkatkan kualitas pelayanan, efisiensi serta efektifitas jaringan maupun meningkatkan kinerja operasi internal. Selama bertahun-tahun, kebijakan ini telah membuahkan hasil nyata bagi kemajuan Bank Bukopin.

Pengembangan infrastruktur teknologi untuk mendukung layanan kepada nasabah tersebut tidak terlepas dari kualitas sumberdaya manusia yang memiliki ilmu pengetahuan, keahlian dibidangnya dan menjunjung integritas moral. Menyadari hal tersebut, Bank Bukopin secara berkesinambungan terus mengembangkan program-program dan pelatihan yang ditujukan untuk pengembangan segenap lapisan karyawan Bank Bukopin yang meliputi pengembangan *general knowledge and skill, technical knowledge and skill dan leadership managerial supervisory*. Selain program pendidikan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan teknis dan manajerial tersebut, Bank Bukopin juga mengembangkan program pendidikan dan pelatihan meningkatkan integritas moral berupa manajemen spritual dan manajemen qolbu. Program pendidikan dan

pelatihan tersebut dilaksanakan sendiri oleh Bank Bukopin maupun bekerjasama dengan pihak ekstern, baik di dalam maupun di luar negeri.

Jumlah karyawan yang diikutsertakan dalam program pendidikan dan pelatihan maupun jenis serta kualitas pendidikan dan pelatihan akan terus ditingkatkan dari waktu ke waktu sesuai dengan semakin meningkatnya kebutuhan akan sumberdaya manusia yang berkualitas.

#### **4.3 Divisi Consumer Banking**

Segmen konsumen memiliki potensi pasar yang besar dan dikembangkan sebagai tulang punggung penghimpun dana dari masyarakat. Langkah strategis Bank Bukopin dalam menggali potensi pasar adalah dengan mengembangkan produk perbankan yang beragam dan mendekati diri kepada nasabah serta layanan perbankan prima. Ciri pasar konsumen adalah tersedianya kemudahan bagi nasabah dalam menjangkau titik-titik layanan bank. Untuk itu Bank Bukopin mempersiapkan berbagai bentuk titik layanan berupa kantor, ATM serta bentuk lainnya seperti internet banking, mobile banking, phone banking dan sms banking. Dengan demikian Bank Bukopin dapat dekat dengan nasabah, sebagaimana halnya dengan langkah yang dilakukan segmen usaha kecil dan koperasi.

Program-program komunikasi untuk meningkatkan citra perusahaan ini diimbangi pula dengan peningkatan kualitas sumberdaya manusia khususnya dalam program pelayanan.

#### 4.4 Divisi Treasury dan International Banking

Sejalan dengan layanan kepada nasabah dan semakin beragamnya nasabah Bank Bukopin yang bergerak dibidang ekspor dan impor, Bank Bukopin dapat memberikan layanan untuk transaksi perdagangan internasional yang lebih luas. Kepercayaan nasabah untuk melaksanakan transaksi perdagangan internasionalnya didukung pula oleh kepercayaan perbankan di luar negeri. Jaringan bank koresponden yang tersebar di negara-negara Asia, Eropa, Amerika dan Australia.

Berkembangnya transaksi perdagangan internasional tersebut turut mendukung pula berkembangnya transaksi perdagangan valuta asing. Namun demikian Bank Bukopin menetapkan kebijakan transaksi valuta asing dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan komersial nasabah. Dengan langkah yang konservatif ini Bank Bukopin masih memperoleh nilai tambah yang memadai.

#### 4.5 Divisi Syariah

Guna memenuhi kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia akan layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Potensi perbankan syariah ini sangat baik dan masyarakat menerimanya dengan bergairah. Produk-produk yang ditawarkan dapat dengan cepat diterima masyarakat sehingga titik impas atau *break even point* cabang ini dapat dicapai lebih cepat dari rencana.

Produk-produk perbankan syariah yang ditawarkan Bank Bukopin antara lain produk simpanan seperti tabungan SiAga Wadiah, tabungan haji, giro Wadiah dan deposito Mudharabah sedangkan produk pembiayaan yang ditawarkan antara lain Al-Murabah (berdasarkan prinsip jual-beli), Al-Mudharabah dan Al-Musyarakah (berdasarkan prinsip bagi hasil) serta Al-Ijarah (berdasarkan prinsip sewa)

Selain produk simpanan dan pembiayaan tersebut, Bank Bukopin juga menawarkan layanan perbankan lainnya seperti transfer, kliring, inkaso, bank garansi, *letter of credit*, penerimaan dan penyaluran zakat, infaq dan sodaqoh, pembayaran gaji melalui tabungan SiAga Wadiah dan sebagainya.

Sebagaimana produk dan layanan Bank Bukopin lainnya, produk dan layanan perbankan syariah tersebut juga didukung oleh infrastruktur teknologi Bank Bukopin untuk memberikan kemudahan kepada nasabah. Nasabah Bank Bukopin Syariah tidak hanya dapat memanfaatkan fasilitas jaringan layanan Bank Bukopin Syariah, namun juga dapat memanfaatkan jaringan Bank Bukopin konvensional yang tersebar di seluruh Indonesia. Demikian juga sebaliknya, nasabah Bank Bukopin konvensional dapat memanfaatkan jaringan layanan Bank Bukopin Syariah.

#### 4.6 Divisi Komersial

Layanan divisi komersial diberikan kepada perusahaan swasta yang relatif besar, BUMN maupun instansi pemerintah. Salah satu layanan tersebut berupa *cash management* yang telah dimanfaatkan oleh beberapa perusahaan swasta maupun BUMN diantaranya yang bergerak di bidang telekomunikasi, perminyakan, kesehatan dan energi. Dengan layanan ini, perusahaan-perusahaan tersebut dapat mengelola keuangan mereka secara *on-line* langsung dari kantornya untuk mengetahui kinerja penerimaan dana (*collection*), pembayaran/pengeluaran dana (*disbursement*) serta pemusatan keuangan perusahaan (*concentration*). Selain layanan Bukopin *cash management*, produk lain yang telah dimanfaatkan diantaranya oleh instansi perpajakan adalah layanan penerimaan pembayaran

pajak secara *on-line* yang tersambung ke dalam sistem monitoring pelaporan pembayaran pajak (MP3) Direktorat Jenderal Pajak – Departemen Keuangan RI.

Dari sisi pengelolaan asset yaitu dalam bentuk penyaluran kredit, Bank Bukopin mengambil langkah strategis dengan pembiayaan kepada bisnis yang dinilai memiliki prospek yang baik seperti perdagangan, kegiatan usaha yang berorientasi ekspor, industri, minyak dan gas, otomotif, agribisnis, industri media dan telekomunikasi. Layanan dari sisi pengelolaan asset ini merupakan layanan terpadu yang dapat digabung dalam paket layanan sisi liabilitas. Dengan demikian nasabah dapat memperoleh nilai tambah yang berkualitas dan layanan perbankan dari sisi bank memberikan benefit yang baik.

#### **4.7 Divisi Usaha Koperasi, Kecil dan Mikro dalam Swamitra dan Swamitra Mina**

Bank Bukopin menggali potensi pasar segmen usaha kecil dan koperasi serta yang terkait dimana dilakukan oleh divisi usaha koperasi, kecil dan mikro (UKKM). Karakteristik pasar ini sangat spesifik yaitu skala usaha yang relatif kecil serta tersebar hingga ke daerah-daerah. Kondisi ini dapat menjadi kendala, disamping adanya kendala lain berupa penyediaan agunan. Oleh karenanya, segmen ini perlu dihubungkan dengan segmen usaha besar yang relevan.

Bank Bukopin mengembangkan program Swamitra yang merupakan kemitraan antara Bank Bukopin dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro karena terbukti menguntungkan dan dirasakan manfaatnya bagi anggota koperasi dan masyarakat sekitarnya.

Bank Bukopin juga menyalurkan dana program Swamitra Mina yang merupakan dana penjaminan dari Departemen Kelautan dan Perikanan mulai

tahun anggaran 2004, sebelumnya tahun 2000 merupakan Dana Program Ekonomi Masyarakat Pesisir yang dikelola oleh Lembaga Ekonomi Pengembangan Pesisir Mikro-Mitra Mina (LEPP-M3).



Ciri umum kredit program pemerintah melalui LEPP-M3 tersebut adalah bersuku bunga dalam jangka waktu cukup lama, memperoleh dana likuiditas dari bank sentral dan resiko kreditnya rendah. Karena kebijakan kredit semacam ini lazim dilaksanakan di negara berkembang dalam dua dasa warsa terakhir, maka sering disebut sebagai program kredit "tradisional" atau "konvensional". Meskipun beberapa program kredit tersebut dapat mencapai tujuannya dalam meningkatkan produksi, tetapi terlihat adanya keragaman yang tidak memuaskan terutama karena: (1) rendahnya tingkat perluasan kredit; (2) rendahnya moralitas di bidang perkreditan aparat pelaksana dan (3) rendahnya mobilitas dana masyarakat (Made *et al*, 2003)

Untuk itu sejak tahun 2004 Departemen Kelautan dan Perikanan mengenalkan sistem perbankan kepada masyarakat pesisir dengan memberikan dana penjaminan kepada perbankan. Bank Bukopin ditunjuk sebagai bank pelaksana Dana Ekonomi Produktif (DEP) tahun anggaran 2004.

Pertumbuhan segmen usaha kecil dan koperasi sektor usaha perikanan dengan pola layanan yang dirancang khusus ini membuktikan bahwa segmen ini memiliki daya tahan yang baik dalam menghadapi berbagai kondisi perekonomian. Selain itu juga ditunjang oleh pengalaman Bank Bukopin dalam menangani segmen ini dengan memanfaatkan dukungan dari berbagai pihak yang berkepentingan seperti misalnya penyaluran kredit dengan jaminan pemerintah.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Produk Kredit Usaha Mikro dan Kecil Pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

Berputarnya roda perekonomian sangat bergantung pada iklim pertumbuhan dari sektor riil yang merupakan pelaku-pelaku bisnisnya. Di dalam era krisis ekonomi yang terjadi telah terbukti ketangguhan ekonomi perlu dibangun dari pemberdayaan yang optimal terhadap usaha kecil yang merupakan bagian terbesar peran ekonomi kerakyatan.

Pemberdayaan ekonomi masyarakat mikro dan kecil perlu dukungan pembinaan teknis, pemasaran dan pembiayaan. Pada sektor pembiayaan Bank Bukopin memiliki pengalaman dan kemampuan yang dapat diaplikasikan dalam membangun lembaga keuangan mikro dan kecil yang profesional.

Potensi usaha simpan pinjam milik koperasi yang telah tersebar luas sampai di pelosok pedesaan setiap provinsi dengan jumlah keanggotaan yang besar dan memiliki keunggulan sangat dekat dan memahami karakteristik masyarakat di sekitarnya, menjadikan timbulnya keinginan kuat Bank Bukopin untuk membentuk skim produk komersil usaha mikro dan kecil serta untuk memelopori suatu kerjasama dengan koperasi yang diberi nama Swamitra dan untuk usaha sektor perikanan dengan skim Swamitra Mina.

## 5.2 Koperasi Phinisi Nusantara Sebagai Penyalur Kredit Swamitra Mina

Usaha simpan pinjam Swamitra Mina adalah unit usaha milik Koperasi Phinisi Nusantara Makassar yang menangani khusus kredit untuk membiayai sektor perikanan bekerjasama dengan PT. Bank Bukopin. Program ini diarahkan untuk mengembangkan usaha dibidang perikanan dalam upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP) dan merupakan salah satu program unggulan dari Departemen Kelautan dan Perikanan, dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir serta memberikan suatu kontribusi yang sangat besar untuk mengangkat kehidupan nelayan yang sering digolongkan sebagai masyarakat termiskin di negeri ini dari perangkap kemiskinan.

Pada tahun 2004, Phinisi Nusantara kembali ditetapkan sebagai salah satu penerima dana ekonomi produktif Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir untuk tahun anggaran 2004. Berbeda dengan tahun anggaran sebelumnya, dimana Phinisi Nusantara diharuskan berbadan hukum Koperasi sesuai dengan keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor: KEP. 23/MEN/2004 tentang penunjukan PT. Bank Bukopin sebagai pelaksana penyaluran dana ekonomi produktif tahun anggaran 2004, dan pada tanggal 23 Maret resmi menjadi Koperasi dengan nomor **Badan Hukum : 519.5.4/102/KOP/BH/III/2003**

### 5.3 Mekanisme Kredit Swamitra Mina Sektor Perikanan

Masyarakat pesisir yang menempati pulau-pulau kecil pada umumnya sangat miskin, karena keterbatasan modal dan teknologi. Rendahnya posisi ekonomi nelayan tidak menentunya hasil tangkapan karena faktor musim, sulitnya mendapatkan modal kerja sehingga mereka terperangkap dalam lingkaran kemiskinan yang menyulitkan mereka keluar dari keterbelakangan.

Upaya mengatasi hal tersebut oleh nelayan dilakukan dengan menjalin kemitraan dengan lembaga ekonomi non formal guna mendorong terwujudnya usaha penangkapan yang efisien, produktif dan saling menguntungkan. Salah satu bentuk lembaga formal pada daerah Sulawesi Selatan adalah lembaga yang merupakan hubungan kerjasama tradisional antara pemilik modal atau ponggawa yaitu dengan nelayan yang berada dalam suatu unit tangkapan. Menurut Made S, dkk (2004), bahwa pada dasarnya ponggawa inilah yang berperan menyediakan kredit dan kebutuhan modal dari para nelayan, namun sebagai imbalannya ponggawa mempunyai hak untuk melelang hasil tangkapan mereka dengan harga jauh di bawah harga pasar yaitu biasanya 20 - 30 % lebih rendah. Apabila nelayan sudah tidak dapat membayar hutang mereka maka akan dikenakan bunga berbunga atas pinjamannya sehingga nelayan akan selalu terjerat oleh hutang yang dipinjam kepada ponggawanya.

Menghadapi problematika masyarakat pesisir seperti di atas, maka diperlukan berbagai program yakni program pemberdayaan sosial ekonomi, sehingga diharapkan program pemberdayaan yang dikembangkan tersebut akan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir.

Salah satu model yang selama ini dikembangkan pemerintah khususnya Departemen Kelautan dan Perikanan adalah Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir yang sudah dilaksanakan sejak tahun 2000 merupakan salah satu program Jaringan Pengaman Sosial, namun sejak tahun 2001 program pemberdayaan diikutkan sebagai salah satu program Penyaluran Dana Kompensasi Pengurangan Subsidi Bahan Bakar Minyak guna mereduksi pengaruh kenaikan bahan bakar minyak pada masyarakat pesisir baik dari segi kegiatan produksi maupun konsumsi.

Kebijakan program semacam ini lazim dilaksanakan di negara berkembang dalam dua dasa warsa terakhir, maka sering disebut sebagai program kredit "tradisional" atau "konvensional". Meskipun beberapa program kredit tersebut dapat mencapai tujuannya dalam meningkatkan produksi, tetapi terlihat adanya keragaman yang tidak memuaskan terutama karena: (1) rendahnya tingkat perluasan kredit; (2) rendahnya moralitas di bidang perkreditan aparat pelaksana dan (3) rendahnya mobilitas dana masyarakat (Made *et al*, 2004)

Untuk itu sejak tahun 2004 Departemen Kelautan dan Perikanan mengenalkan sistem perbankan kepada masyarakat pesisir dengan memberikan dana penjaminan kepada perbankan. Bank Bukopin ditunjuk sebagai bank pelaksana Dana Ekonomi Produktif tahun anggaran 2004.

Dalam rangka mendukung program pemerintah untuk mengembangkan sektor perikanan sebagai salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi di Indonesia, Bank Bukopin telah meluncurkan Program Kredit Swamitra Mina yang pemanfaatannya untuk sektor perikanan.

Pada umumnya masyarakat pesisir belum mengetahui dan mengenal syarat-syarat formal perbankan, diakibatkan tidak adanya perbankan yang berani untuk membiayai sektor ini, resiko ketidakpastian yang tinggi dan umumnya tingkat pendidikan masyarakat pesisir masih sangat rendah. Bank Bukopin dengan mitra koperasi memberikan bimbingan dan pendampingan langsung untuk membantu membuat proposal, pengenalan sistem perbankan kepada masyarakat pesisir melalui berbagai pelatihan, khususnya pelatihan kewirausahaan.

Menurut Dahuri (2001) dari sisi resiko, pembiayaan pada usaha perikanan memiliki tingkat resiko usaha yang relatif tinggi yang pada umumnya disebabkan oleh:

- Kurangnya pemanfaatan teknologi tepat guna yang dapat mendukung kegiatan penangkapan, pemrosesan dan pengawetan hasil laut
- Terbatasnya informasi pasar yang tersedia
- Terbatasnya kemampuan dalam bidang manajemen (terutama keuangan dan pemasaran) serta
- Terbatasnya pengetahuan para pelaku industri bahari (misalnya: nelayan, pedagang) mengenai teknik penangkapan dan pengawetan hasil laut

Oleh karenanya, Bank Bukopin mempersiapkan skim khusus untuk pembiayaan sektor tersebut yang dapat meminimalkan resiko tetapi dapat diakses secara optimal oleh masyarakat sektor perikanan.

Adapun mekanisme penyaluran kredit Swamitra Mina adalah sebagai berikut:

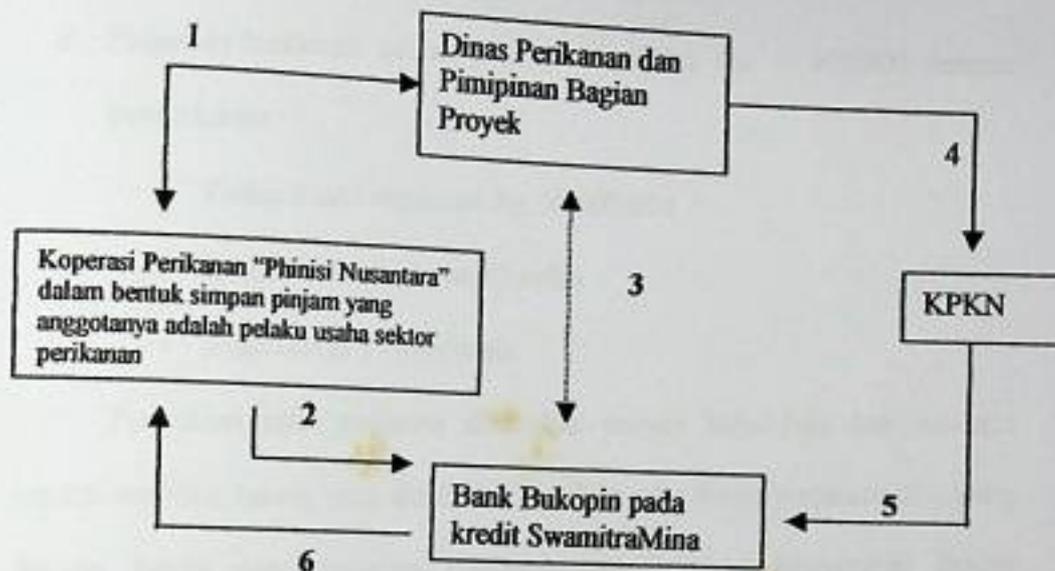
1. Koperasi Perikanan "Phinisi Nusantara" mengajukan permohonan tertulis kepada Dinas Perikanan selanjutnya Dinas Perikanan memberikan rekomendasi

2. Koperasi Perikanan "Phinisi Nusantara" mengajukan permohonan pembukuan rekening kepada Bank Bukopin serta menyerahkan dan menandatangani seluruh dokumen perjanjian yang diperlukan oleh Bank Bukopin
3. Bank Bukopin bersama-sama dengan Dinas Perikanan mengevaluasi kelengkapan permohonan tertulis dari Koperasi Perikanan "Phinisi Nusantara"
4. Apabila proposal yang diajukan Koperasi disetujui oleh Pimpinan Bagian Proyek dan diketahui Kepala Dinas Perikanan untuk kemudian diajukan ke KPKN daerah
5. KPKN daerah mencairkan dana penjaminan ke rekening Koperasi Perikanan "Phinisi Nusantara" pada Bank Bukopin
6. Bank Bukopin melakukan pengikatan kredit selama jangka waktu lima tahun sesuai dengan dana yang dijaminan tersebut dan selanjutnya Bank Bukopin dapat mencairkan pinjaman tersebut kepada Koperasi Perikanan "Phinisi Nusantara" untuk dibukukan sebagai pinjaman di Swamitra Mina

Masyarakat pesisir yang bertempat tinggal di daerah pesisir diberikan hak pengelolaan sepenuhnya oleh pemerintah tanpa bisa dimiliki, otomatis tidak layak untuk dapat digunakan sebagai dana penjaminan. Memahami permasalahan umum yang dihadapi masyarakat pesisir untuk meningkatkan perekonomian sektor perikanan ini Departemen Kelautan dan Perikanan memberikan dana penjaminan langsung kepada Bank Bukopin sebagai bank pelaksana menyalurkan dana program pemerintah, dengan jalur kemitraan koperasi atau lembaga yang berbadan hukum. Khusus untuk koperasi sektor perikanan yang ada di Makassar

Dinas Kelautan dan Perikanan memberikan rekomendasi koperasi "Phinisi Nusantara" yang telah berpengalaman menyalurkan dana program pemberdayaan masyarakat pesisir tahun anggaran 2000 – 2003.

Untuk lebih jelasnya Mekanisme penyaluran kredit Swamitra Mina dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1: Mekanisme Kredit Swamitra Mina Sektor Perikanan

### Jenis-Jenis Pinjaman Kredit Swamitra Mina

- a. Pinjaman Investasi: adalah jenis pinjaman yang digunakan untuk pengadaan barang-barang investasi.
  - Plafon kredit maksimal Rp. 10.000.000
  - Jangka waktu maksimal 2 tahun
  - Suku bunga 21 % flet per tahun atau 1,75 % perbulan
- b. Pinjaman Flexibel: adalah pinjaman yang disesuaikan dengan keb. nasabah
  - Plafon kredit maksimal Rp. 10.000.000

- Jangka waktu maksimal 3 tahun
  - Suku bunga 3 % perbulan, 36% setahun
- c. Pinjaman Harian: adalah pinjaman yang dihitung bunga harian
- Plafon kredit maksimal Rp. 5.000.000
  - Jangka waktu maksimal 3 bulan
  - Suku bunga 30 % perbulan, 90% / 3 bulan
- d. Pinjaman Insidental: adalah jenis plafon diatas Rp. 10.000.000 dengan bunga harian
- Plafon kredit maksimal Rp. 50.000.000
  - Jangka waktu maksimal 3 bulan
  - Suku bunga 3 % perbulan

Perbedaan jenis pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan dan besarnya jumlah sertifikat barang yang dimiliki. Kenaikan suku bunga pinjaman dibanding dengan bunga dana program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir sebelumnya disebabkan karena dana yang disalurkan kepada masyarakat nelayan merupakan pinjaman koperasi pada PT. Bank Bukopin sehingga beban operasional meningkat, sedangkan Dana Ekonomi Produktif Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir Tahun Anggaran 2004 dijadikan sebagai jaminan atas pinjaman yang diambil oleh Koperasi pada PT. Bank Bukopin

#### Komponen Kelengkapan Administrasi

- Foto copy KTP suami/istri dan atau penjaminan yang masih berlaku
- Photo 3 x 4 sebanyak 2 lembar
- Foto copy kartu keluarga atau buku nikah

- Foto copy PBB
- Bukti simpanan wajib sebagai anggota koperasi perikanan "Phinisi Nusantara"
- Sertifikat tanah/akte jual beli
- Kuitansi asli pembelian barang-barang mesin kapal

#### 5.4 Mekanisme Kredit Swamitra Sektor Usaha Mikro dan Kecil

Berdasarkan perwujudan TAP MPR No. IV/MPR/1999 ( GBHN 1999 – 2004) diantaranya arah kebijakan Ekonomi agar mengembangkan Lembaga Kemitraan antara Koperasi, Badan Usaha Milik Negara dan swasta, bank diwajibkan menyalurkan 22,5% dari kreditnya untuk kredit usaha kecil

PT. Bank Bukopin sebagai perseroan terbuka yang mayoritas pemegang sahamnya adalah Swasta, bergerak dibidang jasa keuangan. Segi penting dan kegiatan Bank Bukopin adalah pembiayaan pembangunan yang bertujuan mendorong pertumbuhan ekonomi kerakyatan serta terciptanya pemerataan pembangunan melalui perluasan lapangan kerja, kesempatan berusaha dan pemberdayaan masyarakat.

Upaya pengembangan masyarakat mikro, kecil dan koperasi pada perkembangan terakhir ini banyak mendapat perhatian dan berbagai pihak, karena sektor ini telah memberikan bukti berupa ketahanan bisnisnya terutama saat Indonesia menghadapi krisis berkepanjangan.

Posisi masyarakat kecil menempati kedudukan strategis dalam upaya menggerakkan perekonomian sektor ril serta menampung dan memperluas kesempatan kerja sejalan dengan upaya meningkatkan pendapatan masyarakat luas.

Upaya membangun suatu unit usaha bank mikro yang melayani masyarakat golongan kecil memerlukan suatu cara atau metode berbeda dengan praktek-praktek yang telah dilakukan industri perbankan formal pada umumnya. Dalam hal ini Bank Bukopin bergelut dengan suatu segmen pasar usaha kecil yang seluruhnya belum dan sulit disentuh oleh praktek perbankan formal, karena posisinya yang lemah ditinjau dari aspek permodalan, administrasi usaha, jangkauan pasar, agunan dll. Kebutuhan mereka sebagian besar hanya dilayani oleh perusahaan pegadaian, rentenir, koperasi simpan pinjam dan lembaga keuangan tradisional lainnya yang administrasinya lebih mampu merespons kondisi pasar usaha kecil.

Usaha kecil mempunyai peranan strategis dalam perekonomian seperti terlihat dalam penyediaan kesempatan berusaha, lapangan kerja serta peningkatan nilai ekspor. Beberapa studi mengenai usaha kecil ini telah menunjukkan bahwa pada masa krisis ekonomi, usaha kecil mempunyai ketahanan relatif lebih baik dibandingkan usaha besar diantaranya disebabkan karena usaha kecil sebagian besar menghasilkan barang-barang konsumtif maupun produktif yang tidak bergantung pada bahan baku impor. Sehingga pada saat harga bahan baku impor melambung sejalan dengan melemahnya nilai rupiah usaha kecil akan terus aktif dan relatif stabil karena menggunakan bahan baku lokal.

Selain itu usaha kecil memiliki potensi pasar yang tinggi, mengingat dengan biaya produksi yang rendah maka harga produk yang dihasilkan bisa ditekan sehingga dapat terjangkau oleh kalangan pasar terbesar di Indonesia, yaitu golongan ekonomi lemah.

Upaya pembangunan ekonomi rakyat bukanlah sebuah upaya yang dapat dilakukan dengan mengabaikan kondisi struktural penyebab terjadinya kesenjangan ekonomi dan sosial secara makro. Lebih-lebih dengan hanya membatasi diri pada upaya-upaya pada tingkat mikro tertentu seperti pengembangan sumberdaya manusia, peningkatan kualitas produk, atau penyediaan fasilitas perkreditan.

Masalah utama usaha-usaha ekonomi rakyat, pada dasarnya tidak dapat hanya dibatasi pada persoalan akses terhadap permodalan. Lebih-lebih hanya pada persoalan akses terhadap penyediaan fasilitas kredit bersubsidi. Sebab itu, dilakukannya sejumlah upaya paralel untuk menanggulangi persoalan yang dihadapi oleh usaha-usaha ekonomi rakyat, termasuk upaya-upaya struktural, sangat penting artinya bagi keberhasilan program perkreditan dalam pengembangan ekonomi rakyat.

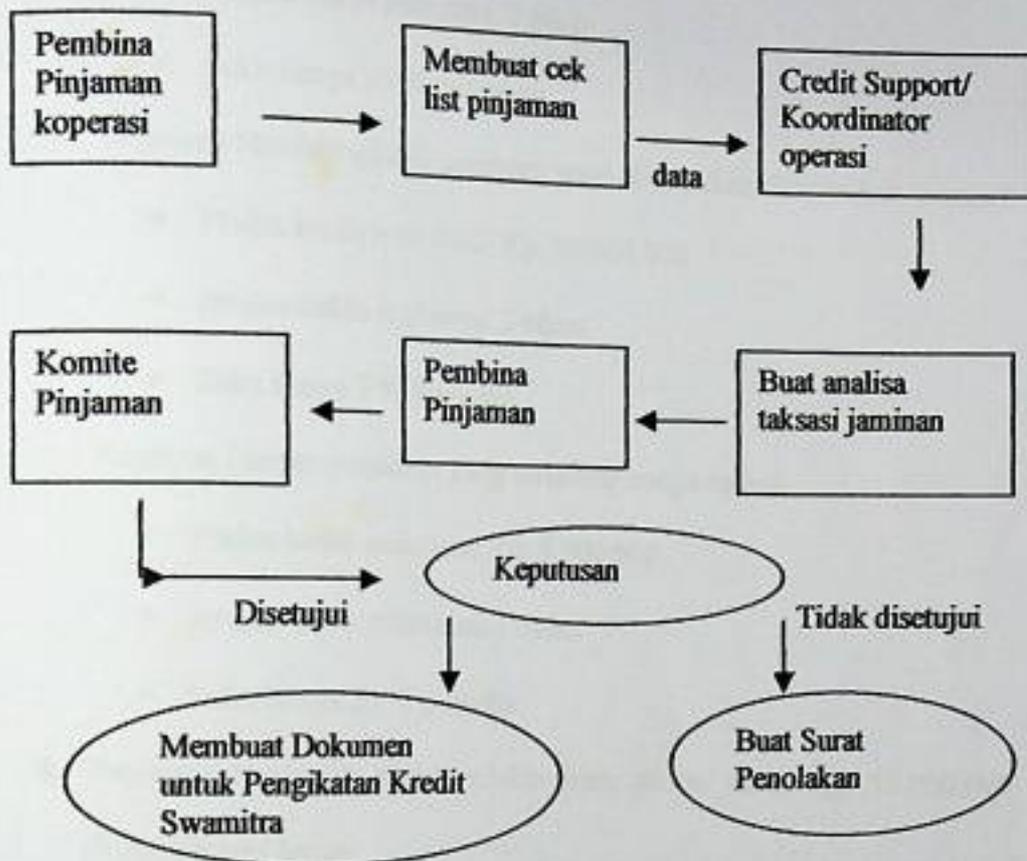
Sebagai salah satu wujud kepedulian dan tanggung jawab sosial serta bentuk keterkaitan usaha yang saling menguntungkan dengan pelaku usaha mikro, kecil dan koperasi, PT Bank Bukopin melaksanakan Program Kemitraan dengan koperasi dalam bentuk Swamitra. Berbeda halnya dengan produk Swamitra Mina, dimana pemerintah memberikan dana penjaminan kepada Bank Bukopin, produk Swamitra tanpa adanya jaminan dari pemerintah, koperasi memberikan langsung dana penjaminan kepada Bank Bukopin dari para anggotanya.

Adapun mekanisme penyaluran kredit Swamitra adalah sebagai berikut:

1. Koperasi mengajukan permohonan pembukaan rekening kepada Bank Bukopin serta menyerahkan dan menandatangani seluruh dokumen perjanjian yang diperlukan oleh Bank Bukopin

2. Proposal disetujui Bank Bukopin melakukan pengikatan kredit selanjutnya Bank Bukopin dapat mencairkan pinjaman tersebut kepada koperasi sebagai pinjaman di Swamitra

Untuk lebih jelasnya Mekanisme penyaluran kredit Swamitra dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2 : Mekanisme Penyaluran Kredit Swamitra Sektor Usaha Mikro dan Kecil

Beberapa persyaratan dalam perjanjian Bank Bukopin dalam penyaluran dana Swamitra tersebut antara lain:

- Skim kredit dimaksud adalah untuk usaha produktif semua sektor ekonomi.
- Untuk Kredit Usaha Mikro dan Kecil dengan jenis Kredit Modal Kerja dan Kredit Investasi (KMK/KI)

## Jenis-Jenis Kredit Swamitra

- a. Pinjaman Investasi: adalah jenis pinjaman yang digunakan untuk pengadaan barang-barang investasi
- Plafon kredit maksimal Rp. 10.000.000
  - Jangka waktu maksimal 2 tahun
  - Suku bunga 25 % per tahun
- b. Pinjaman Flexibel: adalah pinjaman yang disesuaikan dengan keb. nasabah
- Plafon kredit maksimal Rp. 10.000.000
  - Jangka waktu maksimal 3 tahun
  - Suku bunga 3 % perbulan.
- c. Pinjaman Harian: pinjaman yang dihitung bunga harian
- Plafon kredit maksimal Rp. 5.000.000
  - Jangka waktu maksimal 3 bulan
  - Suku bunga 20 % perbulan.
- d. Pinjaman Insidental: adalah adalah jenis plafon diatas Rp. 10.000.000 dengan bunga harian
- Plafon kredit maksimal Rp. 50.000.000
  - Jangka waktu maksimal 3 bulan
  - Suku bunga 3 % perbulan
- Komponen Kelengkapan Administrasi swamitra untuk usaha perikanan
- Foto copy Kartu Tanda Penduduk suami/istri dan atau penjaminan yang masih berlaku
  - Photo 3 x 4 sebanyak 2 lembar



- Foto copy kartu keluarga atau buku nikah
  - Foto copy Pajak Bumi dan Bangunan
  - Bukti simpanan wajib sebagai anggota koperasi Swamitra
  - Sertifikat tanah/akte jual beli
  - Kuitansi asli pembelian barang-barang
- Bank Bukopin mengambil langkah – langkah aktif yang diperlukan seperti melakukan bimbingan, pembinaan dan penetapan sanksi terhadap usaha koperasi swamitra untuk menjamin efektivitas penyaluran kredit
  - Penjaminan Usaha:
    - Adanya penjaminan usaha minimal 1.5 % dari jumlah pinjaman

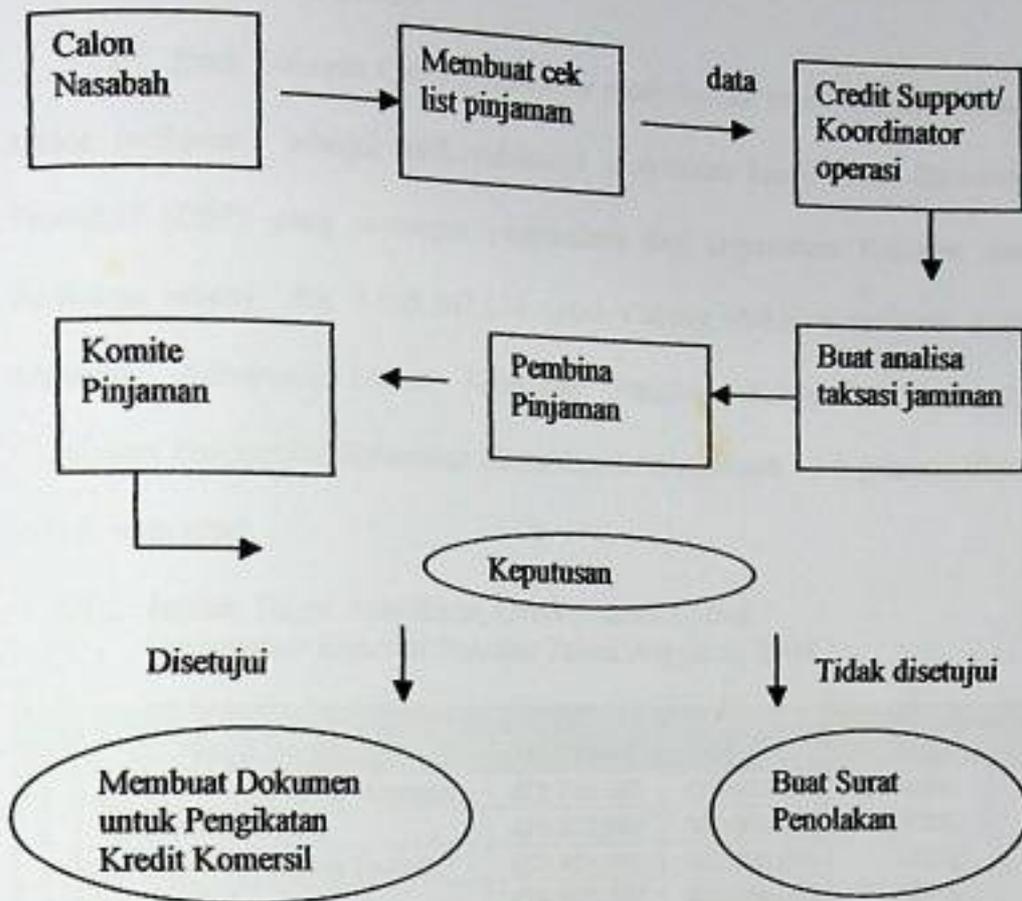
#### 5.5 Mekanisme Kredit Komersil

Skim pembiayaan kredit komersil adalah untuk bisnis yang dinilai memiliki prospek yang baik seperti perdagangan, kegiatan usaha yang berorientasi ekspor

Adapun mekanisme penyaluran kredit komersil adalah sebagai berikut:

1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembukaan rekening kepada Bank Bukopin serta menyerahkan dan menandatangani seluruh dokumen perjanjian yang diperlukan oleh Bank Bukopin
2. Proposal disetujui Bank Bukopin melakukan pengikatan kredit selanjutnya Bank Bukopin dapat mencairkan pinjaman tersebut kepada calon nasabah

Untuk lebih jelasnya Mekanisme penyaluran kredit komersil dapat dilihat pada Gambar berikut:



Gambar 3: Mekanisme Penyaluran Kredit Komersil

#### Pembiayaan Skim Komersil

- a. Plafon kredit minimal Rp. 200 juta – 2.5 Milyar
- b. Jangka waktu minimal 2 tahun
- Suku bunga 15 % efektif per tahun

#### Komponen Kelengkapan Administrasi

- Identitas nasabah, legalitas usaha, kelayakan usaha minimal 2 tahun usaha dan rekening koran 3 bulan terakhir
- Dana penjaminan
  - Adanya penjaminan usaha minimal 1.5 % dari jumlah pinjaman

## 5.6 Target dan Realisasi Serta Proporsi Kredit Perikanan pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

### - Swamitra Mina

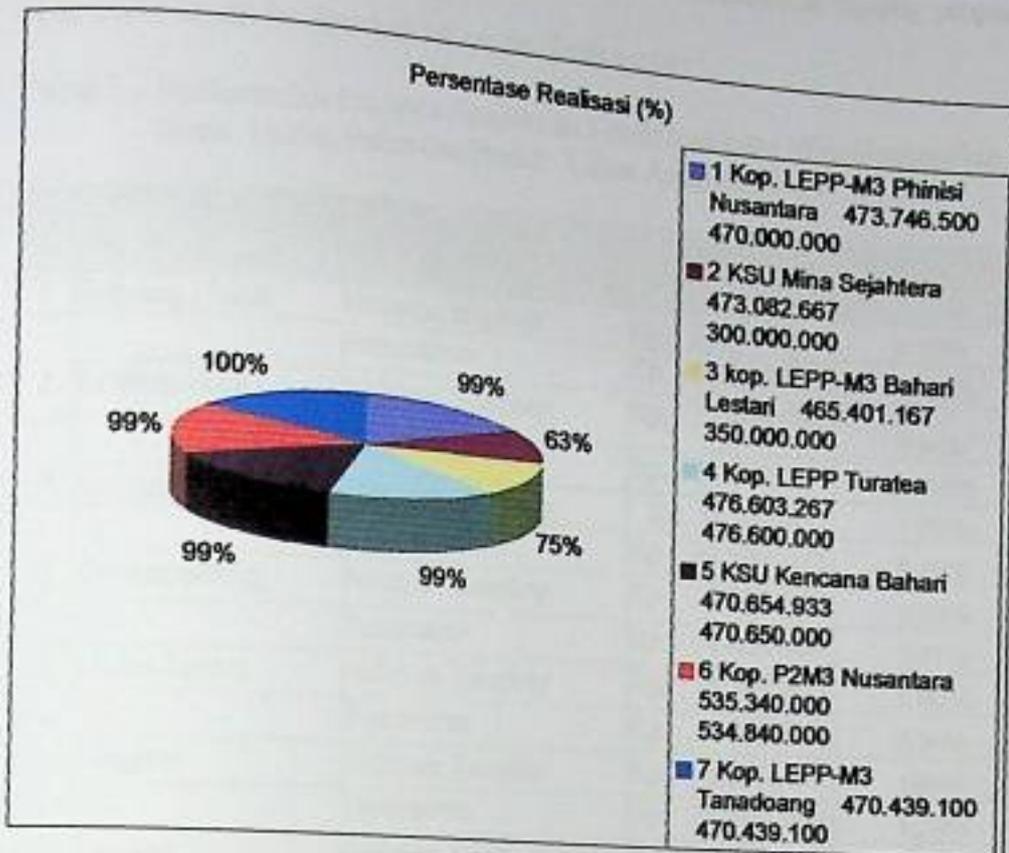
PT. Bank Bukopin Cabang Makassar menyalurkan kredit swamitra mina sektor perikanan sebagai bank pelaksana penyaluran kredit Dana Ekonomi Produktif (DEP) yang mendapat penjaminan dari Departemen Kelautan dan Perikanan sebesar Rp. 3.365.267.634 untuk Cabang Makassar meliputi: Kota Makassar, Kabupaten Maros, Kabupaten Pangkep, Kabupaten Jeneponto, Kabupaten Bulukumba, Kabupaten Sinjai dan Selayar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel:

Tabel 2 : Jumlah Target Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Koperasi Penyalur Tahun Anggaran 2004.

No	Nama Koperasi	Plafon DEP	Target	Persentase Target
1	Kop. LEPP-M3 Phinisi Nusantara	473.746.500	470.000.000	99%
2	KSU Mina Sejahtera	473.082.667	300.000.000	63%
3	Kop. LEPP-M3 Bahari Lestari	465.401.167	350.000.000	75%
4	Kop. LEPP Turatea	476.603.267	476.600.000	99%
5	KSU Kencana Bahari	470.654.933	470.650.000	99%
6	Kop. P2M3 Nusantara	535.340.000	534.840.000	99%
7	Kop. LEPP-M3 Tanadoang	470.439.100	470.439.100	100%
<b>Total</b>		<b>3.365.267.634</b>	<b>3.072.529.100</b>	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2005

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa dari ketujuh koperasi dalam menyalurkan kredit swamitra mina dengan jumlah plafon Dana Ekonomi Produktif Rp. 3.365.267.634 dengan target sebesar Rp. 3.072.529.100, untuk koperasi Kabupaten Maros persentase target sebesar 63 %, sedangkan untuk Kabupaten Selayar targetnya yaitu sebesar 100 %, rata-rata persentase target sebesar 90 % dari jumlah plafon Dana Ekonomi Produktif yang ada di Bank Bukopin Cabang Makassar.



Gambar 4 : Persentase Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Koperasi Penyalur Tahun Anggaran 2004.

Sasaran dan target dana program Swamitra Mina adalah masyarakat pesisir yang tergolong skala usaha mikro dan kecil menetap di daerah pantai dan pulau-pulau kecil yang memiliki pekerjaan atau berusaha sebagai nelayan, pembudidaya ikan, pedagang hasil perikanan/pemasaran, pengolah ikan, usaha jenis perikanan dan pariwisata bahari serta usaha/ kegiatan yang terkait dengan perikanan dan kelautan. Namun realisasi Swamitra Mina tahun anggaran 2004 hanya tersalurkan untuk dua usaha sektor perikanan yaitu nelayan tangkap dan pemasaran, untuk masing-masing pulau disalurkan tanpa adanya target dari bank pelaksana maupun koperasi namun disesuaikan dengan kelengkapan administrasi yang dilengkapi oleh anggota koperasi, ini disebabkan karena terbatasnya dana

penyaluran kredit Swamitra Mina. Tabel berikut menjelaskan tentang proporsi penyaluran kredit berdasarkan lokasi dan jenis usaha :

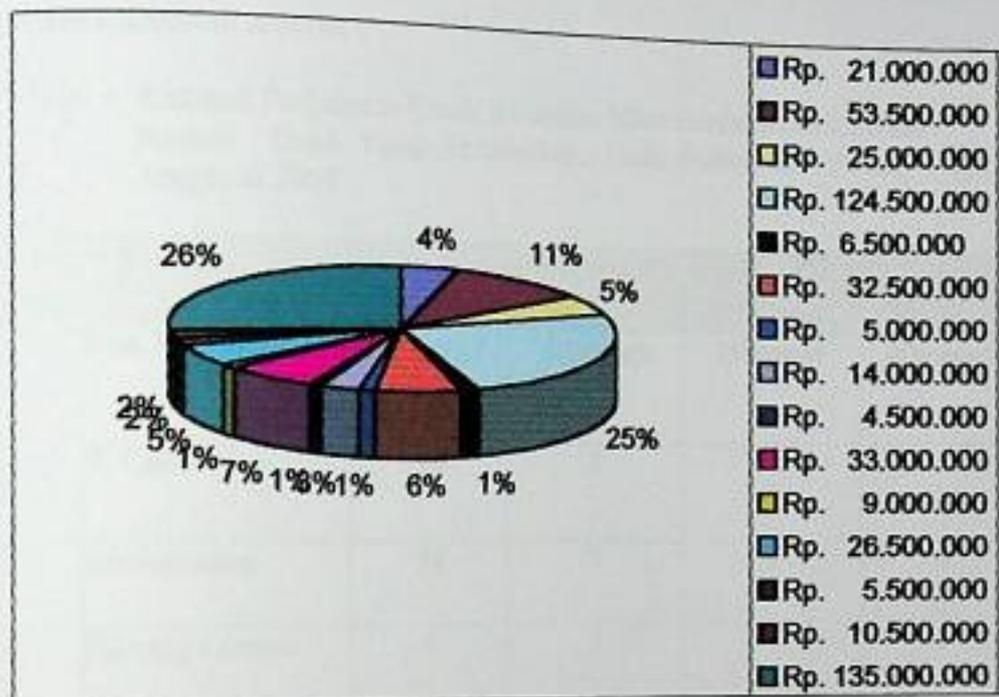
Tabel 3.: Realisasi dan Proporsi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Jenis Usaha, Pulau dan Pesisir Tahun Anggaran 2004

No	Lokasi	Jenis Usaha	Realisasi	Proporsi (%)
<b>I Kec. U. Tanah</b>				
1	Barrang Caddi	Nelayan tangkap	Rp. 21.000.000	4.15%
		Pemasaran	Rp. 53.500.000	10.57%
2	Kodingareng	Nelayan Tangkap	Rp. 25.000.000	4.94%
		Pemasaran	Rp. 124.500.000	24.60%
3	Barrang Lompo	Nelayan Tangkap	Rp. 6.500.000	1.28%
		Pemasaran	Rp. 32.500.000	6.40%
4	Bonetambung	Nelayan Tangkap	Rp. 5.000.000	0.99%
		Pemasaran	Rp. 14.000.000	2.77%
5	Lumu-Lumu	Nelayan Tangkap	Rp. 4.500.000	0.89%
		Pemasaran	Rp. 33.000.000	6.50%
6	Langkai	Nelayan Tangkap	Rp. 9.000.000	1.04%
		Pemasaran	Rp. 26.500.000	5.24%
7	Lae-lae	Nelayan Tangkap	Rp. 5.500.000	1.87%
		Pemasaran	Rp. 10.500.000	2.08%
		<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 371.000.000</b>	<b>73.32 %</b>
<b>II Kec. Mariso</b>				
8	Pesisir Makassar	Nelayan Tangkap	-	0%
		Pemasaran	Rp. 135.000.000	26.68%
<b>Total</b>			<b>Rp. 506.000.000</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2005

Dari tabel menunjukkan realisasi kredit swamitra mina yang memiliki proporsi terbesar adalah usaha perikanan jenis pemasaran yaitu sebesar 112 Orang atau sekitar 80 % dari usaha penangkapan, nelayan sebagian besar masih menggunakan sistem kelembagaan non formal punggawa – sawi dalam bentuk sistem bagi hasil, mengingat plafon kredit yang disalurkan swamitra mina belum bisa memenuhi kebutuhan nelayan tangkap. Para punggawa sebagai pemilik modal memberikan modal awal kepada nelayan sebelum melaut dan hasil

tangkapan diserahkan kepada punggawa untuk di pasarkan dan berhak menentukan harga, sehingga sawi akan selalu memiliki keterikatan dengan punggawa, dan punggawa memperoleh keuntungan yang sangat besar dalam sistem ini. Menurut Made, S. dkk (2004) peranan Punggawa bagi nelayan sangat beragam yaitu: menyediakan modal usaha berupa: perahu, mesin, kapal dibantu biaya operasional berupa bahan bakar dan makanan dan pembiayaan kebutuhan keluarga.



Gambar 5 : Realisasi dan Proporsi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Jenis Usaha Tahun Anggaran 2004.

Penetapan lokasi penyaluran kredit Swamitra Mina ditentukan berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir Tahun Anggaran 2003 dimana masyarakat nelayan yang ada di pulau masih memiliki kesadaran untuk mengembalikan pinjamannya. Sejak penyaluran dana ekonomi produktif tahun anggaran 2003 yang berjumlah sebesar Rp. 760.500.000,- hingga sekarang, pengembalian angsuran masih dibawah

standar. Salah satu faktor keterlambatan pengembalian adalah anggapan masyarakat bahwa dana tersebut merupakan bantuan dari pemerintah yang tidak perlu dikembalikan (hibah).

Wilayah Kecamatan Ujung Tanah yang sebagian besar penduduknya berada pada daerah pulau, mendapatkan penyaluran kredit Swamitra Mina lebih banyak dibanding dengan Kecamatan Mariso yang ada di pesisir Kota Makassar. Tabel berikut menjelaskan tentang kisaran realisasi penyaluran kredit yang ada di kedua kecamatan tersebut.

Tabel. 4: Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Kisaran Jumlah Dana Yang Tersalurkan, Pada Pulau dan Pesisir Tahun Anggaran 2004

No	Wilayah	Rp.1 - 5 Jt	Rp.6 - 10 Jt	Rp.11-15 Jt	Rp. 16-20Jt
<b>I</b>	<b>Kec. U. Tanah</b>	<b>(Orang)</b>	<b>(Orang)</b>	<b>(Orang)</b>	<b>(Orang)</b>
1	B. Caddi	16	3	-	-
2	Kodingareng	34	7	-	-
3	Barrang Lompo	6	2	-	-
4	Bonetambung	5	-	-	-
5	Lumu-Lumu	13	1	-	-
6	Langkai	12	-	-	-
7	Lae-Lae	4	1	-	-
<b>II</b>	<b>Kec.Mariso</b>	19	4	1	1
	Pesisir Makasar			1	1
	<b>Total</b>	109	18	1	1

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2005

Berdasarkan tabel di atas Kecamatan Ujung Tanah memperoleh pinjaman Swamitra Mina sebesar Rp. 371.000.000 dan Kecamatan Mariso sebesar Rp. 135.000.000. Rata-rata perolehan pinjaman Swamitra Mina ini antara Rp. 1- 5 Juta.

Pada umumnya, masyarakat nelayan yang tinggal di wilayah pinggiran perkotaan seperti Kelurahan Lette, Gusung dan Cambaya beranggapan dana program adalah dana hibah, sehingga pengembalian angsuran di wilayah tersebut mengalami kemacetan sebesar 75% dari total pembiayaan yang disalurkan di tiga wilayah tersebut. Sebaliknya masyarakat yang berada di pulau-pulau hanya berkisar 15%. Faktor kemacetan disebabkan karena cuaca laut yang tidak menentu sehingga pendapatan nelayan juga menurun.

#### - Kredit Swamitra

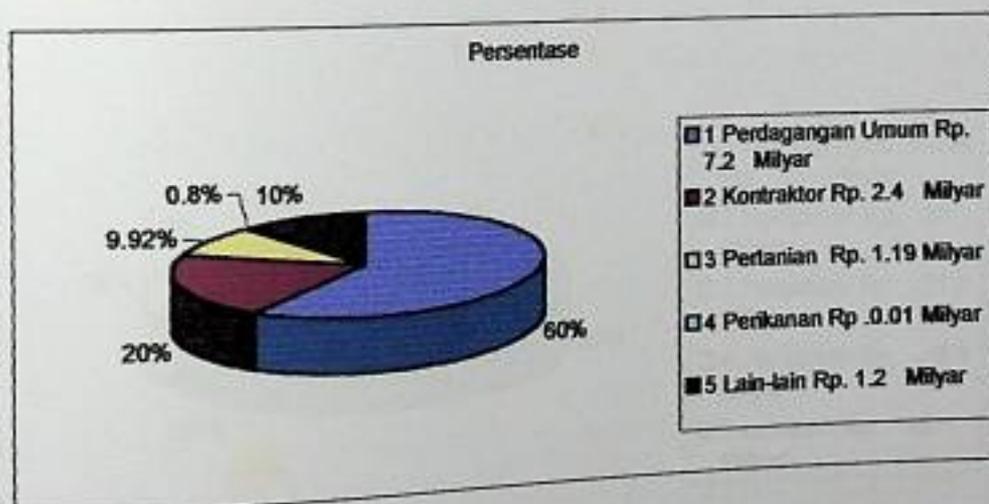
Skim kredit Swamitra adalah usaha produktif semua sektor ekonomi skala usaha mikro dan kecil, realisasi produk Swamitra terbesar pada sektor perdagangan. Jumlah kredit Swamitra dari 9 buah mitra usaha koperasi pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar adalah sebesar Rp. 12 Milyar. Target penyaluran kredit Swamitra oleh Bank Bukopin adalah merata untuk semua sektor usaha, namun realisasi terbesar pada sektor perdagangan umum ini disebabkan usaha perdagangan memiliki level jenis usaha terbesar yang ada di masyarakat Kota Makassar. Untuk lebih jelasnya realisasi kredit Swamitra adalah sebagai berikut:

Tabel. 5: Realisasi dan Proporsi Kredit Swamitra

No	Sektor Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan	Persentase
1	Perdagangan Umum	Rp. 7.2 Milyar	60%
2	Kontraktor	Rp. 2.4 Milyar	20%
3	Pertanian	Rp. 1.19 Milyar	9.92%
4	Perikanan	Rp .0.01 Milyar	0.8%
5	Lain-lain	Rp. 1.2 Milyar	10%
Total		Rp. 12 Milyar	100%

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2005

Untuk sektor pertanian dan perikanan dari 1.2 Milyar dana yang tersalurkan realisasi untuk usaha perikanan sebesar Rp. 10.000.000 yang pembiayaannya untuk pemasaran perikanan. Pada produk Swamitra usaha perikanan tergolong kecil ini disebabkan tingginya bunga yang berlaku dibanding tingkat bunga komersil yang berjalan pada Bank Bukopin ini disebabkan penambahan biaya margin tambahan dari koperasi tersebut juga tidak adanya dana penjaminan dari pemerintah.



Gambar 6. Realisasi dan Proporsi Penyaluan Kredit Swamitra

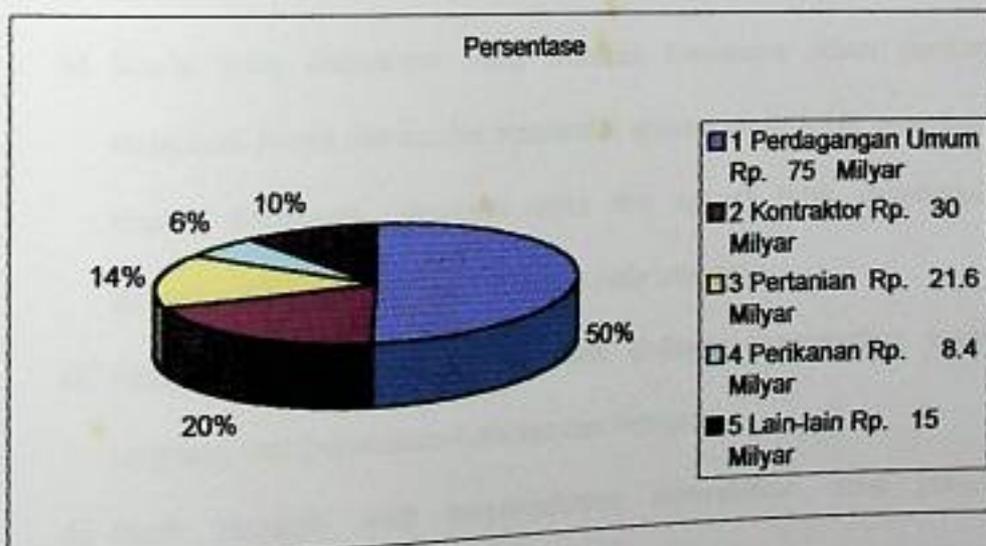
### - Kredit Komersil

Skim pembiayaan komersil adalah untuk bisnis yang memiliki prospek yang baik, seperti perdagangan, kegiatan usaha yang berorientasi ekspor, jumlah penjaminan 1 : 1.25 dari total pinjaman, plafon kredit antara Rp. 200 Juta – 2,5 milyar. Usaha sektor perikanan yang tersentuh untuk skim ini adalah usaha perikanan yang sudah berorientasi ekspor. Untuk lebih jelasnya realisasi produk komersil adalah sebagai berikut:

Tabel. 6 : Realisasi dan Proporsi Kredit Komersil

No	Sektor Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan	Persentase
1	Perdagangan Umum	Rp. 75 Milyar	50%
2	Kontraktor	Rp. 30 Milyar	20%
3	Pertanian	Rp. 21.6 Milyar	14%
4	Perikanan	Rp. 8.4 Milyar	6%
5	Lain-lain	Rp. 15 Milyar	10%
Total		Rp. 150 Milyar	100%

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2005



Gambar 7. : Diagram Realisasi dan Proporsi Kredit Komersil

### 5.7 Faktor Internal dan Eksternal Kredit Perikanan Pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

Untuk mengetahui potensi dari program kredit yang disalurkan PT. Bank Bukopin Cabang Makassar untuk sektor perikanan, maka dilakukan pendekatan analisis SWOT. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal yang meliputi kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness), serta faktor eksternal yang meliputi peluang (opportunity) dan ancaman (treath), yang terdapat dalam penyaluran kredit perbankan khususnya di sektor perikanan pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar. Dari hasil identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) maka dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Kekuatan (Strength)

- a) Menjangkau pelaku-pelaku bisnis mikro dan kecil sektor perikanan yang belum sesuai syarat formal perbankan pada umumnya dan belum tersentuh fasilitas perbankan, untuk dibina dengan pola kemitraan sehingga dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan untuk berkembang menjadi lebih baik
- b) Kredit yang ditawarkan Bank Bukopin khususnya sektor perikanan mengikuti situasi dan kondisi masyarakat segmen usaha kecil, prosedurnya mudah dimengerti, prosesnya cepat dan agunan tidak memberatkan dibandingkan syarat formal perbankan pada umumnya
- c) Khusus produk swamitra mina Bank Bukopin mendapatkan jaminan langsung dari Departemen Kelautan dan Perikanan
- d) Bank Bukopin telah berpengalaman menyalurkan dana program pemerintah

- e) Bank Bukopin bermitra dengan koperasi yang mengelola segmen usaha mikro dan kecil khususnya sektor perikanan berpengalaman menyalurkan dana Program Ekonomi Masyarakat Pesisir dan telah berbadan hukum
  - f) Khusus produk swamitra mina untuk mengantisipasi resiko peminjaman koperasi mengadakan kerjasama dengan jasa asuransi
  - g) Bank Bukopin memberikan fasilitas on-line kepada mitra koperasi sebagai media informasi dan komunikasi
2. Kelemahan (Weakness)
- a) Tingkat bunga bersifat regresif proporsional, yaitu semakin besar jumlah pinjamannya semakin besar pula tingkat suku bunga yang dikenakan
  - b) Tingkat bunga yang berlaku pada Bank Bukopin lebih tinggi jika dibandingkan dengan tingkat bunga kredit yang berlaku pada program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir dan bank-bank yang lain
  - c) Maksimum kredit relatif kecil
  - d) Terbatasnya dana produk perikanan yang menyebabkan proposal yang diajukan masih banyak yang belum disetujui
  - e) Jangka waktu pinjaman pendek
3. Peluang (Oppurtunity)
- a) Kebijakan pemerintah yang memberi perhatian lebih besar untuk pengembangan perikanan dan masyarakat pesisir.
  - b) Hasil perikanan merupakan salah satu ekspor non migas yang dapat memberikan devisa bagi negara
  - c) Bertumbuhnya usaha dan koperasi nelayan dan masyarakat pesisir dengan pola swamitra

- d) Permintaan ekspor produk perikanan yang cukup tinggi
  - e) Potensi usaha bidang perikanan yang masih sangat luas dan terbuka lebar
4. Ancaman (Treath)
- a) Pola hidup masyarakat sektor perikanan yang konsumtif
  - b) Resiko dan ketidakpastian di sektor perikanan yang cukup tinggi
  - c) Tingkat pendidikan masyarakat sektor perikanan yang masih rendah.

Adapun hasil analisis tersebut disajikan pada tabel matriks analisis SWOT berikut ini:

Tabel. 7 : Matriks SWOT Produk Kredit Perbankan Sektor Perikanan Pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar

<p style="text-align: center;">Eksternal</p> <p style="text-align: center;">Internal</p>	<p><b>3. Peluang (Opportunity):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kebijakan pemerintah yang memberi perhatian lebih besar untuk pengembangan masyarakat pesisir</li> <li>Hasil perikanan merupakan salah satu sumber devisa</li> <li>Bertumbuhnya usaha dan koperasi nelayan</li> <li>Permintaan ekspor produk perikanan yang cukup tinggi</li> <li>Potensi usaha bidang perikanan yang masih luas dan terbuka lebar</li> </ol>	<p><b>4. Ancaman (Threat):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Pola hidup masyarakat sektor perikanan yang konsumtif</li> <li>Resiko dan ketidakpastian di sektor perikanan yang cukup tinggi</li> <li>Tingkat pendidikan masyarakat sektor perikanan yang masih rendah</li> </ol>
<p><b>1. Kekuatan (Strength):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Skim produk menjangkau pelaku-pelaku bisnis mikro dan kecil khususnya sektor perikanan</li> <li>Kredit yang ditawarkan mengikuti kondisi masyarakat</li> <li>Khusus produk swamitra mina Bank Bukopin mendapat jaminan langsung dari DKP</li> <li>Bank Bukopin telah berpengalaman menyalurkan dana program</li> <li>Bank Bukopin menjalin kemitraan dengan lembaga ekonomi yang berpengalaman menyalurkan kredit program.</li> <li>Untuk mengantisipasi resiko peminjaman koperasi mengadakan kerjasama dengan asuransi</li> <li>Bukopin memberikan fasilitas on-line</li> </ol>	<p><b>Strategi S - O :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Memperluas wilayah operasional</li> <li>Meningkatkan dana penjaminan program kemitraan</li> <li>Menciptakan dan mengembangkan sistem kebijakan bisnis mikro dan kecil sektor perikanan</li> <li>Sosialisasi dan evaluasi yang berkesinambungan</li> <li>Memperluas jangkauan potensi pasar</li> </ul>	<p><b>Strategi S - T :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan pelatihan kewirausahaan kepada mitra binaan yang merupakan nasabah untuk membangun jiwa kewirausahaan pada nelayan sehingga modal usaha yang diberikan dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya secara tepat</li> <li>Pola pendampingan dan pembinaan lebih ditingkatkan</li> <li>Memperkenalkan sistem perbankan dan memotivasi masyarakat pesisir untuk menabung</li> </ul>
<p><b>2. Kelemahan (Weakness):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Tingkat bunga bersifat regresif proporsional, yaitu semakin besar jumlah pinjamannya semakin besar pula tingkat suku bunga</li> <li>Tingkat suku bunga yang berlaku pada Bank Bukopin lebih tinggi jika dibandingkan dengan bunga kredit yang berlaku pada program PEMP 2000 dan bank-bank lain</li> <li>Maksimum kredit relatif kecil</li> </ol>	<p><b>Strategi W - O :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pemantauan yang tinggi terhadap pinjaman yang sudah diberikan</li> <li>Sistem dan prosedur sederhana dengan prinsip tepat guna dan tepat waktu</li> <li>Meningkatkan plafon kredit</li> <li>Meminimalkan tingkat bunga kredit perikanan</li> </ul>	<p><b>Strategi W - T :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pemberian sanksi berupa denda kepada nasabah yang melakukan penunggakan</li> <li>Penyesuaian karakter pasar, bisnis sektor perikanan dan budaya setempat</li> <li>Pendekatan secara informal agar mampu berbaur dengan mitra binaan</li> </ul>

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2005

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal kekuatan dan kelemahan (Strength dan Weakness) dan faktor eksternal peluang dan ancaman (Opportunity dan Threat), maka dapat disusun strategi pengembangan kredit perikanan pada Bank Bukopin. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT yang disusun dalam bentuk matriks kemudian menetapkan strategi-strategi yaitu strategi S - O (strategi maksi - maksi), strategi S - T (strategi maksi - mini), strategi W - O (strategi mini - maksi) dan strategi W - T (strategi mini - mini) adalah sebagai berikut:

#### 1. Strategi S - O (Strength - Opportunity)

Strategi yang dipilih dengan memaksimalkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang yang tersedia untuk dapat lebih mengembangkan program tersebut adalah:

- a) Memperluas wilayah operasional dengan menambahkan jumlah outlet dan jaringan ke daerah/wilayah yang berpotensi
- b) Meningkatkan dan memperluas ekspansi pinjaman program kemitraan
- c) Menciptakan dan mengembangkan sistem kebijakan usaha mikro dan kecil sektor perikanan baik yang mencakup produk, sumberdaya manusia, pemasaran disesuaikan dengan karakter masyarakat sektor perikanan
- d) Sosialisasi dan evaluasi yang berkesinambungan terhadap perkembangan program kemitraan
- e) Memperluas jangkauan potensial berbagai usaha di sektor perikanan dengan bentuk penciptaan skim yang dapat mendorong program kemitraan

- f) Memperluas jangkauan dengan membuka peluang untuk bekerjasama dalam bentuk linkage program dan pola aliansi strategis dalam lembaga atau instansi lain dalam membina pengusaha sektor perikanan

## 2. Strategi S – T (Strength – Treath)

Strategi ini dilakukan dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi tantangan yang ada, diantaranya:

- a) Memberikan pelatihan kewirausahaan kepada mitra binaan yang merupakan nasabah untuk membangun jiwa kewirausahaan pada nelayan sehingga modal usaha yang diberikan dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya secara tepat
- b) Pola pendampingan lebih ditingkatkan guna memberikan pembinaan dan lebih meningkatkan keterampilannya dalam upaya peningkatan sumberdaya manusia sektor perikanan
- c) Memperkenalkan sistem perbankan dan memotivasi usaha sektor perikanan untuk menabung guna mengurangi pola hidup masyarakat pesisir yang konsumtif

## 3. Strategi W – O ( Weakness – Oppurtunity)

Strategi yang dibuat untuk memanfaatkan peluang untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki diantaranya adalah:

- a) Sistem dan prosedur sederhana dengan prinsip tepat guna untuk mengakomodir keengganan masyarakat bawah berhubungan dengan prosedur bank yang berbelit-belit dengan pemberian pinjaman yang tepat dari segi nominal dan waktu
- b) Tingkat bunga diperkecil dan modal pinjaman diperbesar

c) Meningkatkan plafon kredit

4. **Strategi W - T (Weakness - Treath)**

Strategi yang dibuat untuk meminimalkan kelemahan dan tantangan diantaranya adalah:

- a) Memberikan sanksi berupa denda kepada nasabah yang melakukan penunggakan
- b) Perkembangan mitra binaan diharapkan dapat tercapai dengan pola pembinaan yang berkelanjutan dengan memberikan pelatihan-pelatihan
- c) Tailor made (unsur fleksibilitas) untuk penyesuaian karakter pasar, bisnis sektor perikanan dan budaya setempat
- d) Perlu petugas lokal dalam rangka mengikuti sistem dan prinsip produk kredit perikanan yang tepat guna dan tepat waktu

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur dan mekanisme penyaluran skim kredit produk perikanan yang ada pada PT. Bank Bukopin Cabang Makassar khususnya produk Swamitra Mina sangat mudah ini disesuaikan dengan sektor pembiayaannya sebagian besar adalah masyarakat pulau dan pesisir yang belum mengenal syarat-syarat formal perbankan. PT. Bank Bukopin menyalurkan kredit produk perikanan pada tiga skim produk yaitu komersil yang plafon kreditnya Rp. 200 juta – 2.5 Milyar, Swamitra plafon kredit Rp. 1 – Rp. 50 Juta, Swamitra mina plafon kredit Rp. 1 – Rp. 50 Juta
2. Target dan realisasi produk Swamitra Mina di kota Makassar untuk penetapan lokasi berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir Tahun Anggaran 2003 dimana masyarakat nelayan yang ada di pulau masih memiliki kesadaran untuk mengembalikan pinjamannya, dari jumlah penjaminan pemerintah sebesar Rp. 473.746.500, target pembiayaan Bank Bukopin sebesar Rp. 470.000.000 dan koperasi Phinisi Nusantara” menambah dana yang disalurkan sebesar Rp. 36.000.000, dari tambahan pengembalian dana PEMP yang disalurkan tahun 2003 oleh masyarakat pulau dan pesisir Makassar maka jumlah penyaluran kredit Swamitra Mina tahun anggaran 2004 sebesar Rp. 506.000.000, untuk produk Swamitra Bank Bukopin tidak memiliki target dalam

menyalurkan produknya jumlah pembiayaannya disesuaikan dengan kebutuhan mitra koperasi Swamitra begitupun untuk produk komersil. Realisasi penyaluran usaha sektor perikanan ini sebesar Rp. 10.000.000 yang sangat rendah dibandingkan dengan sektor pembiayaan yang ada di Swamitra. Untuk pembiayaan produk komersil sektor perikanan sebesar 8,4 mliyar dari jumlah penyaluran Rp. 150 milyar. Proporsi penyaluran kredit Swamitra di Bank Bukopin sebesar 0.8 % dan untuk produk komersil sebesar 6 %.

3. Kekuatan dari kredit sektor perikanan yang ada pada Bank Bukopin adalah menjangkau pelaku-pelaku bisnis mikro dan kecil sektor perikanan yang belum sesuai syarat formal perbankan untuk dibina dengan pola kemitraan sehingga dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan untuk berkembang menjadi lebih baik, kelemahannya adalah tingkat bunga yang berlaku pada Bank Bukopin lebih tinggi jika dibandingkan dengan tingkat bunga kredit yang berlaku pada program PEMP dan bank-bank lain dan peluangnya adalah potensi usaha bidang perikanan yang masih luas dan terbuka lebar sedang ancamannya yaitu kualitas sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha nelayan masyarakat pesisir yang masih lemah.

## 6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penyempurnaan kredit produk perikanan adalah sebagai berikut:

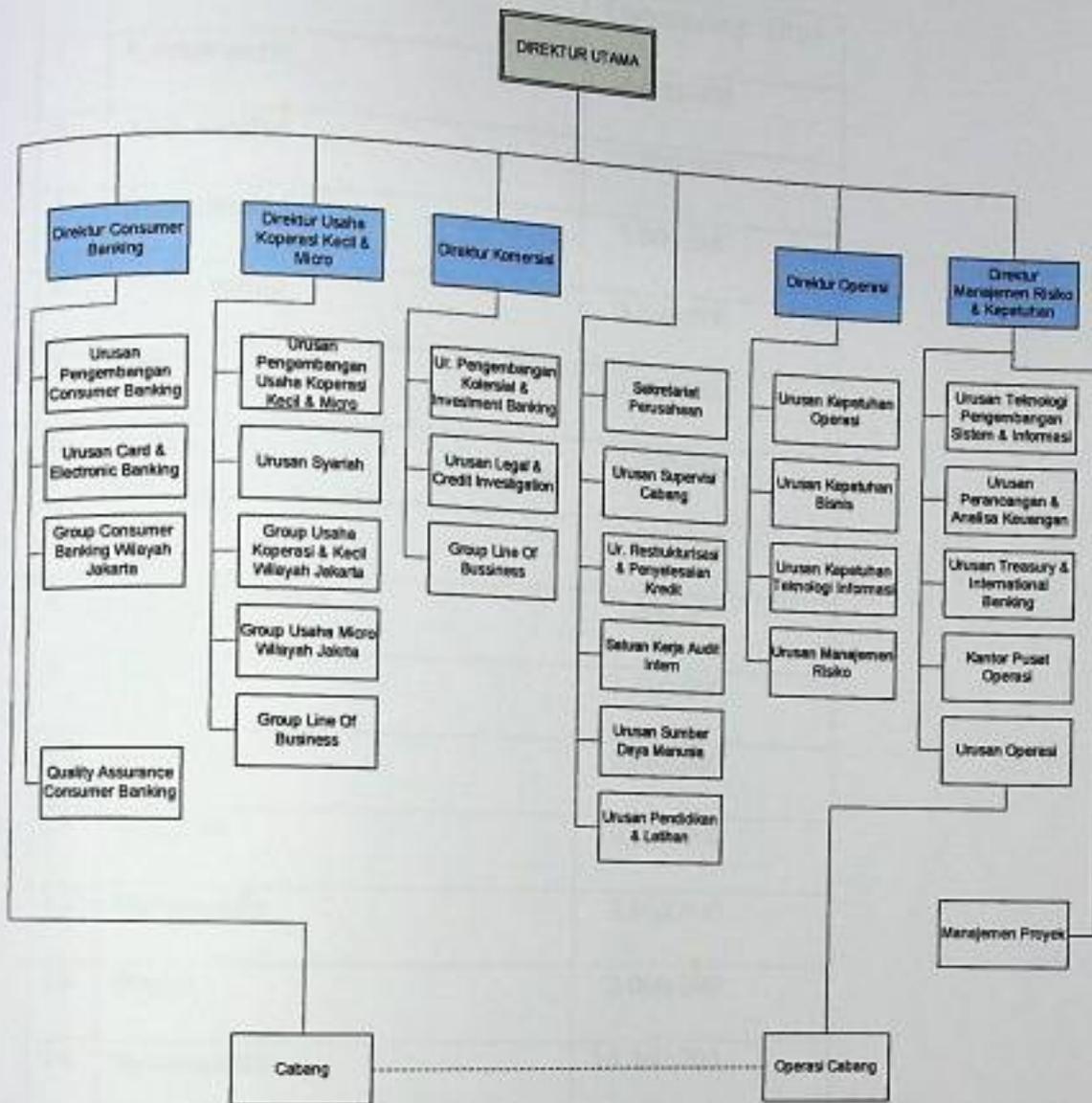


1. Agar dana produk sektor perikanan dapat di tingkatkan dan terus berkelanjutan, sehingga dapat menyentuh semua sasaran masyarakat produktif berbagai usaha sektor perikanan khususnya yang ada di pesisir
2. Upaya pemantauan, pengawasan dan evaluasi oleh pihak pendamping mitra bank lebih ditingkatkan guna pengembangan program kearah yang lebih baik
3. Sektor Perbankan harus lebih memperhatikan dan mendukung dari segi pembinaan sektor perikanan karena usaha ini sangat produktif untuk dikembangkan sebagai devisa negara.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aji, F.B dan Sirait, 1990. *Perencanaan dan Evaluasi Suatu Sistem Untuk Proyek Pembangunan*. Radar Jaya Offset, Jakarta.
- Baswir, 2004. *Perbankan Nasional*. Jurnal Milis Kerakyatan., Yogyakarta
- Bengen, D.G, 2002. *Pengelolaan Wilayah Pesisir Secara Terpadu, Berkelanjutan Dan Berbasis Masyarakat. Prosiding Pelatihan Pengelolaan Wilayah Pesisir Secara Terpadu (Area Sulawesi- Maluku - Papua) Pulau Barrang Lompo 4 -9 Maret 2002*. INCUNE, Makassar
- Dahuri, R, 2001. *Potensi dan Permasalahan Pembangunan Kawasan Pesisir Indonesia*. PK-SPL, IPB.
- *Pedoman Umum Program PEMP 2004*. DKP, Jakarta
- Horton, Paul B, Hunt, 1999. *Sosiologi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kertopati, 1991. *Fungsi Pejabat Pemberi Kredit*. LP Perbankan, Indonesia.
- Made, S, 2003. *Pengembangan Model Kelembagaan Ekonomi Yang Dibutuhkan Masyarakat Nelayan. Laporan Penelitian Kerjasama BALITBANGDA LP Unhas*, Makassar.
- Made, S, M. Yunus Tamamma dan Jahra W, 2004. *Evaluasi Penyaluran Dana Ekonomi Produktif Pada Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP) di kota Makassar*. Jurnal Ponggawa Edisi 2. Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan. Makassar.
- Made, S, Mardiana E.F dan Ilmawati Ilyas, 2004. *Peran Lembaga Ekonomi Non Formal Pada Masyarakat Nelayan* Jurnal Ponggawa Edisi 2. Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Makassar.
- M, Tjoekram, 1992. *Monitoring dan Pengawasan Kredit*. IBI Jakarta, 1992.
- Nazir, M, 2003. *Metode Penelitian*. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Rahardi, dkk, 1996. *Agribisnis Perikanan*. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta
- Roucek, Joseph S dan Roland R Warner, 1995. *Pengantar Sosiologi*. PT. Bina Aksara, Jakarta

- Rumampuk, J.L., 2001. *Peranan Perikanan Laut Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pendapatan dan Kesempatan Kerja di Sulawesi Utara. Disertasi Program Pasca Sarjana*. Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Sallatang, Arifin, 1994. *Masyarakat Perikanan Ciri-Ciri Khusus Masyarakat Nelayan dan Petani Tambak. Makalah Disajikan Dalam Workshop Pelatihan Manajemen Perikanan Koordinator Wilayah IV*. Himpunan Masyarakat Perikanan, Ujung Pandang.
- Singarimbun M.dan Effendi, 1989. *Metode Penelitian Survey*. PT. Pustaka LP3ES Indonesia, Jakarta.
- Soekartawi, 1994. *Teori Ekonomi Produksi*. Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudjana, 1996. *Metode Statistika Edisi Keenam*. Tarsito, Bandung.
- Susilo, Sri Y, dkk, 2000. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat, Jakarta.
- Sutalaksana, 1993. *Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*.
- Syarif, dkk, 2004. *Petunjuk Pelaksanaan Kredit Swamitra Mina*. Phinisi Nusantara Kota Makassar, Makassar.
- Tambunan, T, 2001. *Perekonomian Indonesia: Teori dan Turunan Empiris*. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Teguh Pudjo Mulyono, 1993. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil Edisi 3*. BPFE, Yogyakarta.
- Tim Bukopin, 2002. *Panduan Infrastruktur Perbankan Untuk Solusi Perbankan Yang Komprehensif Serta Layanan Perbankan Prima*. Bukopin, Jakarta.
- Tim Bukopin, 2004. *Swamitra "Sebuah Upaya Terobosan Dari Bank Bukopin Guna Lebih Memberdayakan Fungsi dan Peran Koperasi Serta Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia*. Panduan Bukopin, Jakarta.



## Lampiran 2 : Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina

## Pulau Barrang Caddi

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	Kamaruddin	4.000.000
2	Abd. Gaffar	10.000.000
3	St. Zaenab	3.000.000
4	Muhammad	3.000.000
5	Pakka	3.000.000
6	Tanang	2.000.000
7	Samar	2.000.000
8	Tumini Turisno	3.000.000
9	Hawa	1.500.000
10	Duboria	2.000.000
11	Hamzah	10.000.000
12	Baharuddin	2.000.000
13	Hatija	2.000.000
14	Syamsuddin	10.000.000
15	Hamzah Mene	3.000.000
16	H. Makka	3.000.000
17	St. Ramlah Yala	5.000.000
18	Subu	2.000.000
19	H. Sibollo	2.000.000
	<b>Total</b>	<b>74.500.000</b>

## Pulau Kodingareng

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	H. Naping	
2	Dg. Eppe	10.000.000
3	Adriati	2.000.000
4	Hendri	1.500.000
5	Musdalipa	1.500.000
6	Muriati	4.000.000
7	H. Arham	3.000.000
8	H. Bahtiar	5.500.000
9	Hj. Muliati	5.000.000
10	Akib	7.500.000
11	Anwar. M	2.000.000
12	Sahabu	3.000.000
13	H. Sangkala	3.000.000
14	Pudding	10.000.000
15	Idrus	2.000.000
16	Hasma	2.000.000
17	Saraeni	2.000.000
18	Dg. Bobbi	5.000.000
19	Hasia	5.000.000
20	H. Laupa Awing	3.000.000
21	Safaruddin	2.000.000
22	Hamdana	2.500.000
23	H. Basri	5.000.000
24	H. Nukman	5.000.000
25	Basir	2.000.000
26	Abd. Rauf	7.500.000
27	Ahmad	2.000.000
28	Sahabuddin	1.500.000
29	Mustari	2.000.000
30	Abd. Rasyid.M	2.000.000
31	M. Arsyad	1.500.000
32	Masna	5.000.000
33	Muhadi	1.500.000
34	Syamsia	1.000.000
35	M. Yasin Yusuf	3.000.000
36	Laupa Dg. Tutu	3.500.000
37	H. Mukhtar	8.000.000
38	Harun Hasanuddin	1.500.000
39	Dg. Temba	2.000.000
40	Hj. Saraeni	2.000.000
41	H. Syamsuddin Nur	10.000.000
	<b>Total</b>	<b>149.500.000</b>

**Pulau Barrang Lompo**

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	Kurniati	6.000.000
2	Syarifuddin	5.000.000
3	Sangkala	7.500.000
4	Ihsan	3.500.000
5	Hasni	3.500.000
6	Lenteng	4.000.000
7	Taufik	4.500.000
8	Bahtiar	5.000.000
	<b>Total</b>	<b>39.000.000</b>

**Pulau Bonetambung**

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	Dg. Nusu	3.000.000
2	Bohaseng	5.000.000
3	Abd. Rahman	3.000.000
4	Abd. Haris	3.000.000
5	H. Daming	5.000.000
	<b>Total</b>	<b>19.000.000</b>

## Pulau Lumu-Lumu

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	H. Zainuddin	10.000.000
2	Bahar. MN	1.500.000
3	Dg. Rowa	1.500.000
4	H. Bakri	2.000.000
5	Sofyan Efendi	2.000.000
6	Asseng	2.000.000
7	Anwar. D.M	2.000.000
8	Suyuti	2.000.000
9	H. Taba	2.000.000
10	Burhanddin	2.000.000
11	Muh. Idris	3.000.000
12	Sam-Sam	2.000.000
13	M. Akil	3.000.000
14	H. Basir	2.500.000
	<b>Total</b>	<b>37.500.000</b>

**Pulau Langkai**

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	H. Abd. Razak	4.000.000
2	H. Nuse	3.000.000
3	H. Made	5.000.000
4	Sudirman	5.000.000
5	Dg. Bunga	1.500.000
6	Dahlan	1.500.000
7	Suardi	1.500.000
8	Abd. Azis	5.000.000
9	Mustafa	3.000.000
10	Mangati	3.000.000
11	Syamsuddin	1.500.000
12	Syamsuddin Yuli	1.500.000
	<b>Total</b>	<b>35.500.000</b>

**Pulau Lae-Lae**

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	Abd. Rahman	5.500.000
2	Ani	2.500.000
3	Burhanuddin	3.000.000
4	Lallo Dg. Talli	3.000.000
5	Rapping DE	2.000.000
	<b>Total</b>	<b>16.000.000</b>

## Pesisir Makassar

No	Nama	Outstanding (Rp)
1	H. Muh. Ali	
2	Nasriyani	3.000.000
3	Murdiana	4.000.000
4	Halija	3.000.000
5	Najamuddin	4.000.000
6	Ihwan Salam	3.000.000
7	Drs. Baso Kadir	15.000.000
8	Rusdi	3.000.000
9	Hj. Syamsaria	10.000.000
10	Usman	5.000.000
11	Heri	2.000.000
12	Hamka	3.000.000
13	Ir. Ruslan	3.000.000
14	M. Juhadi Salam	2.000.000
15	Burhanuddin. G	8.000.000
16	Midong	5.000.000
17	Kartini Sappena	2.000.000
18	H. Harmoni	5.000.000
19	Rachmadi	3.000.000
20	Ratna Dewi	3.000.000
21	Abd. Hakim	5.000.000
22	Milawati	3.000.000
23	Rustam	20.000.000
24	Muliati	10.000.000
25	Mardiana	5.000.000
	<b>Total</b>	<b>135.000.000</b>

Lampiran 3: Target dan Realisasi Penyaluran Kredit Swamitra Mina Berdasarkan Koperasi Tahun Anggaran 2004 di Provinsi Sulawesi selatan

No	Kab. / Kota	Nama Koperasi	DEP masuk	Plafond DEP	Penarikan Kop.
1	Makassar	Kop. LEPP-M3 Phinisi Nusantara	539.100.000	473.746.500	470.000.000
2	Maros	KSU Mina Sejahtera	538.400.000	473.082.667	300.000.000
3	Pangkep	kop. LEPP-M3 Bahari Lestari	530.300.000	465.401.167	350.000.000
4	Jeneponto	Kop. LEPP Turatea	536.840.000	476.603.267	476.600.000
5	Bulukumba	KSU Kencana Bahari	535.840.000	470.654.933	470.650.000
6	Sinjai	Kop. P2M3 Nusantara	535.840.000	535.340.000	534.840.000
7	Selayar	Kop. LEPP-M3 Tanadoang	530.340.000	470.439.100	470.439.100
<b>Total</b>			<b>3.746.660.000</b>	<b>3.365.267.634</b>	<b>3.072.529.100</b>

**USP SWAMITRA MINA PHINISI NUSANTARA MAKASSAR**  
**REKAPITULASI RENCANA PENGEMBALIAN ANGSURAN PEMBIAYAAN**  
**PERIODE BULAN MARET 2005**

NO.	WILAYAH	JUMLAH PEMBIAYAAN	PENGEMBALIAN ANGSURAN		JUMLAH ANGSURAN
			POKOK	BUNGA	
1.	PULAU KODINGARENG	Rp. 149.500.000	Rp. 6.465.278	Rp. 2.620.000	Rp. 9.085.278
2.	PULAU BARRANG LOMPO	Rp. 39.000.000	Rp. 1.875.000	Rp. 682.500	Rp. 2.557.500
3.	PULAU BARRANG CADDI	Rp. 74.500.000	Rp. 3.104.167	Rp. 1.303.750	Rp. 4.407.917
4.	PULAU BONETAMBUNG	Rp. 19.000.000	Rp. 791.667	Rp. 332.500	Rp. 1.124.167
5.	PULAU LUMU - LUMU	Rp. 37.500.000	Rp. 1.562.500	Rp. 656.250	Rp. 2.218.750
6.	PULAU LANGKAI	Rp. 35.500.000	Rp. 1.479.167	Rp. 621.250	Rp. 2.100.417
7.	PULAU LAE - LAE	Rp. 16.000.000	Rp. 666.667	Rp. 280.667	Rp. 947.334
8.	PESISIR MAKASSAR	Rp. 135.000.000	Rp. 45.958.333	Rp. 3.163.000	Rp. 49.121.333
	<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 506.000.000</b>	<b>Rp. 61.902.779</b>	<b>Rp. 9.659.917</b>	<b>Rp. 71.562.696</b>

Makassar, 28 Februari 2005

Manager USP Swamina,

Koordinator Operasional,

**ABDI NUR ALI, SE****SIGIT ARMAWAN WICAKSONO**

USP SWAMITRA MINA PHINISI NUISANTARA MAKASSAR  
 RENCANA PENERIMAAN ANGSURAN PEMBIAYAAN  
 PERIODE BULAN MARET 2005

PULAU KODINGARENG

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGG TAGIH
1.	H. Naping	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	28
2.	Dg. Eppe	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	24
3.	Adriati	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	24
4.	Hendri	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	24
5.	Musdalipa	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	24
6.	Muriati	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	24
7.	H. Arham	5.500.000	24	229.167	0,0175	96.250	325.417	0,03	9.763	24
8.	H. Bahtiar	5.000.000	18	277.778	0,0175	87.500	365.278	0,03	10.958	24
9.	Hj. Muliati	7.500.000	18	416.667	0,0175	131.250	547.917	0,03	16.438	24
10.	Akib	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	28
11.	Anwar. M	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	28
12.	Sahabu	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	28
13.	H. Sangkla	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	28
14.	Pudding	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	28
15.	Idrus	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	28
16.	Hasrta	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	29
17.	Saraeni	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	29
18.	Dg. Bobbi	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	29
19.	Hasia	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	30
20.	H. Laupa Awing	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	4
21.	Safaruddin	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	4
22.	Hamdana	2.500.000	24	104.167	0,0175	43.750	147.917	0,03	4.438	4
23.	H. Basri	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	3
24.	H. Nukman	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	3
25.	Basir	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	3

26.	Abd. Rauf	7.500.000	24	312.500	0,0175	131.250	443.750	0,03	13.313	3
27.	Ahmad	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	4
28.	Sahabuddin	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	4
29.	Mustari	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	4
30.	Abd. Rasyid. M	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	4
31.	M. Arsyad	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	4
32.	Masna	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	4
33.	Muhadi	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	4
34.	Syamsia	1.000.000	24	41.667	0,0175	17.500	59.167	0,03	1.775	4
35.	M. Yasin Yusuf	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	7
36.	Laupa Dg. Tutu	3.500.000	24	145.833	0,0175	61.250	207.083	0,03	6.213	-10
37.	H. Mukhtar	8.000.000	24	333.333	0,0175	140.000	473.333	0,03	14.200	1
38.	Harun Hasanuddin	1.500.000	12	125.000	0,02	30.000	155.000	0,03	4.650	2
39.	Dg. Temba	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	8
40.	Hj. Saraeni	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	18
41.	H. Syamsuddin Nur	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	19
<b>TOTAL</b>		<b>149.500.000</b>		<b>6.465.278</b>		<b>2.620.000</b>	<b>9.085.278</b>			

**PULAU BARRANG LOMPO**

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	Kumlati	6.000.000	12	500.000	0,0175	105.000	605.000	0,03	18.150	3
2.	Syarifuddin	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	30
3.	Sangkala	7.500.000	24	312.500	0,0175	131.250	443.750	0,03	13.313	30
4.	Ihsan	3.500.000	24	145.833	0,0175	61.250	207.083	0,03	6.213	3
5.	Nona Hasni	3.500.000	24	145.833	0,0175	61.250	207.083	0,03	6.213	3
6.	Lenteng	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	3
7.	Taufik	4.500.000	24	187.500	0,0175	78.750	266.250	0,03	7.988	18
8.	Bahtiar	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	8
<b>TOTAL</b>		<b>39.000.000</b>		<b>1.875.000</b>		<b>682.500</b>	<b>2.557.500</b>			

**PULAU BARRANG CADDI**

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAG
1.	Kamaruddin	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	2
2.	Abd. Gaffar	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	2
3.	St. Zaenab	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	1
4.	Muhammad	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	1
5.	Pakka	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	1
6.	Tanang	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	1
7.	Samar	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	1
8.	Tumini Turisno	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	1
9.	Hawa	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	1
10.	Duboria	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	1
11.	Hamzah	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	12
12.	Baharuddin	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	12
13.	Hatija	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	18
14.	Syamsuddin	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	18
15.	Hamzah Mene	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	4
16.	H. Makka	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	7
17.	St. Ramiah Yala	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	7
18.	Subu	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	7
19.	H. Sibollo	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	7
	<b>T O T A L</b>	<b>74.500.000</b>		<b>3.104.167</b>		<b>1.303.750</b>	<b>4.407.917</b>			

**PULAU BONETAMBUNG**

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	Dg. Nusu	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	18
2.	Bohaseng	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	11
3.	Abd. Rahman	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	11
4.	Abd. Haris	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	11
5.	H. Daming	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	14
	<b>T O T A L</b>	<b>19.000.000</b>		<b>791.667</b>		<b>332.500</b>	<b>1.124.167</b>			

PULAU BARRANG GADDI

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	Kamaruddin	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	23
2.	Abd. Gaffar	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	23
3.	St. Zaenab	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	10
4.	Muhammad	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	10
5.	Pakka	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	10
6.	Tanang	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	10
7.	Samar	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	10
8.	Tumini Turisno	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	11
9.	Hawa	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	11
10.	Dubonia	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	11
11.	Hamzah	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	12
12.	Baharuddin	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	12
13.	Hatija	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	18
14.	Syamsuddin	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	18
15.	Hamzah Mene	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	4
16.	H. Makka	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	7
17.	St. Ramliah Yala	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	7
18.	Subu	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	7
19.	H. Sibollo	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	7
	<b>T O T A L</b>	<b>74.500.000</b>		<b>3.104.167</b>		<b>1.303.750</b>	<b>4.407.917</b>			

PULAU BONETAMBUNG

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	Dg. Nusu	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	18
2.	Bohaseng	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	11
3.	Abd. Rahman	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	11
4.	Abd. Haris	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	11
5.	H. Darming	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	14
	<b>T O T A L</b>	<b>19.000.000</b>		<b>791.667</b>		<b>332.500</b>	<b>1.124.167</b>			

PULAU LUMU - LUMU

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	H. Zainuddin	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	14
2.	Bahar. MN	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	14
3.	Dg. Rowa	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	17
4.	H. Bakri	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	14
5.	Sofyan Efendi	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	25
6.	Asseng	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	25
7.	Anwar. DM	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	25
8.	Suyuti	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	26
9.	H. Taba	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	26
10.	Burhanuddin	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	26
11.	Muh. Idris	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	27
12.	Sam-Sam	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	14
13.	M. Akil	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	16
14.	H. Basir	2.500.000	24	104.167	0,0175	43.750	147.917	0,03	4.438	16
<b>T O T A L</b>		<b>37.500.000</b>		<b>1.562.500</b>		<b>656.250</b>	<b>2.218.750</b>			

PULAU LANGKAI

NO.	N A M A	OUTSTANDING (Rp.)	JGK. WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	H. Abd. Razak	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	30
2.	H. Nuse	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	3
3.	H. Made	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	5
4.	Sudirman	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	7
5.	Syamsuddin Yuli	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	10
6.	Dg. Bunga	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	10
7.	Dahlan	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	14
8.	Suardi	5.000.000	24	208.333	0,0175	87.500	295.833	0,03	8.875	19
9.	Abd. Azis	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	27
10.	Mustafa	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	7
11.	Mengati	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	7
12.	Syamsuddin	1.500.000	24	62.500	0,0175	26.250	88.750	0,03	2.663	16

NO.	NAMA	OUTSTANDING (Rp.)	JGK WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	Abd. Rahman	5.500.000	24	229.167	0,0175	96.250	325.417	0,03	9.763	18
2.	Ani	2.500.000	24	104.167	0,0175	43.750	147.917	0,03	4.438	18
3.	Burhanuddin	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	4
4.	Lallo Dg. Talli	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	7
5.	Rapping DE	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	7
<b>TOTAL</b>		<b>16.000.000</b>		<b>666.667</b>		<b>280.000</b>	<b>946.667</b>			

**PESIRIR MAKASSAR**

NO.	NAMA	OUTSTANDING (Rp.)	JGK WKT (BULAN)	POKOK (Rp.)	BUNGA %	BUNGA (Rp.)	ANGSURAN (Rp.)	DENDA %	DENDA (Rp.)	TANGGAL TAGIHAN
1.	H. Muh. Ali	3.000.000	12	250.000	0,0175	52.500	302.500	0,03	9.075	23
2.	Nasriyani	4.000.000	12	333.333	0,0175	70.000	403.333	0,03	12.100	24
3.	Murdiana	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	28
4.	Halija	4.000.000	24	166.667	0,0175	70.000	236.667	0,03	7.100	28
5.	Najamuddin	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	4
6.	Ihwan Salam	15.000.000	24	625.000	0,0175	262.500	887.500	0,03	26.625	4
7.	Drs. Baso Kadir	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	7
8.	Rusdi	10.000.000	24	416.667	0,0175	175.000	591.667	0,03	17.750	10
9.	Hj. Syamsaria	5.000.000	12	416.667	0,0225	112.500	529.167	0,03	15.875	12
10.	Usman	2.000.000	24	83.333	0,02	40.000	123.333	0,03	3.700	24
11.	Heri	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	25
12.	Hamka	3.000.000	12	250.000	0,0175	52.500	302.500	0,03	9.075	26
13.	Ir. Ruslan	2.000.000	12	166.667	0,02	40.000	206.667	0,03	6.200	28
14.	M. Juhadi salam	8.000.000	24	333.333	0,0175	140.000	473.333	0,03	14.200	1
15.	Burhanuddin. G	5.000.000	24	208.333	0,0225	112.500	320.833	0,03	9.625	8
16.	Midong	2.000.000	24	83.333	0,0175	35.000	118.333	0,03	3.550	14
17.	Kartini Sappena	5.000.000	24	208.333	0,0225	112.500	320.833	0,03	9.625	14
18.	H. Harmoni	3.000.000	24	125.000	0,0175	52.500	177.500	0,03	5.325	14
19.	Rachmadi	3.000.000	24	125.000	0,0225	67.500	192.500	0,03	5.775	16
20.	Ratina Dewi	5.000.000	12	416.667	0,0225	112.500	529.167	0,03	15.875	17
21.	Abd. Hakim	3.000.000	12	250.000	0,0225	67.500	317.500	0,03	9.525	17
22.	Millawati	20.000.000	1	20.000.000	0,02	400.000	20.400.000	0,03	612.000	18
23.	Rustam	10.000.000	1	10.000.000	0,05	500.000	10.500.000	0,03	315.000	27
24.	Muliati	5.000.000	1	5.000.000	0,05	250.000	5.250.000	0,03	157.500	17
25.	Mardiana	6.000.000	1	6.000.000	0,038	228.000	6.228.000	0,03	186.840	27
<b>TOTAL</b>		<b>135.000.000</b>		<b>45.958.333</b>		<b>3.163.000</b>	<b>49.121.333</b>			