

ANALISIS PEMBERIAN KREDIT TERHADAP KEBERHASILAN USAHA (Study Kasus PT Pegadaian Cabang Passo)

ANALYSIS OF CREDIT PROVISION ON BUSINESS SUCCESS (Case Study of PT Pegadaian Passo Branch)

Darmin Namkatu^{1*}, Xaverius M Janwarin², Theodora F Tomaso³

^{1,2,3}Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pattimura
Jalan Ir. M. Putuhena, Poka, 97233, Kecamatan Teluk Ambon, Maluku, Indonesia.

*Email:

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pemberian kredit terhadap keberhasilan Usaha (Studi kasus Nasabah UMKM dibuat oleh PT. Pegadaian (Persero) cabang passo). Jenis data ini dilakukan setelah data primer dan data sekunder dikumpulkan dari kegiatan penelitian. Metode analisis data menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan sampling jenuh dengan menyebarkan kuesioner kepada \$ nasabah. Teknik analisis data kami uji validitas, uji reabilitas, analisis regresi linier sederhana dengan uji hipotesis uji t. Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha (studi kasus PT persero pegadaian cabang passo), maka dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit kreatif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi linier sederhana dengan uji hipotesis uji t. Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha (studi kasus PT persero pegadaian cabang passo), maka dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit kreatif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi linier sederhana dengan uji hipotesis uji t. Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha (studi kasus PT persero pegadaian cabang passo), maka dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit kreatif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha sebesar 93,6% dan sisanya 6,4% berdasarkan interpretasi koefisien Nilai r (Alma, 2009; 81) menunjukkan bahwa hubungan pemberian kredit dengan terhadap keberhasilan usaha PT Pegadaian Cabang Passo merupakan hubungan positif.

Kata kunci: Pemberian Kredit, Keberhasilan Usaha, UMKM

Abstract


This study aims to determine the effect of credit provision on business success (Case study of MSME customers made by PT. Pegadaian (Persero) passo branch). This type of data is collected after primary data and secondary data are collected from research activities. The data analysis method uses quantitative descriptive analysis method. Data collection techniques using saturated sampling by distributing questionnaires to \$ customers. Our data analysis technique is validity test, reliability test, simple linear regression analysis with t test hypothesis test. Based on the results of research on the analysis of credit provision on business success (case study of PT Persero Pawnshop Passo Branch), it can be concluded that creative credit provision has a significant influence on business success. This is evident from the results of simple linear regression analysis resulting from the calculation of the t-statistic value of the t value > t table (16.326 > 0.6838) with a significant level of 0.000 < 0.05 which means that Ha is accepted. This means that the loan variable has a significant influence on business success by 93.6% and the remaining 6.4% based on the interpretation of the r value coefficient (Alma, 2009; 81) shows that the relationship between lending and the business success of PT Pawnshop Passo Branch is a positive relationship.

Keywords: Lending, Business Success, MSMEs

Received : 18th April 2025
Revised : 19th September 2025
Accepted : 21th October 2025
Published : 15th November 2025

How to cite : Namkatu, D., Janwarin, X.M., & Tomaso, T. F. (2025). Analisis Pemberian Kredit Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus PT. Pegadaian Cabang Passo). *Kupna Akuntansi: Kumpulan Artikel Akuntansi*, 6(2), 31-36.

DOI : <https://doi.org/10.30598/kupna.v6.i2.p31-36>

License :  This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Copyright : ©2025 Author(s)

1. Pendahuluan

Perkembangan dan persaingan dunia bisnis di era globalisasi saat ini semakin tinggi, dan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang stabil dan berkelanjutan, perlu didukung kokohnya stabilitas makroekonomi dan system keuangan. Untuk mendukung upaya tersebut diperlukan pemberdayaan sector riil khususnya pengembangan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berkontribusi besar dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Selain berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi UMKM dapat menjadi prioritas atau basis system ekonomi rakyat untuk mengurangi permasalahan kemiskinan dan pengangguran, selain itu UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Keberadaan UMKM sangat penting dalam perekonomian sebagai alternative untuk meringankan beban berat perekonomian nasional dalam situasi ekonomi yang buruk.(Lesmono 2015).

Pengembangan usaha mutlak dilakukan agar usaha akan terlihat berkinerja baik, salah satunya adalah melalui pinjaman kredit usaha yang dilakukan pihak pegadaian, salah satu produk dari PT.Pegadaian yang banyak diminati oleh masyarakat terutama Usaha mikro kecil dan menengah yaitu KREASI (Kredit Angsuran Sistem Fidusia) adalah kredit atau pinjaman dengan angsuran bulanan untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan sistem fidusia, yaitu agunan pinjaman berupa BPKB. Kredit jenis ini sangat memudahkan UKM untuk mendapatkan kredit usaha dan banyak diminati, karena prosedur pinjaman yang tidak berbelit-belit. Meskipun prosedur tidak berbelit-belit namun pihak pegadaian tetap mengikuti sifat kehati-hatian dalam menyalurkan kreditnya. Karena, pinjaman ini sering beresiko kredit macet. Berdasarkan data kredit kreasi yang telah dikucurkan pihak pegadaian bahwa hampir lebih dari 5 % kredit yang bermasalah. Data ini tentu saja akan berdampak pada pihak pegadaian sebagai lembaga pemberi kredit. Karena pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan yang memberi akses kepada UMKM yang tidak memiliki modal cukup untuk mengembangkan usahanya.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara. Menurut Tambunan (2012) di Indonesia, UMKM terbukti memiliki peran yang penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 yang mana banyak dari perusahaan-perusahaan besar mengalami kebangkrutan, sedangkan UMKM mampu bertahan dengan kondisi krisis tersebut. Selain itu, sektor ini mampu meningkatkan pendapatan per kapita atau Produk Domestik Bruto (PDB) masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak, UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Oleh karena itu kesalahan yang sering timbul dari kredit macet ini sering disebabkan oleh buruknya pengelolaan uang. Mengutip data terbaru Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kredit bermasalah di segmen UMKM mencapai Berdasarkan data Bank Indonesia (BI), portofolio kredit UMKM per Agustus 2022 baru mencapai Rp 1.214 triliun atau sekitar 19,7% dari total kredit perbankan yang mencapai Rp 6.155 triliun. Penyebab kredit macet UMKM bisa disebabkan oleh faktor internal seperti kegagalan usaha, dan faktor eksternal seperti adanya krisis moneter dan kejadian di luar kemampuan debitur. Memiliki kredit bermasalah merupakan fenomena yang tidak dapat diabaikan dan memerlukan upaya penyelamatan dan penyelesaian kredit. Sehingga, tidak akan berdampak pada likuiditas keuangan UMKM, yang dapat mengganggu kelancaran dan keberlangsungan usahanya dan atau bahkan menjadi bangkrut atau kolaps. Pihak perbankan harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan kepada UMKM benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Kredit

Dalam pengertian sederhana kredit merupakan penyaluran dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Dalam bahasa latin, kredit berasal dari kata *credere* yang artinya percaya. Artinya pihak yang memberikan kredit percaya kepada pihak yang menerima kredit, bahwa kredit yang diberikan pasti akan terbayar. Dalam pihak, penerima kredit mendapatkan kepercayaan dari pihak yang memberikan pinjaman, sehingga pihak pinjaman berkewajiban untuk mengembalikan kredit yang diterimanya. (darmawi 2018).

Menurut Kasmir (2016: 84) mendefinisikan Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersembahkan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau bagi hasil. Unsur kredit menurut Kamsir (2016:114) yaitu:

1. Kepercayaan
2. Kesepakatan
3. Jangka Waktu
4. Resiko
5. Balas jasa

2.2 Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2016:66) bahwa untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang. Menurut Moch. Kohar Mudzakar (2011:21) Keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya. Faktor- faktor Keberhasilan Usaha Menurut Suryana (2016:108) yaitu :

1. Kemampuan dan kemauan
2. Tekad yang kuat dan bekerja keras
3. Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat.

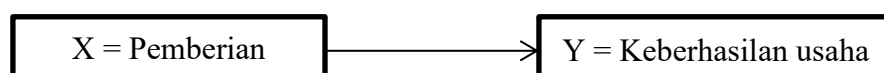
2.3 Hubungan antara Pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha

- HO = Pemberian kredit Berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha itu berarti Semakin aktif pemberian kredit dilakukan Oleh PT Pegadaian (perserco) semakin tinggi kemungkinan nasabah untuk mengambil Kredit.
- HO = Pemberian kredit berpengaruh secara positif Terhadap Keberhasilan usaha PT Pegadaian Cabang Passo, Hal ini berarti semakin baik kualitas pemberian kredit dapat meningkatkan keberhasilan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian ia menunjukkan bahwa kualitas pemberian kredit yang diberikan oleh staf pegawai Pegadaian berpengaruh terhadap Keberhasilan usaha dimana hal ini CPihak pegawai pegadaian atau telah memberikan pelayanan yang sesuai dengan diharapkan sehingga ada keberhasilan usaha yang dirasakan oleh Nasabah PT Pegadaian (Perserco) Cabang passo.

2.4 Kerangka konseptual

Adapun kerangka konseptual yang akan digambarkan dalam bagan sebagai berikut :



Variabel X (Pemberian kredit) → Keberhasilan usaha (Y)

2.5 Hipotesis

Berdasarkan teori dan konsep yang sudah diuraikan, dan hipotesis penelitian yang sudah dirumuskan sebagai berikut :

Ha : Pemberian kredit memiliki dampak positif secara signifikan terhadap keberhasilan usaha

3. Metode penelitian

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Menurut Syamsudin dan Damayanti (2011:89), "Deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan angka-angka untuk menggambarkan karakteristik individu atau kelompok." Berdasarkan pengertian tersebut, setelah data kuantitatif dalam bentuk angka disajikan, data tersebut akan dijelaskan secara kualitatif untuk menggambarkan pengaruh pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menengah, sebagaimana yang disetujui oleh Makmur. Analisis ini menggunakan data angka yang diperoleh dari hasil perhitungan dan penelitian terkait pengaruh pemberian kredit terhadap keberhasilan usaha, di mana angka-angka tersebut berasal dari kuesioner yang mengandung data kuantitatif, Populasi dan sampel. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen dan variabel dependen yaitu pemberian kredit (X) dan keberhasilan usaha. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana dengan bantuan software SPSS versi 23.

3.2 Populasi Dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Djaali (2020:40), populasi merujuk pada keseluruhan unit penelitian atau unit analisis yang akan diteliti atau dipelajari karakternya, yang terbagi menjadi dua jenis, yaitu populasi sampling dan populasi sasaran. Menurut Sugiyono (2021:130), populasi adalah area generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek dengan jumlah dan karakteristik tertentu, yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian disimpulkan. Objek penelitian ini adalah nasabah penerima kredit KUR di PT Pegadaian (Persero) cabang Passo UPC Poka.

3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2021:131), sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel adalah sebagian unit yang ada dalam populasi, yang karakteristiknya akan diselidiki atau dipelajari, sebagaimana dijelaskan oleh Djaali (2020:40). Teknik pengambilan sampel disebut dengan sampling (Sugiyono 2021:133). Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan total sampling. Total sampling adalah teknik di mana seluruh anggota populasi dijadikan sampel. Alasan menggunakan teknik ini adalah karena jumlah populasi yang kurang dari 100 (Sugiyono, 2021:140). Oleh karena itu, sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 40 orang nasabah penerima kredit KUR di PT Pegadaian (Persero) Cabang Passo UPC Poka.

4 Hasil Penelitian dan pembahasan

4.1 Hasil penelitian

4.1.1 Uji Hipotesis

Uji hipotesis Digunakan untuk menentukan apakah variabel independen (X) memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y) secara parsial, dengan ketentuan bahwa jika tingkat signifikansi $< \alpha$ (0,05), maka hipotesis dapat diterima. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan perbandingan antara hasil uji t dan t tabel pada tingkat signifikansi 5% atau $\alpha = 0,05$.

	B	Std. Error	Coefficients Beta	t	Sig
(Constant)	-,574	1,692		-,339	,736
Pemberian Kredit	1,015	,062	,936	16,326	,000

4.2 Pembahasan

Hasil perhitungan dapat diketahui bahwa Pemberian kredit memiliki dampak terhadap keberhasilan usaha di PT Pegadaian (Persero) Cabang.Passo. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi yang sebesar 1,015. Nilai yang diperoleh menunjukkan angka positif, yang berarti bahwa peningkatan pemberian kredit berdampak baik terhadap keberhasilan usaha di PT Pegadaian Cabang Passo. Nilai korelasi (r) menggambarkan sejauh mana hubungan antara variabel pemberian kredit sebagai variabel independen dan keberhasilan usaha sebagai variabel dependen. Hasil analisis korelasi yang didapatkan dari output regresi (terlampir) menunjukkan bahwa hubungan antara variabel pemberian kredit dan keberhasilan usaha di PT Pegadaian Cabang Passo memiliki nilai $r = 0,936$, yang berarti bahwa hubungan antara keduanya mencapai 93,6%,Nilai koefisien korelasi (r) tersebut menunjukkan adanya hubungan positif antara pemberian kredit dan keberhasilan usaha masyarakat di Desa Passo, Waeheru, dan Nania. Nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,936 atau 93,6% menurut interpretasi koefisien nilai r (Alma, 2009:81) menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara pemberian kredit dan keberhasilan usaha di PT Pegadaian Cabang Passo.

Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Keberhasilan Usaha Di PT Pegadaian (Persero) Cabang Passo.

Dalam penelitian ini, pemberian kredit yang baik diukur melalui kuesioner yang dibagikan, yang menghasilkan nilai korelasi (r) sebesar 0,936 atau 93,6%. Tujuan ini hanya dapat tercapai dengan usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan pemberian kredit seoptimal mungkin. Peningkatan keberhasilan usaha secara terus-menerus merupakan salah satu tujuan utama dari pemberian kredit,Usaha peningkatan Keberhasilan usaha di PT pegadaian cabang passo hanya dapat dicapai secara maksimal, apabila pegawai pegadaian memberikan pemberian kredit dengan kualitas bagi seorang nasabah PT Pegadaian. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kualitas Pemberian kredit memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha di PT Pegadaian Cabang passo. Hal ini berarti semakin baik kualitas pemberian kredit dapat meningkatkan keberhasilam usaha. Berdasarkan hasil penelitian ini ia menunjukan bahwa kualiatas pemberian kredit yang berikan oleh staf pegawai pegadaian berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dimana dalam hal ini pihak pegawai pegadaian atau telah memberikan pelayanan yang sesuai dengan yang diharapkan sehingga ada keberhasilan usaha yang rasakan oleh nasabah PT pegadain (perserro) Cabang passo.

5. Kesimpulan

Hasil perhitungan dapat diketahui bahwa Pemberian kredit memiliki dampak terhadap keberhasilan usaha di PT Pegadaian (Persero) Cabang.Passo. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi yang sebesar 1,015. Nilai yang diperoleh menunjukkan angka positif, yang berarti bahwa peningkatan pemberian kredit berdampak baik terhadap keberhasilan usaha di PT Pegadaian Cabang Passo. Nilai korelasi (r) menggambarkan sejauh mana hubungan antara variabel pemberian kredit sebagai variabel independen dan keberhasilan usaha sebagai variabel dependen.

DAFTAR PUSTAKA

- Eva Ida Malau,(2020) Analisis pemberian kredit pada PT bank sumut Pamatangsiantar jurnal akuntansi manajemen Indonesia dan jamin volume 2 nomor 2,E-ISSN:2684-8309.
- Hasyim Mochtar,(2019) Pengaruh pemberian kredit usaha rakyat (KUR) terhadap pendapatan usaha mikro (studi kasus pada PT.bank sulsebar kantor pusat makasar)jurnal,prodi manajemen,dan volume 2 nomor 2 hal 58-72 e-ISSN: 2615-8868.
- Setyawati, V. D., & Lusy, L. (2020). Analisis Pemberian Kredit Terhadap Pendapatan. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Dewantara*, 3(1), 78-88.
- Frida Divianitasya,Suabatul Aslamiya,(2022) Analisis pemberian kredit pada perusahaan umum daerah BPR BANK GRESIK, Jurnal ,ekonomi dan bisnis, Vol 5 No.1
- Vencentia Devina, lusy,(2020) Analisis pemberian kredit terhadap pendapatan,jurnal riset akuntansi dan keuangan dewantara,dan vol. 4 No.1 hal 78-88,e-ISSN 2654-4369.
- Ni Wayan Nopiani,Ananta Wikrama tungga Atmadja, Lucy Srimusmini,(2020) Analisis transparansi system pemberian kredit pada usaha simpan pinjam kesejateraan bersama peringadi banjar adat kawan bangil,jurnal,Ekonomi akuntansi,Vol :11 No.2 e-ISSN :2614- 1930.
- Sugyono, S.(2015).Metode Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif,dan R&D.Afabeta bandung.