



LENDING RELATIONSHIP DAN DAMPAKNYA TERHADAP AKSES KREDIT BAGI USAHA KECIL DAN MIKRO: STUDI PADA USAHA SIMPAN PINJAM OLEH BADAN USAHA MILIK DESA/BUMDES DI PULAU LOMBOK

Embun Suryani¹, Donny Oktaviansyah², Adi Septiawan³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unram

Email : embunsur74@gmail.com

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unram

³Politeknik LP3I Jakarta

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Keywords : <i>Asymmetric information, intensity of relationship, interest rate, collateral, micro credit, LKM BUMDes</i></p> <p>Kata Kunci : <i>Informasi asimetri, intensitas hubungan, tingkat bunga, jaminan, kredit mikro, LKM BUMDes</i></p> <p>How to cite : <i>Suryani, Embun., Oktaviansyah, Donny., Septiawan, Adi., (2020). Lending Relationship Dan Dampaknya Terhadap Akses Kredit Bagi Usaha Kecil Dan Mikro: Studi Pada Usaha Simpan Pinjam Oleh Badan Usaha Milik Desa/Bumdes Di Pulau Lombok. JMM UNRAM, 9(4),369-382</i></p> <p>DOI: http://dx.doi.org/10.29303/jmm.v9i4.583</p> <p>Dikumpulkan : 28 September 2020 Direvisi : 24 November 2020 Dipublikasi : 04 Desember 2020</p>	<p>ABSTRACT</p> <p><i>The informal sector in developing countries like Indonesia is able to grow rapidly and is able to absorb labor. However, the ability to access credit is one of the main obstacles for the development and growth of Small and Micro Enterprises (SMEs). Microcredit is characterized with the existence of information asymmetry, for that we need a different approach in distributing financing for SMEs, one of which is to apply the approach lending relationship. The research was conducted at 12 Lembaga Keuangan Mikro (LKM) BUMDes in Lombok. The results indicate that the variable lending relationship positively affects credit approval and the period for credit approval submitted by customers. It means that loan approval and approval timeframes increase with the increase in the intensity of the relationship between LKM BUMDes and micro customers. The interest rate and the application of collateral do not have a positive effect on lending relationships. The implication of these results is to illustrate the intensity of interactions between borrowers and lenders can provide credit access for micro customers. Another implication shows that the microcredit distribution strategy must be carried out by building continuous relationships with customers to reduce the occurrence of information asymmetry in micro-credit distribution</i></p> <p>Sektor informal di negara berkembang seperti Indonesia mampu berkembang pesat dan mampu menyerap tenaga kerja. Namun demikian, kemampuan mengakses kredit</p>

		<p>merupakan salah satu kendala utama bagi perkembangan dan pertumbuhan Usaha Kecil dan Mikro (UKM). Kredit mikro dicirikan dengan adanya asimetri informasi, untuk itu diperlukan pendekatan yang berbeda dalam penyaluran pembiayaan bagi UKM, salah satunya adalah dengan menerapkan pendekatan lending relationship. Penelitian dilakukan di 12 Lembaga Keuangan Mikro (LKM) BUMDes di Lombok. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable lending relationship berpengaruh positif terhadap persetujuan kredit dan jangka waktu persetujuan kredit yang diajukan oleh nasabah. Hasil ini menunjukkan bahwa persetujuan kredit meningkat seiring dengan meningkatnya intensitas hubungan antara LKM BUMDes dengan nasabah mikro. Tingkat suku bunga dan penerapan agunan tidak berpengaruh positif terhadap hubungan antara nasabah dan staf kredit LKM BUMDes. Implikasi dari hasil penelitian ini adalah untuk menggambarkan bahwa intensitas interaksi yang tinggi antara nasabah dan kreditur dapat meningkatkan akses kredit bagi nasabah mikro. Implikasi lain menunjukkan bahwa strategi penyaluran kredit mikro harus dilakukan dengan membangun hubungan yang berkesinambungan dengan nasabah untuk mengurangi terjadinya asimetri informasi dalam penyaluran kredit mikro</p> <p><i>Copyright © 2020. Embun Suryani, Donny Oktaviansyah, Adi Septiawan. All rights reserved.</i></p>
--	--	--

1. PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran dan kontribusi penting terhadap perekonomian nasional baik ditinjau dari segi jumlah usaha dan penyerapan tenaga kerja. Sektor ini berkontribusi signifikan terhadap pembentukan PDB (Product Domestic Bruto) pada 5 tahun terakhir sebesar 60,34 persen dengan kemampuan penyerapan tenaga kerja yang cukup tinggi, yakni sebesar 97,22 persen (Tajuddien dan Santoso, 2019) dan mampu bertahan dalam kondisi krisis ekonomi di tahun 1998 (Indrawani, 2019). Berdasarkan data BPS tahun 2014 jumlah UMKM di Indonesia ada sebanyak 57,89 juta unit, atau 99,99 persen dari total jumlah pelaku usaha nasional. UMKM memberikan kontribusi terhadap kesempatan kerja sebesar 96,99 persen, dan terhadap pembentukan PDB sebesar 60,34 persen (BPS, 2014).

Disisi lain, UMKM masih tetap dihadapkan pada hambatan mendasar yang secara garis besar meliputi: 1) masih dihadapkan pada kesulitan untuk mengakses pasar global atas

produk-produk yang dihasilkannya (Hery, et al, 2019); 2) masih lemahnya pengembangan dan penguatan usaha (Jaswadi, 2016); serta 3) keterbatasan akses terhadap pembiayaan-pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal terutama dari perbankan (Zulkarnain, 2019). Penelitian terdahulu mengungkapkan bahwa sektor UMKM menghadapi lebih banyak kendala dalam mengakses kredit bila dibandingkan dengan perusahaan besar (Saadani, 2010; Beck and Demircuc-Kunt, 2006; Cull et al., 2006; Batra et al., 2003; Bai et al., 2006). Keterbatasan akses kredit bagi UMKM disebabkan karena adanya asimetri informasi yang mendorong timbulnya adverse selection dan moral hazard, sehingga menyebabkan risiko kredit bagi UMKM meningkat (Suryani, 2015; Cull et al., 2006).

Selain itu, UMKM khususnya di negara berkembang, seperti di Indonesia bersifat mikro dengan modal kecil, tidak berbadan hukum dengan manajemen yang sebagian besar masih bersifat tradisional dan ketiadaan jaminan. Karakteristik ini menyebabkan UMKM dikategorikan sebagai tidak "bankable" berdasarkan prinsip perbankan. Kondisi ini menyebabkan sektor perbankan maupun lembaga keuangan lainnya membatasi pemberian kredit bagi pengusaha mikro dan mensyaratkan agunan yang lebih tinggi (Bhattacharya dan Thakor, 1993; Stiglitz dan Weiss, 1981). Berdasarkan data Bank Indonesia pada akhir tahun 2015, baki debit kredit untuk UMKM sebesar 19.9% dari total kredit perbankan (BI, 2016). Menurut klasifikasi usaha, sebagian besar kredit UMKM disalurkan pada kredit usaha menengah yaitu 47.2% dan selebihnya kepada kredit usaha kecil 28.8% dan kredit usaha mikro sebesar 24.0% (BI, 2016). Sedangkan dari sisi penggunaan sumber pembiayaan yang digunakan oleh pelaku UMKM menunjukkan bahwa hanya 17,5% dari total UMKM yang menggunakan dana perbankan, sisanya 82,5% tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga non-bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, dan lainnya (Kementerian Negara KUKM, 2003).

Kondisi dimana peminjam tidak memiliki aset yang dapat digunakan untuk agunan dan kreditur tidak memiliki informasi yang cukup tentang kelayakan kredit bagi peminjam, maka dibutuhkan pendekatan yang spesifik untuk menyalurkan pembiayaan bagi UMKM. Salah satu pendekatan yang dipercaya efektif untuk mengurangi informasi asimetri dalam pembiayaan mikro adalah dengan membangun hubungan dan interaksi yang intensif antara nasabah mikro dengan LKM, dan terbukti dapat meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi UMKM (Ono et al., 2011; Cole, 1998; Petersen and Rajan, 1994). Pendekatan ini selanjutnya dikenal dengan pendekatan *lending relationship*. Melalui *lending relationship* ini memungkinkan kreditur untuk menilai dan mengevaluasi kelayakan nasabah mikro sehingga tidak ada lagi informasi asimetri antara mereka.

Cole (1998) telah menguji bahwa persetujuan kredit meningkat seiring semakin intensifnya hubungan nasabah-peminjam, dikarenakan melalui hubungan tersebut peminjam mampu menilai resiko kredit dari nasabah. Selanjutnya berdasarkan Beck et al. (2008) bahwa durasi keputusan persetujuan kredit, yaitu rentang waktu antara permohonan pinjaman dan tanggal persetujuan, juga dipengaruhi oleh *lending relationship*. Berger and Udell (1995) dan Degryse and Van Cayseele (2000) juga membuktikan bahwa intensitas hubungan nasabah-peminjam berpengaruh terhadap meningkat dan menurunnya suku bunga yang dikenakan pada nasabah.

Namun, beberapa peneliti lain memberikan hasil yang bertolak belakang bahwa *lending relationship* tersebut tidak berpengaruh terhadap suku bunga (Petersen and Rajan, 1994; Elsas and Krahen, 1998). Hal ini juga dibuktikan oleh Suryani (2015) yang menguji dampak hubungan antara nasabah dan peminjam terhadap persyaratan kredit untuk skim Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan membuktikan bahwa hubungan tersebut tidak berpengaruh terhadap tinggi rendahnya suku bunga KUR yang diberikan bagi nasabah mikro. Intensitas *lending relationship* juga dapat mempengaruhi persyaratan agunan, tetapi bukti-bukti

empiris tidak menunjukkan hasil yang konsisten. Menkhoff et al. (2006) menyimpulkan bahwa agunan dengan nilai yang tinggi diperlukan untuk mengurangi risiko kredit bagi UMKM. Sedangkan Degryse dan Van Cayseele (2000) dan Berger dan Udell (1995) menyatakan bahwa persyaratan agunan atau tingkat agunan cenderung menurun seiring waktu dan dengan semakin seringnya pinjaman diberikan.

Aspek lending relationship antara nasabah-kreditur dalam kredit mikro belum banyak diuji secara empiris di Indonesia, untuk itu peneliti tertarik untuk menyelidiki bagaimana intensitas hubungan (lending relationship) mempengaruhi kemampuan UMKM untuk mengakses kredit. Untuk itu, secara umum penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menggambarkan bagaimana lending relationship terbentuk dalam proses penyaluran kredit kepada nasabah mikro oleh lembaga keuangan mikro dalam hal ini BUMDes. Selain itu, penelitian ini juga menguji bagaimana hubungan LKM BUMDes-nasabah dapat mempengaruhi akses dan persyaratan kredit dalam pinjaman mikro di Pulau Lombok. Untuk penelitian akan menguji pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) bagaimanakah hubungan antara lending relationship dengan persetujuan kredit yang diberikan LKM BUMDes; 2) bagaimanakah hubungan antara lending relationship dengan jangka waktu diberikannya persetujuan kredit oleh LKM BUMDes; 3) bagaimanakah hubungan antara lending relationship dengan tingkat bunga pinjaman yang diberikan oleh LKM BUMDes; 4) bagaimanakah hubungan antara lending relationship dengan jaminan kredit yang diberikan oleh LKM BUMDes

2. KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Lending Relationship dalam Kredit Mikro dan Kecil

Hubungan kreditur-nasabah dapat membantu kreditur mengumpulkan informasi yang berharga tentang nasabah yang tidak dapat diperoleh melalui pasar keuangan. Informasi ini diidentifikasi sebagai "soft information" yang tidak mudah untuk diobservasi, diverifikasi atau disalurkan kepada orang lain, karena informasi ini sulit untuk diukur dan disalurkan melalui struktur organisasional (Berger and Udell, 2001). Kreditur atau lembaga keuangan lebih cenderung untuk lebih membangun hubungan yang lebih intens dengan nasabah untuk mengatasi adanya informasi asimetri dalam kredit kecil dan mikro. Kemampuan untuk mengumpulkan "soft information" didukung dengan melakukan transaksi yang berulang. Biaya pengumpulan "soft information" tentang nasabah cukup tinggi jika nasabah dan kreditur bertransaksi hanya sekali, namun biaya ini dapat dikurangi dengan mengevaluasi dan menilai nasabah melalui transaksi yang berulang-ulang. Dengan demikian, relationship lending mempengaruhi biaya pinjaman. Hubungan terus-menerus antara kreditur dan nasabah dalam menyediakan berbagai layanan keuangan dapat menghasilkan masukan yang berharga bagi kreditur untuk membuat keputusan tentang apakah memperpanjang kredit, bagaimana biaya pinjaman, dan apakah memerlukan agunan atau membuat persyaratan lainnya. Setiap kali bank/kreditur memperbarui kontrak pinjaman, dimana keputusan pemberian kredit tersebut merupakan pengakuan bank/kreditur atas kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban hutangnya, sehingga menurunkan biaya penilaian atas kelayakan nasabah tersebut. (Petersen and Rajan, 1994).

Relationship lending umumnya berhubungan dengan pengumpulan soft information secara dari waktu ke waktu dengan menjalin hubungan nasabah UKM dan masyarakat sekitarnya. Soft information ini tidak mudah untuk diamati, diverifikasi, atau diberikan ke orang lain. Informasi personal yang dikumpulkan oleh kreditur melalui hubungan yang terus menerus antara nasabah dan kreditur (relationship lending) memungkinkan kreditur

memperoleh pengetahuan yang berharga tentang nasabah dan memungkinkan untuk negosiasi kontrak kredit dengan biaya yang lebih murah. Selanjutnya, hal ini dapat mengurangi pembatasan kredit bagi UKM (Elsas dan Krahn, 1998).

Relationship lending ini membentuk interaksi-interaksi individu yang mengurangi berbagai hambatan jangka panjang karena adanya ketidakpercayaan serta memperkuat kebiasaan kerjasama. Kekuatan hubungan ini terbentuk dalam jangka waktu yang cukup panjang yang terjadi selama kreditur memberikan produk-produk keuangannya kepada nasabah (Ono et al., 2013; Ono and Uesugi, 2009; Berger and Udell, 2001). Interaksi dinamis antara kreditur dan nasabah membutuhkan hubungan yang positif dari keduanya. Kreditur hanya dapat menyadari kebutuhan para nasabah jika mereka memberikan informasi yang benar dan tepat waktu. Dalam hubungan yang kuat, kreditur (Account Officer/AO) memahami karakteristik operasional dari setiap usaha nasabah dan memperoleh sinyal yang berkaitan dengan aspek manajerial dan prospek bisnis nasabah. Selanjutnya mengarah pada pemahaman terbaik tentang kebutuhan dan sumber daya nasabah. Sejauh ini, interaksi kedua mitra menciptakan pemahaman yang lebih baik dari keduanya, kemudian menurunkan biaya pemantauan dan juga suku bunga pinjaman. Kesimpulan ini konsisten dengan kerangka interaksi sosial dalam hubungan bisnis-ke-bisnis (Blois, 1999).

Beberapa bukti empiris yang berkaitan dengan adanya relationship lending disajikan oleh beberapa peneliti. Relationship lending mengurangi informasi asimetri dan meningkatkan ketersediaan kredit untuk usaha kecil dan menengah (Ono et al., 2011). Hubungan ini juga secara signifikan terkait dengan ketersediaan kredit dan jangka waktu kredit, misalnya, persyaratan agunan dan suku bunga pinjaman (Petersen dan Rajan, 1994; Berger dan Udell, 2001; Cole, 1998; Lukas et al., 2012; Lehmann dan Neuberger, 2001). Selanjutnya, peneliti lain menemukan bahwa kepercayaan, kepercayaan diri, dan kepuasan memiliki peran penting dalam peningkatan hubungan kreditur-nasabah (Uzzi, 1999; Ganesan, 1994). Kepercayaan dapat mengekspresikan track record yang baik di masa lalu yang dapat mengurangi moral hazard dan dengan demikian dapat menurunkan biaya evaluasi.

Oleh karena itu, karakteristik relationship lending memberikan dampak signifikan pada kualitas dan kuantitas informasi yang diberikan kepada kreditur. Uzzi (1999) menyelidiki bagaimana kualitas hubungan dan interaksi sosial mempengaruhi kapasitas dari nasabah mikro untuk mendapatkan kredit dan menurunkan biaya kredit. Relationship lending ini dapat menciptakan kerjasama yang menghasilkan hubungan yang berkelanjutan, dimana kedua belah pihak saling percaya. Seperti yang disimpulkan oleh Fisman dan Khanna (1999), pada kondisi kurangnya kepercayaan, individu cenderung untuk memperoleh lebih banyak informasi dan mempertimbangkan untuk lebih melakukan monitoring dalam rangka mengurangi oportunistik. Artinya, dengan arus informasi yang lebih baik menunjukkan bahwa adanya kepercayaan dengan memahami perilaku orang lain.

2.2. Pengembangan Hipotesis

Persetujuan kredit memiliki hubungan positif dengan intensitas hubungan atau interaksi antara pemberi pinjaman dan nasabah. Berdasarkan penelitian Cole (1998) telah menguji bahwa persetujuan kredit meningkat seiring semakin intensifnya hubungan nasabah-peminjam, dikarenakan melalui hubungan tersebut peminjam mampu menilai risiko kredit dari nasabah. Berdasarkan hubungan ini dibentuk hipotesis pertama sebagai berikut:

H1: Intensitas hubungan (lending relationship) berpengaruh positif pada peningkatan persetujuan kredit.

Jaminan atau agunan adalah aset pihak peminjam yang dijanjikan kepada pemberi pinjaman jika peminjam tidak dapat mengembalikan pinjaman tersebut. Dalam penerangan kredit, jaminan sering menjadi faktor penting untuk meningkatkan nilai kredit

perseorangan ataupun perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Degryse dan Van Cayseele (2000) dan Berger dan Udell, (1995) tentang agunan menjelaskan bahwa persyaratan agunan atau tingkat agunan cenderung menurun seiring waktu dan dengan semakin seringnya pinjaman diberikan. Agunan sebagai syarat pinjaman merupakan bukan syarat peminjaman mutlak. Berdasarkan hubungan ini dibentuk hipotesis kedua sebagai berikut:

H2: Intensitas hubungan (lending relationship) berpengaruh positif persyaratan agunan kredit.

Beck et al. (2008) bahwa durasi keputusan persetujuan kredit, yaitu rentang waktu antara permohonan pinjaman dan tanggal persetujuan, juga dipengaruhi oleh lending relationship. Penurunan rentang waktu permohonan dan persetujuan pinjaman sejalan dengan semakin intensifnya hubungan antara kreditur dan debitur. Waktu permohonan kredit akan menentukan persetujuan kredit yang diajukan, setiap keputusan permohonan kredit, harus memperhatikan penilaian syarat-syarat umum yang pada dasarnya tercantum dalam laporan pemeriksaan kredit dan analisis kredit. Berdasarkan hubungan ini dibentuk hipotesis ketiga sebagai berikut :

H3: Intensitas hubungan (lending relationship) berpengaruh negatif pada lama waktu permohonan atau tanggal persetujuan pinjaman.

Berger and Udell (1995) dan Degryse and Van Cayseele (2000) mendapatkan hasil penelitian dan membuktikan bahwa intensitas hubungan nasabah-peminjam berpengaruh terhadap meningkat dan menurunnya suku bunga yang dikenakan pada nasabah. Tingkat bunga dalam pinjaman sangat memiliki keterkaitan erat dengan kemampuan pinjaman yang dilakukan peminjam (Dondo, 2013). Peneliti lain memberikan hasil yang bertolak belakang bahwa lending relationship tersebut tidak berpengaruh terhadap suku bunga (Petersen and Rajan, 1994; Elsas and Krahen, 1998). Untuk itu, dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut:

H4: Intensitas hubungan (lending relationship) tidak berpengaruh terhadap tingkat suku bunga pinjaman.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan fenomenologi dilakukan untuk mendeskripsikan fenomena hubungan interaksi antara pelaku usaha mikro dengan peminjam (lender) dalam hal ini adalah pengelola usaha simpan pinjam yang dikelola BUMDes. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan sampel survey dengan menggunakan alat pengumpulan data berupa kuesioner dan in-depth interview.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah dan pengelola usaha simpan pinjam yang dikelola BUMDes yang ada di Pulau Lombok. Populasi dari BUMDes di Pulau Lombok adalah sebanyak 260 BUMDes, sedangkan populasi BUMDes yang memiliki usaha simpan pinjam sebanyak 86 BUMDes (REKAP BUMdes NTB, 2018). Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode purposive sampling, yaitu BUMDes yang dipilih sebagai objek penelitian adalah BUMDes yang aktif dan mengelola usaha simpan pinjam, yaitu sebanyak 12 sample.

3.1. Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel

Variabel independen dalam penelitian ini adalah lending relationship yang diprosikan dengan menggunakan kedekatan atau intensitas hubungan antara nasabah mikro

dengan pengurus BUMDes. Periode (tahun) hubungan nasabah-peminjam juga dijadikan sebagai indikator untuk mengukur intensitas hubungan. Indikator dari variabel ini adalah rentang waktu dari tanggal aplikasi pinjaman pertama dan hubungan sosial yang ada.

Variabel independen diuji pengaruhnya terhadap empat variabel output. Variabel dependen pertama adalah persetujuan kredit, yang diukur dengan jumlah persetujuan kredit yang dimiliki nasabah (responden). Variabel dependen kedua adalah rasio jaminan, apakah penerapan agunan atau jaminan kredit berdasarkan nilai pinjaman yang disetujui. Variabel dependen ketiga adalah durasi keputusan persetujuan kredit, yang diukur dengan rentang waktu berapa hari antara aplikasi dan tanggal persetujuan, variabel dependen keempat adalah tingkat bunga riil. Peneliti juga membentuk variabel kontrol berdasarkan karakteristik nasabah, kredit dan petugas marketing kredit.

3.2. Prosedur Analisa Data

Prosedur analisis data pada penelitian ini adalah pertama melakukan analisis korelasi antara semua variabel-variabel, dimana analisis ini dilakukan dengan membagi menjadi dua panel, panel 1 terdiri analisis data berdasarkan karakteristik data independen yang benar, sedangkan panel 2 hanya dilakukan dengan melakukan analisis regresi linear berganda.

3.2.1. Panel I Regresi Logistik

Regresi logistik adalah salah satu pendekatan model matematis yang digunakan untuk menganalisis hubungan satu atau beberapa variabel prediktor (independen) dengan sebuah variabel respon (dependent) kategori yang bersifat dikotom/binary. Pada regresi logistik jika variabel responnya terdiri dari dua kategori misalnya $Y=1$ menyatakan hasil yang diperoleh "iya" dan $Y=0$ menyatakan hasil yang diperoleh "tidak" maka regresi logistik tersebut menggunakan regresi logistik biner. Panel 1 ini menguji antara 2 variabel dependen, yakni persetujuan kredit dan penerapan agunan, sedangkan untuk variabel independen menggunakan 1 variabel independen utama (lending relationship) dan 6 variabel kontrol (umur, gender, pendidikan, sektor usaha, lama berusaha, dan jumlah modal).

$$g(x) = \ln \frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} = (\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_p x_p)$$

3.2.2. Panel II Analisis Linear Berganda

Berdasarkan variabel independen dan dependen tersebut pada penelitian ini, maka peneliti menggunakan analisis regresi linear berganda. Sebelum melakukan uji, peneliti melakukan uji asumsi klasik terlebih dahulu. Panel 2 ini menguji 2 variabel dependen, yakni lama waktu persetujuan kredit dan persentase bunga yang diterapkan, dengan 1 variabel independen utama (lending relationship) dan 6 variabel kontrol (umur, gender, pendidikan, sektor usaha, lama berusaha, dan jumlah modal), sehingga dapat disusun persamaan sebagai berikut (Ghozali, 2006) :

$$Y_1 = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + e$$

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Analisis Data

4.1.1. Analisis Data Regresi Logistik

Pengujian dilakukan untuk melihat pengaruh variabel dependen (persetujuan kredit) terhadap 7 variabel independen, yakni lending relationship (X1), gender (X2), pendidikan (X3), umur (X4), sektor usaha(X5), pengalaman berbisnis(X6), dan jumlah modal (X7). Hasil analisis regresi logistik menunjukkan besaran Nagelkerke R Square sebesar 0.746 atau 74,6%. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya proporsi varian dari logit persetujuan kredit yang bisa dijelaskan oleh 1 variabel utama dan 6 variabel kontrol independen sebesar 74,6% dan sisanya yaitu 25,4% dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar penelitian ini.

Tabel 2. Hasil analisis regresi logistik

Variabel independen	B	Standar error	Sig.	Odd ratio
Lending relationship (X1)	4.361	1.295	0.001	78.329*
Gender (X2)	1.772	1.298	0.172	5.883
Pendidikan (X3)	-0.340	0.558	0.543	0.712
Umur (X4)	3.258	2.360	0.167	25.987
Sektor usaha (X5)	-1.695	1.343	0.207	0.184
Pengalaman berbisnis (X6)	0.009	0.077	0.908	1.009
Jumlah modal (X7)	-1.828	0.977	0.061	0.161**
Konstanta	6.617	6.969	0.342	747.352
Nagelkerke R Square	74.6%			
N	109			

*signifikan pada $\alpha = 5\%$

**signifikan pada $\alpha = 10\%$

Variabel utama pada penelitian ini adalah variabel lending relationship (X1), variabel ini berpengaruh positif dan signifikan terhadap persetujuan kredit. Variabel lending relationship memiliki nilai odds ratio sebesar 78,329, yang menunjukkan bahwa peningkatan Lending Relationship (X1) akan meningkatkan probabilitas persetujuan kredit kepada nasabah sebesar 78,329 kali lebih tinggi dibandingkan dengan nasabah yang tidak mempunyai menjalin hubungan dan komunikasi yang intens dengan AO dari LKM BUMDes. Hasil ini mengimplikasikan bahwa dengan semakin intensifnya hubungan atau komunikasi antara AO dari LKM BUMDes dengan nasabah mikronya maka semakin besar probabilitas kredit yang diajukan oleh nasabah untuk disetujui.

Sedangkan variabel jumlah modal menunjukkan pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap persetujuan kredit. Variabel jumlah modal memiliki nilai odds ratio sebesar 0,161, yang menunjukkan bahwa peningkatan jumlah modal (X7) akan mengurangi probabilitas persetujuan kredit kepada nasabah sebesar 0,161 kali lebih tinggi dibandingkan dengan nasabah yang memiliki jumlah modal yang lebih rendah. Hasil ini mengimplikasikan bahwa skim kredit yang disediakan oleh LKM BUMDes diperuntukkan untuk memberikan akses modal bagi nasabah mikro dan masyarakat desa yang tergolong ekonomi lemah. Hal ini menyebabkan nasabah mikro memiliki probabilitas yang lebih tinggi untuk memperoleh persetujuan kredit dari LKM BUMDes.

4.1.2. Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi berganda untuk melihat pengaruh variabel utama dan variabel kontrol terhadap waktu persetujuan kredit nampak pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil analisis regresi berganda I

Variabel independen	B	Standar error	Sig.
Lending relationship (X1)	-0.669*	0.211	0.003
Gender (X2)	0.365	0.345	0.296
Pendidikan (X3)	0.030	0.177	0.867
Umur (X4)	0.875	0.547	0.116
Sektor usaha (X5)	0.428	0.401	0.291
Pengalaman berbisnis (X6)	-0.045**	0.026	0.083
Jumlah modal (X7)	0.397	0.279	0.161
Konstanta	0.032	2.206	0.988
Adjusted R Square	29.6%		
N	109		

*signifikan pada $\alpha = 5\%$

**signifikan pada $\alpha = 10\%$

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0.032 - 0.669X_1 + 0.365X_2 + 0.030X_3 + 0.875X_4 + 0.428X_5 - 0.045X_6 + 0.397X_7$$

Berdasarkan data diatas, diperoleh adjusted R² sebesar 0, 296 atau (29,6%), yang menunjukkan bahwa perubahan variabel waktu persetujuan kredit dijelaskan oleh variabel lending relationship (X1), gender (X2), pendidikan (X3), umur (X4), sektor usaha(X5), pengalaman berbisnis (X6), dan jumlah modal (X7) sebanyak 29,6%. Sedangkan 70,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Variabel variabel lending relationship berpengaruh negatif dan signifikan terhadap waktu persetujuan kredit, dengan nilai koefisien regresi sebesar -0.669. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan intensitas hubungan (lending Relationship) dapat mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk membuat persetujuan kredit. Hasil ini mengimplikasikan bahwa dengan semakin intensifnya hubungan atau komunikasi antara AO dari LKM BUMDes dengan nasabah mikronya maka akan semakin besar keyakinan AO dari LKM BUMDes untuk memberikan kredit kepada nasabah, dan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk membuat persetujuan kredit bagi nasabah tersebut.

Selanjutnya variabel pengalaman bisnis juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap waktu persetujuan kredit, dengan nilai koefisien regresi sebesar -0.045. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan pengalaman berbisnis dapat mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk membuat persetujuan kredit. Hasil ini mengimplikasikan bahwa dengan semakin berpengalamannya nasabah mikro maka akan semakin besar keyakinan AO dari LKM BUMDes untuk memberikan kredit kepada nasabah, dan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk membuat persetujuan kredit bagi nasabah tersebut.

Analisis linier berganda kedua digunakan untuk menguji pengaruh variabel lending relationship dan 6 variabel control. Hasil analisis linier berganda kedua ditunjukkan pada Tabel 4 berikut.

Tabel 3. Hasil analisis regresi berganda II

Variabel independen	B	Standar error	Sig.
Lending relationship (X1)	0.099	0.111	0.375
Gender (X2)	0.018	0.181	0.920
Pendidikan (X3)	0.043	0.093	0.648
Umur (X4)	-0.177	0.286	0.540
Sektor usaha (X5)	0.023	0.210	0.912
Pengalaman berbisnis (X6)	0.009	0.013	0.511
Jumlah modal (X7)	-0.310*	0.146	0.039
Konstanta	2.954	1.156	0.014
Adjusted R Square	10.7%		
N	109		

*signifikan pada $\alpha = 5\%$

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 2,954 + 0,009X1 + 0,018X2 + 0,043X3 - 0,177X4 + 0,023X5 + 0,009X6 - 0,310X7$$

Berdasarkan data diatas, diperoleh adjusted R2 sebesar 0, 107 atau (10,7%), yang menunjukkan bahwa perubahan egative tingkat bunga dijelaskan oleh egative independen sebanyak 10,7%. Sedangkan sebagian besar yakni 89,3% perubahan egative tingkat bunga dijelaskan oleh egative lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Hasil ini mengindikasikan bahwa tingkat bunga yang ditetapkan bagi skim kredit mikro oleh LKM BUMDes sudah ditetapkan oleh LKM BUMDes dan AO tidak memiliki wewenang untuk merubahnya.

Variabel lending relationship tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat bunga. Demikian pula halnya dengan egative egativ, hanya egative jumlah modal yang berpengaruh egative dan signifikan terhadap tingkat bunga. Variabel jumlah modal memiliki nilai koefisien regresi sebesar -0.310, yang menunjukkan bahwa peningkatan jumlah modal dari nasabah mikro kemungkinan dapat mengurangi tingkat bunga yang dikenakan. Hasil ini mengimplikasikan bahwa dengan semakin tinggi jumlah modal yang dimiliki nasabah mikro maka akan semakin besar keyakinan dari LKM BUMDes untuk memberikan kredit kepada nasabah, dan mengenakan biaya bunga yang lebih rendah.

4.2. Interpretasi

4.2.1. Pengaruh Lending Relationship Terhadap Persetujuan Kredit

Variabel persetujuan kredit memiliki hubungan positif signifikan dengan lending relationship. Artinya bahwa kredit yang diajukan nasabah kepada pengurus LKM BUMDes memiliki tingkat persetujuan yang tinggi seiring dengan intensitas hubungan antara kedua belah pihak. Sehingga semakin tinggi atau konsisten lending relationship maka semakin tinggi logit persetujuan kredit. Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah LKM BUMDes, ditunjukkan bahwa mayoritas nasabah LKM BUMDes memiliki hubungan yang cukup dekat dengan AO dari LKM BUMDes. Seorang nasabah mengungkapkan bahwa dengan mengenal lebih dekat AO dari LKM BUMDes akan mempermudah untuk melakukan pengajuan kredit. Sedangkan informan yang lain mengungkapkan bahwa kedekatan antara pemberi pinjaman dengan nasabah dapat memberikan kemudahan kredit, dalam hal kemudahan persetujuan kredit dan alur peminjaman yang ada.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Cole (1998) telah menguji bahwa persetujuan kredit meningkat seiring semakin intensifnya hubungan nasabah-peminjam, dikarenakan melalui hubungan tersebut peminjam mampu menilai resiko kredit dari nasabah. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Behr, Entzian, dan Guttler (2011) menguatkan bahwa adanya intensitas hubungan yang tinggi antara nasabah dan pengurus pinjaman akan mempermudah terjadinya persetujuan kredit yang diajukan, beserta manfaat lainnya.

4.2.2. Pengaruh Lending Relationship Terhadap Waktu Persetujuan Kredit

Waktu persetujuan kredit dihitung dalam satuan hari, terhitung mulai dari mengajukan kredit sampai hari persetujuan kredit. Lama pengurusan pinjaman di LKM BUMDes rata-rata 2 hari dari awal penyerahan syarat-syarat peminjaman, dengan waktu tercepat, yakni 1 hari dan waktu terlama 7 hari dari awal penyerahan persyaratan peminjaman. Tingginya intensitas hubungan antara nasabah atau peminjam dengan pengurus LKM selaku pemberi pinjaman akan menyebabkan waktu persetujuan kredit yang semakin pendek. Hasil analisis terkait bagaimana waktu persetujuan kredit dipengaruhi oleh kedekatan antara nasabah dan pengurus BUMDes, didukung oleh hasil wawancara mendalam dengan responden. Beberapa responden mengungkapkan bahwa kedekatan hubungan dengan pengurus LKM BUMDes akan lebih mempermudah dan mempercepat proses persetujuan kredit yang mereka ajukan.

Penelitian yang dilakukan Beck et al. (2008) selaras dengan penelitian yang dilakukan peneliti saat ini dimana, peneliti sebelumnya mengungkapkan bahwa durasi keputusan persetujuan kredit, yaitu rentang waktu antara permohonan pinjaman dan tanggal persetujuan dipengaruhi oleh lending relationship. Penelitian terdahulu lainnya yang menguatkan bahwa waktu persetujuan kredit dipengaruhi oleh lending relationship, yakni penelitian yang dilakukan Behr, Entzian, dan Guttler (2011) mengungkapkan bahwa adanya penurunan waktu persetujuan kredit yang diberikan oleh pengurus pinjaman kepada peminjam akibat dampak dari kedekatan atau intensitas hubungan peminjam dan pemberi pinjaman.

4.2.3. Pengaruh Lending Relationship Terhadap Persentase Bunga Kredit

Tingkat bunga pinjaman pada LKM BUMDes tidak dipengaruhi oleh tinggi rendahnya intensitas hubungan antara nasabah dan pemberi pinjaman. Hal ini disebabkan karena LKM BUMDes pemberi pinjaman berdasarkan kebijakan yang dibangun oleh internal pengurus LKM BUMDes tersebut. Persentase bunga yang diterapkan juga tidak terlalu tinggi, antara 1% sampai 2% per 10 bulan sampai 1 tahun.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Petersen dan Rajan, (1994), Elsas and Krahnen (1998) yang menyimpulkan bahwa lending relationship tersebut tidak berpengaruh terhadap suku bunga. Hal ini juga dibuktikan oleh Suryani (2015) yang menguji dampak hubungan antara nasabah dan peminjam terhadap persyaratan kredit untuk skim Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan membuktikan bahwa hubungan tersebut tidak berpengaruh terhadap tinggi rendahnya suku bunga KUR yang diberikan bagi nasabah mikro. Namun, bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Berger and Udell (1995) dan Degryse and Van Cayseele (2000) mengungkapkan bahwa intensitas hubungan nasabah-peminjam berpengaruh terhadap meningkat dan menurunnya suku bunga yang dikenakan pada nasabah.

5. KESIMPULAN

Lending relationship diproksikan dengan kedekatan atau intensitas hubungan antara nasabah dan pengurus LKM BUMDes memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap persetujuan kredit yang diajukan nasabah. Artinya bahwa kedekatan atau intensitas hubungan antara nasabah dan pengurus BUMDes yang tinggi, maka akan berdampak pada tingginya angka persetujuan kredit yang disetujui, selama nasabah mengajukan kredit kepada LKM BUMDes tersebut.

Agunan atau jaminan kredit tidak memiliki pengaruh dengan tinggi atau tidaknya intensitas hubungan antara nasabah dan pengurus BUMDes. Alasan yang banyak mempengaruhi tidak adanya pengaruh antara lending relationship dan agunan adalah penerapan agunan oleh pengurus LKM BUMDes pada nasabah yang tidak memandang dekat atau intensitasnya hubungan, melainkan kebijakan mutlak diantara internal pengurus dengan memperhatikan jumlah pinjaman yang diajukan nasabah kepada pengurus LKM.

Waktu persetujuan kredit yang didapatkan nasabah semakin pendek atau singkat, seiring dengan intensitas hubungan yang tinggi antara nasabah dan pemberi pinjaman dalam hal ini LKM BUMDes, atau dengan kata lain persetujuan kredit nasabah cepat disetujui. Rata-rata lama waktu persetujuan kredit yang didapatkan nasabah yang memiliki hubungan dengan intensitas tinggi, yakni tidak lebih dari satu hari sejak pemberian syarat-syarat kredit sampai penerimaan sejumlah pinjaman yang diajukan.

Penerapan persentase bunga pada nasabah BUMDes tidak dipengaruhi oleh intensitas hubungan (lending relationship) antara nasabah dengan pengurus LKM. Proses pinjaman yang dilakukan dengan pemberlakuan persentase bunga pinjaman berdasarkan persentase bunga yang sudah ditentukan sebelumnya. Penerapan bunga dengan kebijakan mutlak yang diberikan oleh pengurus LKM BUMDes kepada seluruh nasabah, baik itu berskala pinjaman sedikit maupun berskala banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, L. Laeven, and R. Levine (2008). Finance, Firm Size, and Growth. *Journal of Money, Banking and Credit*, vol. 40, pp. 1379-1405.
- Behr, Patrick, Annkathrin Entzian, and Andre Güttler. "How do lending relationships affect access to credit and loan conditions in microlending?" *Journal of Banking & Finance* 35.8 (2011): 2169-2178.
- Berger, A. N. and G. F. Udell (1995), Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Business* 68, 351-381.
- Berger, A., Klapper, L., & Udell, G. (2001). The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses. *Journal of Banking and Finance*, 25, 2127-2167.
- Bhattacharya, S. & A.V. Thakor (1993). Contemporary Banking Theory. *Journal of Financial Intermediation* 3, 2-50.
- Blois, K. J. (1999). Trust in Business to Business Relationships: An Evaluation of its Status. *Journal of Management Surveys*, 36, 197-215.
- Budiyanto, Hery, et al. "Upaya Meningkatkan Produktivitas, Desain, dan Pemasaran UKM Handicraft Studi Kasus: UKM Gift Box di Kota Malang." *Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)*. Vol. 3. No. 1. 2019.
- Cole, R. (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking and Finance*, 22, 959-977.
- Degryse, H., & Patrick Van, C., (2000). Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data. [Journal of Financial Intermediation](#), 9(1), 90-109.
- Degryse, Hans, and Steven Ongena. (2005). "Distance, lending relationships, and competition." *The Journal of Finance* 60.1: 231-266.
- Deny Septian. 2018. Baru 9 Persen UMKM RI Masuk e-commerce. Diakses dari <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3582327/baru-9-persen-umkm-ri-yangmasuk-e-commerce>. Tanggal 6 Februari 2019.
- Diamond, D. (1984). Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies*, 51, 393-414.
- Djamal dan Muhammad dalam Wijaya. 2018. Akuntansi UMKM. Jakarta : Gava Media
- Dondo, W. (2013). Suku Bunga Kredit Modal Kerja Dan Tingkat Inflasi Terhadap Jumlah Alokasi Kredit Modal Kerja Pada Bank Umum Di Indonesia. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Elsas, R. & J. P. Krahen (1998). Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany. *Journal of Banking and Finance*, 22, 1283-1316.
- Fama, E. F. (1985). What's Different about Banks? *Journal of Monetary Economics*, 15, 29-39.
- Fisman, R. and T. Khanna (1999). Is Trust a Historical Residue? Information Flows and Trust Levels. *Journal of Economic Behavior and Organization* 38, 79-92.
- Ganesan, S. (1994). Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 58 (2).
- Hasibuan, Malayu S P, 2001, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Jaswadi, Jaswadi. "Analisis tingkat implementasi good corporate governance pada usaha kecil dan menengah." *Jurnal Siasat Bisnis* 20.2 (2016): 161
- Kasmir. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kementrian Negara KUKM, 2003
- Lehmann, E. and D. Neuberger (2001). Do lending relationships matter? Evidence from Bank survey data in Germany. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45(4).

- Menkhoff, L., D. Neuberger, and O. Rungruxsirivorn. (2012). [Collateral and its substitutes in emerging markets' lending.](#) Journal of Banking & Finance, 36, 817-834.
- Ono, A. and I. Uesugi, (2009). Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan's SME Loan Market. Journal of Money, Credit, and Banking, 41 (5), pp. 935-960
- Ono Arito, Uesugi Iichiro, Yasuda Yukihiro (2013). [Are lending relationships beneficial or harmful for public credit guarantees? Evidence from Japan's Emergency Credit Guarantee Program.](#) Journal of Financial Stability, 9, 151-167.
- Petersen, M., & Rajan, R. (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. Quarterly Journal of Economics, 110, 406-443.
- Rivai, Veithzal (2007). Bank and Financial Institution Management: Conventional and Sharia System, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Scarborough, N.M., and T.W. Zimmerer, 2005. Essentials of Entrepreneurship and small business management 4 h Edition. Upper Saddle River, Nj: Prentice Hall, Inc.
- Scott, William R dalam Baridwan, Zaki, 2010. Intermediate Accounting. Edisi Delapan, Penerbit: BPFE, Yogyakarta.
- Sri, Ayu Indrawani. Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Pariaman (Studi Kasus Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sulaman Kota Pariaman). Diss. Universitas Andalas, 2019.
- Steijvers, Tensie, Wim Voordeckers, and Koen Vanhoof. "Collateral, relationship lending and family firms." Small Business Economics 34.3 (2010): 243-259.
- Stiglitz, J.E. & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- Suryani, E., (2015). Effectiveness of State-owned Credit Guarantee Corporation in Indonesia: Cost and Benefits to Small and Micro Enterprises. International Journal of Economic Research, 6(5), 42-56.
- Tajuddien, Rahadyan, and Arief Budi Santoso. "Pengembangan Strategi Berorientasi Pasar Dan Peningkatan Daya Saing Ukm Dalam Menghadapi Aec Di Kota Tangerang Selatan." Jurnal Kesejahteraan Sosial 6.01 (2019).
- Tatiana, P., & İlyas Ç., (2012). The Role of the SME Sector in Georgian Economy. Journal of Business, 1(1), 19-24.
- Usman dan Abdi dalam Rizky. (2012). Pemanfaatan Open Source Software Pendidikan Oleh Mahasiswa Dalam Rangka Implementasi Undang- Undang No. 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta Universitas Pendidikan Indonesia. Jurnal UPI.Edu
- Uzzi, B., 1999. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. American Sociological Review, Vol. 64 (4), pp. 481-505
- Wijaya. 2018. Akuntansi UMKM. Jakarta : Gava Media
- Zulkarnaen, Achmad Syafrudin, and Novitasari Caesar Rizki. "Pengaruh Pendidikan Terakhir, Skala Usaha Dan Pelatihan Akuntansi Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Ukm (Studi Empiris Terhadap Ukm Di Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo)." JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia) 4.2 (2019).