

UPAYA PEMANFAATAN KREDIT PEDAGANG BUAH DI PUSAT NIAGA PALOPO KELURAHAN DANGERAKKO KECAMATAN WARA KOTA PALOPO

Rahmat Masri Bandaso

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Cokroaminoto Palopo

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses penyaluran kredit kreditor kepada pedagang buah, proses pengembalian kredit oleh pedagang buah dan tingkat volume usaha serta pendapatan pedagang buah sebelum dan sesudah memanfaatkan kredit di Pusat Niaga Palopo. Penelitian ini dilaksanakan di Pusat Niaga Palopo di Kota Palopo, yang berlangsung dari bulan Maret sampai dengan Juni 2011. Penentuan responden dengan menggunakan metode sensus yaitu dengan mengambil jumlah populasi pedagang buah di Pusat Niaga Palopo yang menggunakan bantuan kredit dalam meningkatkan volume usaha dan pendapatannya sebanyak 20 orang. Pengumpulan data dilakukan dengan dua cara yaitu Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari pedagang buah yang memanfaatkan kredit dengan menggunakan kuisioner dan Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari koperasi yang memberikan pinjaman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penyaluran kredit pada pedagang buah di Pusat Niaga Palopo relatif tidak sulit karena persyaratan yang diajukan tidak memberatkan. Sistem pengembalian kredit pada pedagang buah di Pusat Niaga Palopo tidak mengalami hambatan. Usaha yang dijalankan responden setelah memanfaatkan kredit mengalami peningkatan volume usaha, yaitu sebesar Rp. 169.480 / hari (70,35%) dan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 87.020,- / hari (81,83%).

Kata kunci: Kredit, pedagang buah, pusat niaga

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan sektor yang penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup dan bekerja di sektor pertanian atau dari produk nasional yang berasal dari produk pertanian (Mubyarto,1991). Untuk mewujudkan taraf hidup masyarakat dan pemerataan kesempatan untuk berusaha, maka peranan perbankan dan koperasi sangat diharapkan untuk memperbesar dan memperluas fasilitas

perkreditan bagi pengusaha-pengusaha kecil dan meningkatkan usaha dan kegiatan produksinya. Bank umum pemerintah memiliki tugas dan usahanya diarahkan kepada perbaikan ekonomi rakyat dan pembangunan ekonomi nasional. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam hal ini bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang sangat penting dalam menjalankan aktivitas perekonomian dan perdagangan dengan mengutamakan masyarakat kecil yang sangat membutuhkan bantuan permodalan dalam upaya pengembangan volume

usahanya.

Kebijakan per Kredit merupakan kelanjutan dari kredit usaha kecil yang mempunyai tujuan untuk meringankan syarat-syarat per Kredit khusus bagi pengusaha atau pedagang ekonomi lemah. Sasaran kebijakan per Kredit ini yaitu untuk meratakan hasil pembangunan serta memberikan kesempatan yang lebih banyak kepada pengusaha kecil dan menengah guna memperluas dan meningkatkan usahanya. Kesempatan ini mencakup bantuan permodalan, meningkatkan keahlian dan kesempatan untuk memasarkan hasil produk. (Muljono, 1997).

Kebanyakan kredit yang digunakan oleh pedagang disediakan oleh pelepas uang (kredit) perorangan, anggota, kerabat, dan saudagar. Meskipun sumber-sumber kredit telah ada namun pedagang sering sekali masih terburu meminjam dari kredit perorangan untuk usahanya karena masih dirasakan lebih sederhana dan biasanya dilakukan oleh pedagang yang tidak bermodal kuat.

Pusat Niaga Palopo (PNP) dikenal sebagai salah satu pusat perdagangan buah di Kota Palopo. Dalam upaya meningkatkan volume usaha dan pendapatannya, maka para pedagang buah tentunya sangat membutuhkan bantuan permodalan dalam bentuk kredit. Baik kredit itu didapat dari pelepas uang perorangan, bank, koperasi, saudagar, maupun dari anggota keluarga untuk mengembangkan usahanya. Tetapi hampir semua pedagang sayur-sayuran menggunakan jasa koperasi sebagai sebagai tempat pengambilan kredit.

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses penyaluran kredit kreditor kepada pedagang buah-buahan, proses pengembalian kredit oleh pedagang buah-buahan dan tingkat volume usaha serta pendapatan pedagang buah-buahan sebelum dan sesudah memanfaatkan kredit di Pusat Niaga Palopo

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai Informasi bagi Pusat Niaga Palopo dalam mengelola kredit simpan pinjam para pedagang buah-buahan, Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dibidang pertanian, khususnya dalam pemasaran buah-buahan.

METODE PENELITIAN

a. Tempat dan waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pusat Niaga Palopo di Kelurahan Dangerakko, Kecamatan Wara Kota Palopo, dengan pertimbangan sebagian besar pedagang buah-buahan di Pusat Niaga palopo memanfaatkan kredit untuk meningkatkan usahanya. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini berlangsung dari bulan tiga sampai juni 2011.

b. Penentuan Responden

Penentuan responden dalam penelitian ini dengan menggunakan metode sensus, dengan mengambil semua pedagang yang menggunakan bantuan kredit dalam meningkatkan volume usaha dan pendapatannya Jumlah populasi pedagang buah-buahan di Pusat Niaga Palopo yang 20 orang.

c. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpul berasal dari dua sumber yaitu

1. Data Primer, yaitu Data yang diperoleh dari pedagang buah-buahan yang memanfaatkan kredit di Pusat Niaga Palopo dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisisioner.
2. Data Sekunder, yaitu Data yang diperoleh dari koperasi yang memberikan pinjaman pedagang buah di Pusat Niaga Palopo Kelurahan Dangerakko Kecamatan Wara Kota Palopo.

d. Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, yaitu menjelaskan lebih terperinci tentang sistem penyaluran kredit oleh kreditor dan mengembalikan kredit oleh debitor; serta menjelaskan mengenai tingkat volume usaha, dan pendapatan perdagangan buah sebelum dan sesudah memanfaatkan kredit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Identitas Responden

Identitas responden dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman berdagang buah.

1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan dalam pengelolaan suatu cabang usaha. Pedagang yang berusia muda dan sehat mempunyai kemampuan fisik dan lebih cepat ide untuk pengembangan usaha penjualan buah. Sebaliknya pedagang yang berusia lebih tua mempunyai banyak

pertimbangan dalam menerima ide-ide baru tersebut. Umur responden diukur dari tahun kelahirannya.

Tabel 1 menunjukkan bahwa responden yang berumur 25-35 tahun sebanyak 13 orang atau 52%, 36-46 tahun sebanyak 8 orang atau 32%, 47-57 tahun sebanyak 1 orang atau 4%, 58-68 tahun sebanyak 2 orang atau 8%, serta yang berumur 68-75 tahun sebanyak 1 orang atau 4%.

Pada kisaran umur tersebut, responden memiliki pola pikir dan kemampuan fisik yang cukup memadai. Cara berfikir dalam kaitannya dengan usaha penjualannya adalah penggunaan kredit untuk pengembangan usahanya. Begitu pula dalam kemampuan fisik, semakin bertambah umur maka semakin tinggi tingkat produktifitas kerjanya, tetapi kemampuan tersebut mempunyai titik jenuh yakni setelah umur seseorang telah mencapai. umur produktif, maka kemampuannya akan menurun.

Tabel 1. Tingkat umur responden di Pusat Niaga Palopo

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	25-35	13	52
2.	36-46	8	32
3.	47-57	1	4
4.	58-68	2	8
5.	69-75	1	4
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Responden di Pusat Niaga Palopo

No	Pendidikan Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SD	7	28
2.	SMP	10	40
3.	SMA	8	32
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan formal yang pernah di peroleh responden akan membentuk watak serta pola berpikir yang selama ini dilakukan oleh para pedagang buah di Pusat Niaga Palopo. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap hasil penjualan secara kuantitas maupun kualitas. Pedagang yang tidak memiliki pendidikan formal tidak dapat mengadopsi secara maksimal kemajuan-kemajuan terutama dalam pengembangan usahanya.

Tabel 2 menunjukkan bahwa responden yang berpendidikan SD sebanyak 7 orang atau 28%, SMP sebanyak 10 orang atau 40%, dan SMA sebanyak 8 orang atau 32%. Keberhasilan responden tidak hanya di tunjang oleh

pendidikan formal saja, tetapi pendidikan non formal pun sangat berpengaruh seperti mendengarkan penyuluhan dari badan perkreditan yang berkaitan dengan pengembangan usaha jualan buah yang mereka geluti. Dengan demikian mereka akan mengetahui kekurangan hingga memberikan motivasi baru untuk memperbaiki kekurangan tersebut.

3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga responden bervariasi tergantung yang menjadi tanggung jawab moral baginya. Semakin banyak tanggungan keluarga maka semakin tinggi beban moral yang dipikulnya dikarenakan dorongan jiwa untuk menghidupi dan menjamin keluarganya baik berupa jaminan pangan, sandang, maupun kebutuhan lainnya. Tanggungan keluarga responden

umumnya meliputi istri dan anak-anaknya. Tanggungan lainnya adalah keluarga dekat yakni mertua dan kemenakan yang tinggal dan menetap lama bahkan membantu mencari nafkah. Jumlah tanggungan keluarga responden di Pusat Niaga Palopo tahun 2011 dapat dilihat pada Tabel 3. Tabel 3 menunjukkan bahwa responden yang mempunyai tanggungan keluarga 1-3 orang sebanyak 8 responden atau 32%, 4-8 orang sebanyak 17 responden atau 68%.

Rata-rata jumlah tanggungan keluarga responden di Pusat Niaga Palopo

sebanyak 4 orang. Hal ini berarti terdapat lebih banyak responden yang memiliki beban moral dan tanggung jawab untuk menghidupi istri dan anaknya. Makin besar tanggungan keluarga berdampak pada biaya yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Di lain pihak makin besar pula sumbangan tenaga kerja yang tersedia. Dengan demikian tuntutan pemenuhan kebutuhan hidup keluarga merupakan motivasi bagi responden dalam meningkatkan produktivitas kerja untuk memaksimalkan penjualannya.

Tabel 3. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden di Pusat Niaga Palopo

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	1 - 3	8	32
2	4 - 6	17	68
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

Tabel 4. Pengalaman responden berdagang buah- buahan di Pusat Niaga Palopo

No	Pengalaman (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	3 - 6	5	20
2.	7 - 10	0	36
3.	11 - 14	3	12
4.	15 - 25	8	32
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

4. Pengalaman Berdagang

Secara umum kegiatan dan manajemen pengelolaan usaha penjualan buah banyak dipengaruhi oleh pengalaman selama menggeluti usaha penjualan buah. Pedagang dalam mengambil mengenai usahanya selalu

mempertimbangkan resiko yang mungkin terjadi. Terdapat perbedaan kemampuan pada setiap pedagang dalam menerima resiko usaha, yang dipengaruhi oleh lamanya waktu usaha pedagang tersebut.

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa responden yang mempunyai pengalaman

berdagang 3-6 tahun sebanyak 5 responden atau 20%; 7-10 tahun sebanyak 9 responden atau 36%; 11-14 tahun sebanyak 3 responden atau 12%; dan 15-25 tahun sebanyak 8 responden atau 32%.

Rerata pengalaman berdagang responden di Pusat Niaga Palopo adalah 11 tahun. Hal ini berarti responden telah mempunyai pengalaman berdagang yang cukup di dalam mengelola usahanya. Kegagalan yang dialami selama melaksanakan usahanya akan dijadikan pengalaman berharga dalam pengembangan usaha menjual buah. Demikian pula dengan keberhasilan yang telah dicapai tentu akan memberikan semangat berusaha yang lebih tinggi.

5. Prosedur Penyaluran dan Pengembalian Kredit

Pengambilan kredit oleh pedagang buah di Koperasi tidak terlalu sulit dibandingkan dengan pengambilan kredit pada lembaga perkreditan lainnya. Menurut para responden bahwa syarat untuk pengambilan kredit di koperasi memenuhi antara lain mengajukan permohonan dan memperlihatkan bukti jaminan (surat kios/surat pasar/surat tanah). Perjanjian pinjaman meliputi: prosedur dilaksanakan yaitu pembayaran angsuran kredit dilaksanakan setiap hari selama 100 hari; bunga kredit sebesar 20% dari jumlah kredit pokok; denda dikenakan bagi debitor apabila pembayaran tidak sesuai dengan perjanjian sebesar 3% dari jumlah kredit pokok setiap hari.

Bunga kredit sebesar 20% yang dibebankan koperasi kepada responden tidak seluruhnya milik koperasi, akan tetapi setelah responden melunasi kredit

yang dipinjam kepada koperasi akan dikembalikan 10% kepada responden dalam bentuk tabungan sehingga secara tidak langsung responden menabung pada koperasi tersebut, sedangkan sisanya 10% adalah milik koperasi sebagai keuntungan koperasi dari pinjaman kredit responden.

6. Modal pinjaman dan Bunga Kredit

Untuk lebih meningkatkan usaha para pedagang buah di Pusat Niaga Palopo maka responden meminjam uang / mengambil kredit di koperasi dengan syarat lunak sehingga responden terdorong untuk meningkatkan usahanya yang selama ini digeluti untuk menopang kehidupannya atau untuk meningkatkan kebutuhan sehari-harinya. Kredit yang dipinjam oleh responden bervariasi antara satu responden dengan responden lain. Adapun jumlah modal pinjaman responden pada koperasi dapat dilihat pada Tabel 5. Berdasarkan Tabel 5, menunjukkan bahwa responden yang mengambil kredit sebanyak Rp.1.000.000 – Rp.2.000.000 terdapat 13 orang atau 52%, Rp.2.100.000 – Rp.3.000.000 terdapat 8 orang atau 32%, Rp.3.100.000 – Rp.4.000.000 terdapat 1 orang atau 4% sedangkan responden yang mengambil kredit sebanyak Rp.4.100.000 – Rp.5.000.000 terdapat 3 orang atau 12 %.

Rata – rata jumlah kredit dari 25 responden di Pusat Niaga Palopo sebesar Rp. 2.600.000,-. Hal ini berarti responden telah mempergunakan kredit yang cukup untuk mengembangkan usahanya. Kredit yang diambil oleh pedagang buah tidak merasa dibebatkan oleh besarnya bunga kredit, bunga kredit koperasi sebesar 20% dari jumlah kredit pokok yang diambil dan

Upaya Pemanfaatan Kredit Pedagang Buah

besarnya nilai bunga kredit responden bervariasi tergantung besarnya kredit yang dipinjam. Adapun bunga

kredit responden pada koperasi yang harus dibayar tiap harinya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 5. Jumlah modal pinjaman responden pada koperasi

No	Modal Pinjaman (Rp)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	1.000.000 – 2.000.000	13	52
2.	2.100.000 – 3.000.000	8	32
3.	3.100.000 – 4.000.000	1	4
4.	4.100.000 – 5.000.000	3	12
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

Tabel 6. Jumlah bunga kredit responden pada koperasi

No	Bungs Kredit (Rp/Hari)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	2.000 – 4.000	13	52
2.	4.100 – 6.000	8	32
3.	6.100 – 8.000	1	4
4.	8.100 – 10.000	3	12
Total		25	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2011

7. Pemanfaatan Kredit oleh Pedagang

Kredit koperasi yang dipinjam oleh responden untuk usaha penjualan buah telah dimanfaatkan secara optimal oleh responden di Pusat Niaga Palopo. Bahkan beberapa responden merasa belum cukup dengan keadaan dagangan sekarang ini sehingga bila kredit yang dipinjam telah lunas, mereka berkeinginan mengambil kembali kredit yang besar dari yang diambil sebelumnya.

Usaha penjualan buah- para responden sebelum mengambil kredit koperasi masih sedikit dan jenisnya terbatas hanya pada buah-buahan tertentu

saja seperti jeruk, salak, pisang, dan pepaya. Setelah responden mengambil kredit maka usaha tersebut telah bertambah dengan volume yang lebih besar, serta mereka menambah jualan buah-buahannya dengan buah yang lain seperti apel, anggur, lengkeng, melon, semangka, pir, langsung, rambutan, dan durian. Sehingga secara nyata mereka mengoptimalkan usahanya dari buah-buahan tertentu saja menjadi bermacam buah lainnya.

Jumlah pinjaman/kredit yang diinvestasikan sebagai modal usaha penjualan buah oleh responden bervariasi

antara satu responden dengan responden yang lain. Adapun jumlah pinjaman kredit yang diinvestasikan oleh responden dapat dilihat pada tabel 7.

Pada tabel 7, menunjukkan bahwa responden yang memanfaatkan modal kredit untuk usaha penjualan buah sebanyak Rp.800.000-Rp.1.500.000 rupiah terdapat 13 orang atau 52%, Rp.1.600.000 –Rp.2.500.000 rupiah sebanyak 6 orang atau 24%,

Rp.2.600.000 – Rp.4.000.000 terdapat 6 orang atau 24%. Rata-rata penggunaan kredit untuk usaha jualan buah-buahan dari 25 responden di Pusat Niaga Palopo adalah sebesar Rp. 1.904.000,-

Berdasarkan rata – rata penggunaan kredit untuk usaha penjualan buah dari 25 responden, maka dapat dihitung tingkat penggunaan kredit koperasi oleh responden dengan formulasi sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Penggunaan} &= \frac{\text{Rerata kredit yang diinvestasikan}}{\text{Rerata kredit yang diterima}} \times 100\% \\ \text{Penggunaan} &= \frac{\text{Rp. 1.904.000}}{\text{Rp. 2.600.000}} \times 100\% \\ &= 73,23\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diperoleh nilai 73,23%, seharusnya pinjaman yang diterima diinvestasikan dan digunakan seluruhnya sebagai tambahan modal usaha buah, namun sisanya sebesar 26,77% digunakan untuk menjaga kemungkinan apabila ada kebutuhan mendesak yang menggunakan uang tunai.

8. Analisis Pendapatan Responden

Pendapatan usaha adalah selisih antara total penerimaan usaha dan total pengeluaran (biaya-biaya). Adapun pendapatan usaha responden sebelum dan setelah memanfaatkan modal kredit dapat dilihat pada tabel 7. Tabel 7 memperlihatkan rata-rata penerimaan yang diperoleh responden sebelum mengambil kredit sebesar Rp. 240.000,- per hari dan setelah memanfaatkan kredit diperoleh sebesar Rp. 410.000,- per hari.

Berarti terjadi peningkatan sebesar Rp. 170.000,-. Peningkatan ini disebabkan oleh adanya kesadaran responden untuk memanfaatkan dengan maksimal kredit yang diberikan oleh koperasi. Sedangkan rata-rata pengeluaran sebelum pengambilan kredit adalah Rp. 134.000,- per hari. Besarnya pengeluaran setelah pemanfaatan kredit disebabkan oleh semakin besarnya biaya yang dikeluarkan terutama untuk pembelian buah sehingga biaya lainnya pun ikut meningkat seperti biaya transportasi, kantong plastik, bunga kredit dan retribusi pasar. Selanjutnya rata-rata pendapatan bersih pedagang buah– buahan sebelum pengambilan kredit koperasi adalah sebesar Rp. 106.340,- per hari. Sedangkan sesudah pengambilan kredit koperasi adalah sebesar Rp. 198.160,- perhari. Jadi

Upaya Pemanfaatan Kredit Pedagang Buah

terdapat peningkatan pendapatan usaha responden sebesar Rp.87.180,- per hari.

9. Perkembangan Usaha

Usaha penuaian buah oleh responden mengalami peningkatan setelah menerima modal kredit, baik volume usaha maupun pendapatan. Meskipun terlihat nilai pengeluaran, yang lebih besar setelah memanfaatkan kredit, namun volume usaha bertambah besar sehingga pendapatan pedagang dalam usaha jualan buah akan bertambah besar pula dibanding sebelum mengambil kredit.

Adapun rata-rata peningkatan volume usaha dan pendapatan usaha responden sebelum dan setelah memanfaatkan kredit dapat

dilihat pada Tabel 8. Tabel 8 memperlihatkan perkembangan nilai volume sebesar 70,35% Sebelum memanfaatkan kredit, sedangkan pendapatan usaha juga mengalami perkembangan sebesar 81,83% sebelum memanfaatkan kredit. Hal ini berarti perkembangan yang terjadi baik volume usaha maupun pada pendapatan usaha cukup besar, dan bahkan pada pendapatan usaha dua kali lebih besar dibanding perkembangan volume usaha. Ini disebabkan akhir-akhir ini harga buah-buahan meningkat seiring dengan meningkatnya barang-barang lain di pasar dibandingkan sebelum pengambilan kredit.

Tabel 8. Rata – rata peningkatan Volume Usaha dan Pendapatan Usaha Responder Sebelum dan Setelah memanfaatkan Kredit

No	Uraian	Mai (Rp/Hari)	Persentase (%)
1.	Volume Usaha :		
	- Sebelum	240.920	70,35 %
	- Setelah	410.400	
	- Peningkatan	169.480	
2.	Pendapatan Usaha		
	- Sebelum	106.340	81,83 %
	- Sesudah	193.360	
	- Peningkatan	87.020	

Tabel 9. Tanggapan Responder Terhadap penyaluran Kredit di Pusat Niaga Palopo

No	Uraian	Responden	Persentase (%)
1.	Syarat pengambilan Kredit		
	- Mudah	20	80
	- Sulit	5	20
2.	Waktu pencairan Dana :	23	92
	- Cepat	2	8
	- Lambat		

Tabel 10. Tanggapan Responden Terhadap pengembalian Kredit di Pusat Niaga Palopo

No	Uraian	Responden	Persentase (%)
1.	Cara pengembalian Kredit :		
	- Memberatkan	3	12
	- Tidak memberatkan	22	88
2.	Waktu pengembalian kredit		
	- Tepat Waktu	20	80
	- Tidak Tepat waktu Benda 3 %	5	20
3.	Tingkat Suku Bunga		
	- Tinggi	2	8
	- Rendah	23	92

Pada tabel 9, dijelaskan bahwa tanggapan responden terhadap penyaluran kredit untuk syarat pengambilan kredit dengan mudah memiliki proporsi yang terbesar yakni 20 responden atau 80%, sedangkan yang lainnya mengatakan sulit karena harus melampirkan persuratan,' sementara mereka masih ada yang belum memilikinya.

Selanjutnya tanggapan responden tentang pengembalian kredit yang dilakukan oleh koperasi dapat dilihat pada tabel 10. Pada tabel 10 dijelaskan bahwa tanggapan responden terhadap pengembalian kredit untuk cara pengembalian dengan tidak memberatkan memiliki proporsi yang terbesar yakni 22 responden atau 88%. Sedangkan waktu pengembalian kredit tepat waktunya juga memilih proporsi yang tertinggi yakni 20 responden atau 80%. Sedangkan yang tidak tepat dalam pengembaliannya terdapat 5 responden atau 20.% karena kesibukan mereka sehingga terlambat menyetornya. Untuk suku bunga rendah yang memiliki proporsi tertinggi yakni 23 responden.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem penyaluran kredit pada pedagang buah – buahan di Pusat Niaga Palopo relatif tidak sulit karena persyaratan yang diajukan tidak memberatkan.
2. Sistem pengembalian kredit pada pedagang buah – buahan di Pusat Niaga Palopo tidak mengalami hambatan.
3. Usaha yang dijalankan responder setelah memanfaatkan kredit mengalami peningkatan, yaitu ter adi peningkatan volume usaha sebesar Rp. 169.480/hari (70,35%) dan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 87.020,/ hari(81,83%).

Untuk itu penulis menyarankan agar semua pedagang buah di Pusat Niaga Palopo disatukan lokasinya untuk lebih mengoptimalkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, 1990, *Manaiemen Usaha Tani*, Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta

Upaya Pemanfaatan Kredit Pedagang Buah

Hadiwigeno,S. dan Fariet,W, 1990.
Lembaga — lembaga Keuangan dan Bank. Yogyakarta, BPPE.

Mubyarto, 1991. *Pengantar Ekonomi Pertanian,* Yogyakarta.

Muchdarwarsyah, S, 1995, *Uang dan Bank, PT Bina Aksara,* Jakarta

Muljono,T.P., 1997, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial,* Yogyakarta.

Praptowo,M. dan Anhari,A.1990. *Kredit Investasi Kecil Untuk Kemajuan Usaha Anda,* Penerbit Balai Asara, Jakarta.

Reksodiprojo,S., 1996. *Pengantar Ekonomi Bank dan Kredit PT.* Pembangunan, Jakarta.