

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dengan melihat pertumbuhan modal, aset usaha, tenaga kerja dan omset penjualan serta menganalisisnya menggunakan analisa teori efektifitas, analisis rasio keuangan kemudian uji lanjut dengan analisis uji beda rata-rata 2 sampel dan untuk mengetahui strategi & kebijakan yang akan diambil oleh usaha industri bordir digunakan analisis SWOT. Maka berdasarkan data-data yang tersedia, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha mikro industri bordir yang telah menerima bantuan Kredit Usaha Mikro (KUM) dari Bank Nagari Cabang Kota Pariaman telah berkembang sesuai yang diharapkan jika dilihat dari segi peningkatan keuntungan, pertumbuhan modal, dan peningkatan omset penjualan. Usaha mikro industri bordir ini belum begitu berkembang karena masih ada jumlah tenaga kerja dan aset usahanya yang tidak mengalami pertumbuhan setelah memperoleh kredit.
2. Jika dilihat dari segi efektifitas, penyaluran Kredit Usaha Mikro (KUM) dari Bank Nagari Cabang Kota Pariaman ini sudah berjalan dengan efektif jika ditinjau dari pemanfaatannya oleh para nasabah industri mikro. Hal ini dapat dilihat dengan persentase efektifitas yang mencapai 100% oleh 9 orang nasabah peminjam, 2 orang nasabah yang persentasenya mencapai 80%, 2 orang nasabah yang persentase efektifitasnya hanya mencapai 60%. Sedangkan pemanfaatan KUM jika dilihat dari perbandingan hutang

terhadap Modal (DER) pada umumnya menurun setelah diberikan hal ini menunjukkan penguatan modal terhadap hutang setelah dilakukan uji lanjut dengan uji beda rata-rata 2 sampel didapatkan bahwa adanya peningkatan modal terhadap hutang setelah menikmati pinjaman (Efektif) dimana $T\text{-hitung} (3.354) > T\text{-tabel} (2.178)$ dengan $\alpha 0.05$. Untuk peningkatan laba (Net Profit Margin/NPM) terdapat tujuh debitur yang belum efektif dimana terjadi penurunan persentase laba setelah meminjam, hal ini sesuai dengan hasil uji lanjut dimana $T\text{-hitung} (0.007) < T\text{-tabel} (2.178)$ dengan $\alpha 0.05$.

3. Dari rumusan strategi yang di dapat dalam pengembangan usaha industri bordir di Kota Pariaman dihasilkan delapan belas strategi sesuai prioritas sebagai berikut ; Memanfaatkan teknologi informasi dalam memaksimalkan peningkatan skill dan daya inovasi dari SDM yang sudah ada sehingga menghasilkan daya saing yang lebih, Meningkatkan kualitas SDM yang ada saat ini dan memberikan kompensasi yang ideal sesuai dengan kemampuannya, Melakukan pengembangan produk dengan motif-motif baru dan menarik, Pengajuan kredit kepada lembaga keuangan sebagai salah satu langkah pengembangan usaha, Melakukan berbagai upaya dalam penambahan modal seperti pengajuan kredit kepada lembaga keuangan, Memaksimalkan pemasaran hasil produk melalui pameran-pameran dan event-event pariwisata lainnya. Serta Komunikasikan keunikan dan kelebihan motif kepada konsumen, Dapat melakukan peminjaman modal kepada perseorangan seperti keluarga atau teman yang mempunyai kemampuan dalam melakukan pinjaman, Peningkatan kualitas

barang dan Melakukan strategi pengembangan pasar, Ketersediaan mesin bekas dengan harga yang murah dan tentunya masih layak pakai akan sangat membantu dalam pengembangan usaha, Melakukan observasi pasar dalam rangka meninjau ulang minat pasar dan perkuat hubungan dengan networking dalam memperlancar kegiatan berproduksi dan pemasaran, Bekerjasama dengan pihak pihak yang dapat melakukan pemasaran produk secara luas seperti koperasi, dinas pariwisata ataupun pedagang pedagang besar yang telah mempunyai link yang luas, Melakukan pola kemitraan dengan mencari bapak asuh, Mempertahankan keunikan dan keragaman hasil sebagai keunggulan dalam persaingan industri bordir serta menciptakan motif dan kreasi baru Pemanfaatan mesin mesin bordir dengan cermat dan hati-hati, Menumbuhkan kembali persepsi bahwa bantuan modal yang diterima merupakan aspek penting dalam pengembangan usaha, Mengupayakan perubahan dlm peralihan teknologi dgn mengadopsi teknologi yg baru berkembang di dunia industri bordir, Peninjauan kembali sistem upah terhadap tenaga kerja, Menjaga kualitas mesin mesin bordir. Dan kebijakan yang dapat diambil sebagai berikut ; melaksanakan pendidikan dan pelatihan yang dapat mendukung dan meningkatkan kapasitas SDM pelaku usaha Industri Bordir, melakukan kerjasama dengan pihak perbankan dalam hal fasilitas pinjaman untuk usaha industri mikro, melakukan kerjasama dengan pihak pemerintah daerah (Dinas Koperasi, UKM & Perindag, Tenaga Kerja, Pariwisata dalam hal panduan teknis/pelatihan, promosi produk/pemasaran dan

tenaga kerja), membentuk asosiasi pengusaha industri bordir, Melakukan perawatan secara berkala dan revitalisasi inventaris mesin.

6.2. Saran

Meskipun penyaluran Kredit Usaha Mikro (KUM) dari Bank Nagari Cabang Kota Pariaman ini sudah berjalan dengan efektif, bukan berarti peran usaha Industri Bordir sudah berkembang dengan baik dan Bank Nagari selaku kreditur sudah berjalan dengan baik. Masih ada hal-hal yang mesti dilakukan sehingga pemanfaatan kredit oleh si nasabah dapat berjalan dengan lebih baik lagi:

1. Bank Nagari selaku pemberi kredit sebaiknya bersinergi dengan Pemerintah daerah dengan menyediakan Instruktur pelatihan ataupun penyediaan tempat, pelatihan bisa berupa penyusunan laporan keuangan sederhana. Hal ini secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas SDM dari pelaku industri bordir tersebut. Kerjasama dengan pemerintah daerah ini tidak terbatas kepada pelatihan saja tetapi bisa dalam bentuk penyaluran bantuan seperti mesin-mesin dan peralatan bordir lainnya. Dinas lainnya yang terkait adalah dinas pariwisata untuk mengadakan iven-iven dan pameran pameran kepariwisataan dan menampilkan hasil industri mikro khususnya bordir.
2. Sebaiknya Bank Nagari melakukan supervisi secara berkala terhadap industri-industri ini sehingga ketika para pemilik usaha mengalami suatu masalah atau kendala dalam menjalankan usahanya, Bank Nagari lebih cepat mengetahuinya dan dapat mengambil suatu kebijakan dalam

mengatasi masalah yang dihadapi pemilik usaha ini. Hal ini dapat mengantisipasi kenaikan persentase kredit macet oleh para nasabah kredit mikro tersebut karena salah satu penyebab kenaikan persentase kredit macet ini berawal dari masalah-masalah yang tidak terselesaikan oleh nasabah sehingga mengganggu kinerja usahanya.

3. Dalam pemberian kredit, sebaiknya Bank Nagari lebih memperhatikan dan memberikan suku bunga yang lebih kompetitif. Disamping itu lebih menciptakan inovasi-inovasi dalam pelayanan perbankan seperti layanan jemput setoran pinjaman maupun layanan jemput simpanan, hal ini merupakan implikasi dari program Otoritas Jasa Keuangan yaitu Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai). Diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya, karena dalam kajian ini baru membahas pada satu wilayah dan satu jenis industri. Untuk kesempurnaannya dapat dikembangkan ke cakupan yang lebih makro. Dengan penelitian lanjutan dapat memberikan kontribusi atau referensi baik bagi pelaku usaha mikro maupun Bank Nagari dalam rangka menumbuh kembangkan kredit usaha mikro.