



LAPORAN AKHIR

PEMETAAN POTENSI KREDIT DI PROVINSI KALIMANTAN SELATAN

**Tim Peneliti
LPPM-ULM**

Kerjasama

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT (LPPM)-UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

Dengan

**PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH PROVINSI KALIMANTAN
SELATAN "BANK KALSEL"**

2019

LEMBAR PENGESAHAN

- 1 Judul : Pemetaan Potensi Kredit di Provinsi Kalimantan Selatan
- 2 Ketua Peneliti
- a. Nama : Dr. Nasruddin, M.Sc.
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
- c. Pangkat/Gol : Penata Tk. I/ III.c
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. Bidang Ilmu : Geografi
- 3 Anggota Tim Peneliti : 1. Dr. Syaharuddin, M.A.
2. Dr. Ichsan Ridwan, M.Kom.
3. Muhammad Ziyad, SE., M.M.
4. Doni Stiadi, S.Si., M.Si.
5. Syahlan Mattiro, SH., M.Si.
6. Selamat Riadi, M.Pd.
- 4 Lokasi Penelitian : Kota Banjarmasin
- 5 Kerjasama Kelembagaan : Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat dengan PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Provinsi Kalimantan Selatan "BANK KALSEL"
- 6 Jangka Waktu Penelitian : Bulan
- 7 Biaya : Anggaran PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Provinsi Kalimantan Selatan "BANK KALSEL"

Banjarmasin, 2019

Ketua,
Lembaga Penelitian dan Pengabdian
Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas
Lambung Mangkurat

Ketua Tim,

Prof. Dr. Ir. Danang Biyatmoko, M.Si.
NIP. 19680507 199303 1 020

Dr. Nasruddin, M.Sc.
NIP. 197907012003121009

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Maksud dan Tujuan	5
1.4. Keluaran (<i>Output</i>) Hasil Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Kredit Perbankan	7
2.2. Segmentasi Pasar.....	12
2.3. Keputusan Pendanaan	17
2.4. Aplikasi Pemetaan Digital.....	23
2.4.1. Analisis Kebutuhan Sistem.....	23
2.4.2. Perancangan Sistem	24
2.4.3. Desain <i>Interface</i> atau Antar Muka Sistem Informasi	25
2.4.4. Desain Database	26
2.4.5. Database Management System (DBMS) MySQL.....	28
2.4.6. Algoritma Pemrograman.....	28
2.4.7. Bahasa Pemrograman.....	29
2.4.8. Sistem Informasi Geografi (SIG)	31
2.4.9. Web GIS	32
2.4.10. Mobile GIS	33
2.4.11. Google Maps API.....	34
2.4.12. LeafletJs.....	34
2.4.13. Android.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1. Desain Penelitian	37
3.2. Populasi dan Sampel.....	38
3.3. Variabel Penelitian	39
3.4. Pengumpulan Data	40
3.5. Analisis Data	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	41
4.1. Kondisi Geografis Provinsi Kalimantan Selatan.....	41
4.1.1. Letak, Luas dan Batas	41
4.1.2. Iklim	43
4.1.3. Geologi dan Geomorfologi.....	45
4.1.4. Kondisi Sosial Ekonomi dan Budaya	53
4.2. Peta Potensi Kredit	64
4.2.1. Potensi Kredit Berdasarkan Karakteristik Responden.....	64
4.2.1.1 Jenis Kelamin	69
4.2.1.2 Umur	71
4.2.1.3 Pendidikan	72
4.2.1.4 Agama.....	74

4.2.1.5 Suku	76
4.2.1.5 Pangkat/Golongan	78
4.2.1.5 Jabatan	79
4.2.2 Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Geografis	82
4.2.2.1. Unit Wilayah	82
4.2.2.2. Morfologi Wilayah	84
4.2.2.3. Jenis Akses (Jalan)	85
4.2.2.4. Jarak ke Lokasi Pembiayaan/Kredit	87
4.2.2.5. Ketersediaan Sarana Pembiayaan Kredit	89
4.2.3. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Demografis	92
4.2.3.1. Jumlah Tanggungan Keluarga	92
4.2.3.2. Status Tempat Tinggal	94
4.2.3.3. Jenis Tempat Tinggal	95
4.2.3.4. Kondisi Tempat Tinggal	98
4.2.3.5. Lokasi Tempat Tinggal	99
4.2.3.6. Jenis Pekerjaan Utama	102
4.2.3.7. Lokasi Tempat Kerja	104
4.2.3.8. Jumlah Karyawan	107
4.2.3.9. Jumlah Jam Kerja	108
4.2.3.10. Jenis Pedagang	110
4.2.3.11. Lama Usaha	113
4.2.3.12. Jumlah Modal Awal Usaha	115
4.2.3.13. Jumlah Omzet Usaha	117
4.2.3.14. Jumlah Laba Usaha	119
4.2.4. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Psikografis	125
4.2.4.1. Akses Penyalur Kredit	125
4.2.4.2. Informasi Penyalur Kredit	128
4.2.4.3. Layanan Administrasi	130
4.2.4.4. Proses Layanan Pegawai	132
4.2.4.5. Keamanan	135
4.2.4.6. Kepuasan Layanan	137
4.2.4.7. Tingkat Suku Bunga	139
4.2.4.8. Jenis Agunan	141
4.2.4.9. Brand (Image)	143
4.2.5. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Perilaku	148
4.2.5.1. Tujuan Kredit	149
4.2.5.2. Jenis Kredit	152
4.2.5.3. Jumlah Kredit Pinjaman Pertama	166
4.2.5.4. Angsuran Pembayaran Kredit	168
4.2.5.5. Frekuensi Peminjaman Kredit	170
4.2.6. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Tindak Lanjut	175
4.2.6.1. Minat Kredit 3 bulan -1 tahun kedepan	175
4.2.6.2. Minat Jenis Kredit	177
4.2.6.3. Minat Kredit terhadap bank/Lembaga	178
4.2.6.4. Alasan Minat Kredit Terhadap Bank/Lembaga Tertentu	181
4.3. Proyeksi Potensi Penyaluran Kredit	183
4.3.1. Proyeksi Penyaluran Kredit Responden Rasional	184
4.3.2. Proyeksi Penyaluran Kredit Nasabah Emosional	186

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	192
5.1. Kesimpulan	192
5.2. Rekomendasi	200
DAFTAR PUSTAKA	201
LAMPIRAN	205

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Sampel Penelitian	38
Tabel 2.	Operasional Variabel Penelitian.....	39
Tabel 3.	Luas Wilayah Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan.....	41
Tabel 4.	Curah Hujan di Provinsi Kalimantan	43
Tabel 5.	Suhu Udara (°C) di Provinsi Kalimantan.....	43
Tabel 6.	Kelembaban Udara (%) di Provinsi Kalimantan	44
Tabel 7.	Luas Wilayah Menurut Kelas Lereng dan Ketinggian	53
Tabel 8.	Pertumbuhan Ekonomi Menurut Lapangan Usaha Tahun Dasar 2010 (Persen).....	53
Tabel 9.	Perkembangan PDRB Kalimantan Selatan Triwulan III Tahun 2018-2019	54
Tabel 10.	TPAK dan TPT Kab/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan, Agustus 2019.....	63
Tabel 11.	Jenis Kelamin Responden	69
Tabel 12.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Kelamin	70
Tabel 13.	Umur Responden	71
Tabel 14.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kelompok Umur.....	72
Tabel 15.	Pendidikan Responden	73
Tabel 16.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kelompok Jenjang Pendidikan.....	73
Tabel 17.	Agama Responden	74
Tabel 18.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Agama	75
Tabel 19.	Suku Responden.....	76
Tabel 20.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Suku	77
Tabel 21.	Pangkat/Golongan Responden.....	78
Tabel 22.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Golongan	78
Tabel 23.	Jabatan Responden	79
Tabel 24.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Suku	80
Tabel 25.	Unit Wilayah	82
Tabel 26.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Unit Wilayah.....	83
Tabel 27.	Morfologi Wilayah.....	84
Tabel 28.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Morfologi Wilayah.....	85
Tabel 29.	Jenis Akses	86
Tabel 30.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Akses Wilayah	86
Tabel 31.	Jarak Lokasi Kredit.....	87
Tabel 32.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jarak Akses (Km).....	88
Tabel 33.	Ketersediaan Sarana Pembiayaan Kredit	89
Tabel 34.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Ketersediaan Sarana Pembiayaan	90
Tabel 35.	Jumlah Tanggungan Keluarga.....	92

Tabel 36.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)	93
Tabel 37.	Jumlah Tanggungan Keluarga.....	94
Tabel 38.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Status Tempat Tinggal	95
Tabel 39.	Jumlah Jenis Tempat Tinggal	96
Tabel 40.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Status Tempat Tinggal	97
Tabel 41.	Kondisi Tempat Tinggal	98
Tabel 42.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kondisi Tempat Tinggal	99
Tabel 43.	Lokasi Tempat Tinggal.....	100
Tabel 44.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lokasi Tempat Tinggal.....	101
Tabel 45.	Jenis Pekerjaan Utama	102
Tabel 46.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Pekerjaan Utama	103
Tabel 47.	Lokasi Tempat Kerja	104
Tabel 48.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lokasi Tempat Kerja	106
Tabel 49.	Jumlah Karyawan.....	107
Tabel 50.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Karyawan Pedagang	108
Tabel 51.	Jumlah Jam Kerja (Jam/Hari)	109
Tabel 52.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Jam Kerja Karyawan Pedagang (jam/hari)	109
Tabel 53.	Jenis Pedagang.....	110
Tabel 54.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Pedang.....	112
Tabel 55.	Lama Usaha (Tahun)	113
Tabel 56.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lama Usaha Pedagang	114
Tabel 57.	Jumlah Modal Awal Usaha	115
Tabel 58.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Modal Awal usaha	116
Tabel 59.	Jumlah omzet Usaha	118
Tabel 60.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Omzet Usaha	119
Tabel 61.	Jumlah Laba Usaha	120
Tabel 62.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Laba Usaha	121
Tabel 63.	Akses Penyalur Kredit.....	126
Tabel 64.	Sumber Informasi Kredit	128
Tabel 65.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Informasi Penyalur Kredit.....	130
Tabel 66.	Layanan Administrasi Kredit	131
Tabel 67.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Layanan Administrasi.....	132
Tabel 68.	Layanan Administrasi Kredit	133
Tabel 69.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Layanan Pegawai.....	134
Tabel 70.	Layanan Administrasi Kredit	135

Tabel 71.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Keamanan	136
Tabel 72.	Kepuasan Layanan Kredit.....	137
Tabel 73.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kepuasan Layanan	138
Tabel 74.	Tingkat Suku Bunga.....	139
Tabel 75.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Tingkat Suku Bunga.....	140
Tabel 76.	Tingkat Suku Bunga.....	141
Tabel 77.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Agunan.....	142
Tabel 78.	Brand (Image)	144
Tabel 79.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Brand (Image)	145
Tabel 80.	Tujuan Kredit	150
Tabel 81.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Tujuan Kredit	151
Tabel 82.	Jenis Kredit menurut Kab/Kota	156
Tabel 83.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur/Akses Kredit menurut Pilihan Jenis Kredit	162
Tabel 84.	Jumlah Kredit Pinjaman Pertama	166
Tabel 85.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Kredit Pinjaman Pertama	167
Tabel 86.	Angsuran Pembayaran Kredit.....	168
Tabel 87.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Angsuran Pembayaran	169
Tabel 88.	Frekuensi Peminjaman Kredit.....	171
Tabel 89.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Frekuensi Peminjaman Kredit.....	172
Tabel 90.	Minat Kredit 3 Bulan – 1 Tahun kedepan	175
Tabel 91.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Minat Kredit 3 bulan – 1 tahun Kedepan	176
Tabel 92.	Minat Jenis Kredit.....	177
Tabel 93.	Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Minat Jenis Kredit.....	178
Tabel 94.	Minat Kredit terhadap Bank/Lembaga	179
Tabel 95.	Persentase (%) Minat Kredit menurut Jenis Pekerjaan Utama.....	180
Tabel 96.	Alasan Minat Kredit terhadap Bank/Lembaga Tertentu	181
Tabel 97.	Alasan Minat Kredit menurut Jenis Pekerjaan	182
Tabel 98.	Pertumbuhan Kredit Nasional	183
Tabel 99.	Ranking Lembaga Penyalur Kredit menurut Responden Rasional	185
Tabel 100.	Proyeksi Potensi Minat Responden/Nasabah Rasional Tahun 2020-2024	185
Tabel 101.	Ranking Lembaga Penyalur Kredit menurut Responden Emosional.....	187
Tabel 102.	Proyeksi Potensi Minat Responden/Nasabah EmosionalTahun 2020-2024	188
Tabel 103.	Hubungan Brand Lembaga Penyalur Kredit dengan Pilihan Responden (Konvensional dan Syariah)	189
Tabel 104.	Hubungan antara Pilihan Brand Lembaga Penyalur Kredit (Konvensional dan Syariah) dengan Agama	191
Tabel 105.	Distribusi Pilihan Responden terhadap Lembaga Penyalur Kredit (Syariah dan Konvensional)	191

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Arsitektur Web GIS.....	33
Gambar 2.	Kerangka Pikir Penelitian	36
Gambar 3.	Desain Sistem Aplikasi Pemetaan Berbasis Android	37
Gambar 4.	Peta Administrasi Provinsi Kalimantan Selatan.....	42
Gambar 5.	Peta Geologi Lembar Banjarmasin	49
Gambar 6.	Tektonik regional Kalimantan Selatan	51
Gambar 7.	Korelasi Satuan Peta Geologi Lembar Banjarmasin, Kalimantan Selatan.....	52
Gambar 8.	Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Kalimantan Selatan Triwulanan Tahun 2018-2019	54
Gambar 9.	Distribusi PDRB Triwulan I-III 2019 di Kalimantan Selatan.....	55
Gambar 10.	Penduduk Bekerja menurut Lapangan Pekerjaan Utama (Agustus 2018 dan Agustus 2019)	55
Gambar 11.	TPT Kawasan Regional Kalimantan (Agustus 2018-Agustus 2019).....	58
Gambar 12.	Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK)	58
Gambar 13.	Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) 2016-2019	59
Gambar 14.	Distribusi Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) 2017-2019 menurut Unit Wilayah	59
Gambar 15.	Penduduk Bekerja menurut Status Pekerjaan Utama (%)	60
Gambar 16.	Perkembangan Sektor Formal dan Informal Tahun Agustus 2016-Agustus 2019.....	60
Gambar 17.	Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Tahun 2015-2019	61
Gambar 18.	Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) menurut Unit Wilayah	61
Gambar 19.	Perkembangan TPT Menurut Pendidikan Agustus 2018-Agustus 2019	62
Gambar 20.	Penduduk Bekerja menurut Jam Kerja Seminggu.....	63
Gambar 21.	Penduduk Bekerja Menurut Pendidikan.....	64
Gambar 22.	Model perilaku pengambilan keputusan konsumen dan faktor- faktor yang mempengaruhinya	67
Gambar 23.	Trend Kompetisi Pertumbuhan Peminat Kredit menurut Nasabah Rasional.....	186
Gambar 24.	Trend Kompetisi Pertumbuhan Peminat Kredit menurut Nasabah Rasional.....	189

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian	205
Lampiran 2. Surat Ijin Penelitian	211

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan dunia usaha dewasa ini diikuti dengan semakin meluasnya kegiatan usaha, persaingan terjadi antara perusahaan dalam rangka memenangkan atau minimal mempertahankan diri agar tetap mampu melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perusahaan yang bergerak dalam bidang perkreditan juga diharapkan pada permasalahan tersebut. Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak (Kasmir, 2002). Dalam memenuhi kebutuhan finansial nya perusahaan dapat mengajukan permohonan kredit kepada bank dalam bentuk kredit investasi atau kredit modal kerja. Sementara bagi masyarakat umum yang mengalami kesulitan ekonomi karena banyaknya tuntutan kebutuhan yang harus dipenuhi maka dapat mengambil jenis kredit konsumtif. Kredit konsumtif adalah kredit yang dapat digunakan untuk dikonsumsi atau untuk kebutuhan pribadi.

Kegiatan pemberian kredit bank kepada nasabah mempunyai kriteria kebijakan kredit yang berbeda untuk menjaring nasabah dengan tingkat kelancaran memadai demi keuntungan kedua belah pihak. Bank harus meningkatkan volume kredit untuk memperbesar laba, namun di lain pihak bank juga dituntut untuk dapat menekan resiko yang mungkin timbul sebagai akibat dari pemberian kredit tersebut agar kelancaran operasional bank tidak terganggu. Kedudukan bank sangat rentan dengan adanya pemberian kredit yang mengandung "*Degree of Risk*" yang tidak menutup kemungkinan terjadinya suatu kredit macet (Astuti, 2009).

Setiap pendirian bank maupun lembaga-lembaga keuangan lainnya dapat mencerminkan adanya kemajuan dan perkembangan ekonomi. Agar suatu perusahaan agar dapat bertahan atau meningkatkan laba yang diinginkan maka sektor yang berhubungan dengan konsumen perlu mendapatkan perhatian serius. Hal ini merupakan pasar potensial bagi lembaga perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Dengan semakin bertambahnya pengetahuan dan kesadaran untuk meningkatkan usaha, menyebabkan jumlah masyarakat calon nasabah baru menjadi semakin banyak, sehingga terjadi persaingan diantara para lembaga-lembaga keuangan yang ada, dalam memperoleh pasar potensial.

Para investor di kawasan regional ataupun dunia melihat besarnya potensi pasar kredit terutama pada jenis kredit modal kerja dan konsumtif di Indonesia yang dikarenakan oleh besarnya jumlah penduduk di Indonesia. Ini dapat dilihat dari banyaknya bank asing yang masuk ke pasar Indonesia dengan membuka kantor cabang ataupun yang mengakuisisi bank-bank lokal untuk menambah jaringan bisnisnya. Kredit konsumtif dinilai sangat strategis bagi pelaku perbankan karena menjanjikan keuntungan yang tinggi dan selalu dibutuhkan oleh segala profesi serta semua lapisan masyarakat. Agar bank tetap berkembang, kredit harus tetap mengalir dan lancar. Dengan menyalurkan kredit, bank bisa meraih pendapatan bunga (*interest income*). Macam-macam kredit yang umum dipasarkan untuk kredit konsumtif dari bank-bank yang beroperasi di Indonesia antara lain kredit tanpa agunan (KTA), kredit pemilikan rumah (KPR), kredit pemilikan mobil (KPM), kredit multiguna, dan kartu kredit.

Karakteristik perilaku nasabah pengambil kredit perlu dipelajari secara cermat dengan menggunakan alat analisis cluster. Analisis cluster adalah suatu prosedur multivariate untuk mengelompokkan individu-individu ke dalam cluster-cluster berdasarkan karakteristik tertentu Analisis cluster pada dasarnya melakukan pembentukan sub-sub kelompok berdasarkan prinsip persamaan.

Pemahaman perilaku nasabah pengambil kredit tersebut akan dapat diketahui kebijakan apa yang harus seharusnya kita lakukan agar apa yang ditimbangkan nasabah dalam memilih lembaga keuangan pilihannya dalam pengambilan kredit memiliki persepsi yang sangat baik serta menginformasikan kembali kepada calon nasabah kredit baru, (Amirullah, 2012).

Penyedia jasa keuangan seperti bank dan non bank di Provinsi Kalimantan Selatan berhubungan langsung dengan Pedagang pasar untuk mengembangkan modal usaha dagangan. Pedagang pasar merupakan nasabah potensial untuk penyaluran kredit perbankan terkait peningkatan permodalan. Pengembangan modal usaha ini akan nilai tambah pada dagangan yang dijual maupun aspek kenyamanan kenyamanan pelanggan dalam melakukan aktivitas belanja. Sehingga salah satu cara agar pasar tradisional tetap bertahan, perlu membenahan atau revitalisasi dibeberapa aspek yang meliputi, sarana dan prasarana, pelayanan, dan lain-lain.

Kota Banjarmasin sebagai kota perdagangan memiliki perekonomian yang luas dengan jumlah transaksi yang relatif sibuk dengan jumlah pedagang yang tersebar yang bukan hanya berasal dari Kota Banjarmasin saja serta dampak pemasaran sampai ke seluruh Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan dan sebagian Provinsi Kalimantan Tengah sehingga dalam penyusunan kajian ini menjadikan pedagang pasar sebagai target untuk skim kedit modal kerja dan PNS sebagai target utama untuk skim kredit konsumtif akan memberikan input data dasar bagi Bank KALSEL dalam penyaluran program kredit yang terarah dan efisien dalam rangka meningkatkan penyaluran kredit dan menurunkan tingkat kredit bermasalah (NPL).

Informasi dan data tentang pasar/market sangat dibutuhkan oleh perusahaan manapun, terutama terkait market sesuai dengan segmentasi dari perusahaan itu. Bagi industri perbankan, informasi dan data dibutuhkan dari

market bidang usaha utama yang meliputi Dana Pihak Ketiga, Kredit serta Jasa-Jasa perbankan. Data-data dipergunakan untuk melakukan penetrasi produk yang sesuai dengan profil dari segmentasi market masing-masing.

Khusus untuk Bank KALSEL, saat ini sangat dibutuhkan informasi dan data terkait dengan market kredit. Kredit sebagai sumber utama pendapatan bank, selama beberapa tahun ini memiliki tantangan yang cukup berat. Masalah-masalah perkreditan yang dihadapi oleh Bank KALSEL diantaranya adalah besarnya tingkat kredit macet, terkonsentrasinya kredit-kredit besar, hingga persaingan di captive market bank. Untuk mengatasi hal tersebut, data dan informasi terkait market dan potensi kredit secara komprehensif sangat dibutuhkan.

Dalam tahap pertama ini, data market terkait kredit segmen kredit UMKM dan kredit konsumtif menjadi perhatian utama. Alasan penetapan segmen ini diantaranya adalah: **Segmen Kredit UMKM: (1)**. Segmen UMKM memiliki potensi yang sangat besar dan belum tergarap oleh Bank KALSEL, (2). UMKM menjadi fokus utama regulator untuk menjadi sasaran pemberian kredit perbankan, (3). Secara agregat, memiliki aspek risiko yang lebih kecil daripada segmetasi kredit produktif lainnya, (4). Tidak sensitif terhadap tingkat suku bunga bank, selama dapat diberikan kemudahan. **Segmen Kredit Konsumtif: (1)**. kredit konsumtif adalah *captive market* untuk produk kredit Bank KALSEL, (2). Masih terdapat potensi yang besar dari segmen kredit konsumtif, khususnya kalangan ASN, yang belum tergarap oleh Bank KALSEL, (3) Memiliki aspek risiko kredit yang sangat kecil, (4). Mudah secara *maintenance* kredit.

Segmen kredit UMKM sendiri memiliki skala dan sektor usaha yang sangat luas, dari yang beromset ratusan ribu hingga puluhan juta rupiah perhari. Dalam kesempatan kali ini, data lebih ditujukan kepada para pedagang yang berada di pasar-pasar dengan para pelaku usaha yang ada didalamnya. Pasar sebagai

pusat perekonomian masyarakat menjadi target market yang sangat potensial bagi market kredit bank. Lebih-lebih jika bank memiliki data pasar yang cukup lengkap, akan sangat mempermudah petugas untuk dapat melakukan tugasnya. Sedangkan untuk segmen kredit konsumtif, dari data ASN yang ada, masih terdapat jumlah yang cukup besar yang belum menjadi debitur Bank KALSEL. Disisi lain, sebagian besar ASN yang ada di daerah ini penyaluran gajinya melalui Bank KALSEL. Terlebih dalam beberapa tahun belakangan ini, pertumbuhan kredit konsumtif Bank KALSEL dapat dikatakan stagnan. Untuk kembali menggairahkan segmen ini, diperlukan data dan informasi yang tepat untuk penetapan strategi yang sesuai.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latarbelakang di atas, maka dapat disusun rumusan permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana peta potensi dan market kredit di Provinsi Kalimantan Selatan?
2. Bagaimana peta persaingan kredit di Provinsi Kalimantan Selatan?
3. Bagaimana peta proyeksi potensi penyaluran kredit di Provinsi Kalimantan Selatan?

1.3. Maksud dan Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat disusun maksud dan tujuan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Menyusun peta segmentasi potensi kredit berdasarkan aspek geografis?
2. Menyusun peta segmentasi potensi kredit berdasarkan aspek demografis?
3. Menyusun peta segmentasi potensi kredit berdasarkan aspek psikografis?
4. Menyusun peta segmentasi potensi kredit berdasarkan aspek perilaku?

1.4. Keluaran (*Output*) Hasil Penelitian

Output atau hasil dari kajian “Pemetaan Potensi Kredit di Provinsi Kalimantan Selatan” sebagai berikut:

1. Dokumen Laporan Hasil Kegiatan
2. Aplikasi Peta berbasis Android
3. Buku Laporan (ISBN)

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kredit Perbankan

Salah satu fungsi bank adalah sebagai penyalur dana yang tentunya berkaitan erat dengan masalah perkreditan. Dominannya pemberian kredit oleh bank, sampai banyak ahli berpendapat bahwa tidak satupun bisnis di dunia yang bebas dari kredit. Pinjaman atau kredit adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan baik bersifat langsung maupun tidak langsung (Suhardjono, 2002).

Kredit atau pinjaman adalah bentuk pinjaman berupa uang tunai kepada nasabah dari pihak perbankan. Kredit dapat berupa pemberian barang, jasa atau uang dari kreditor kepada debitor tanpa imbalan langsung, namun disertai kewajiban-kewajiban tertentu pada waktu yang akan datang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak (Karyana dalam Happi 2005).

Secara umum Jenis kredit berdasarkan tujuannya (Bastian Indra, 2006), yaitu:

- 1) Kredit produktif (*productive loan*), kredit yang diberikan dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitor sehingga dapat mempelancar produksi.
- 2) Kredit konsumtif (*consumer loan*), kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan debitor yang bersifat konsumtif.
- 3) Kredit komersial (*commercial loan*), kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

Unsur-Unsur Kredit

1. Kepercayaan. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima di masa tertentu di masa datang.
2. Kesepakatan. Disamping unsur percaya juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.
3. Jangka waktu. Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek maupun menengah dan panjang.
4. Resiko. Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya.
5. Balas Jasa. Merupakan keuntungan atau pemberian suatu kredit atau yang lebih dikenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit merupakan keuntungan bank. Sedangkan pada bank berdasar syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Tujuan pemberian kredit yaitu:

1. Mencari Keuntungan
2. Membantu usaha nasabah
3. Membantu Pemerintah

Secara khusus terdapat beberapa fungsi kredit dalam kehidupan perekonomian, perdagangan dan keuangan. Fungsi-fungsi itu dalam garis besarnya adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan produksi.

2. Untuk menghemat biaya.
3. Untuk meningkatkan daya beli masyarakat.
4. Untuk melibatkan penabung dalam proses produksi
5. Untuk memperlancar arus perdagangan.

Prinsip analisis kredit dalam dunia perbankan dikenal dengan 5C, yaitu:

1. *Character* (watak)

Penilaian terhadap personalitas debitur, bagaimana sifatnya, kejujurannya, rajin, tidak pemabuk, tidak penjudi, pergaulannya di masyarakat, pendapat masyarakat mengenai calon debitur, masa kerja debitur pada tempat pekerjaannya terakhir, usia debitur, dan lain-lain.

2. *Capacity* (kapasitas)

Kemampuan calon debitur untuk membayar, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya, reputasi perusahaan, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank mempunyai keyakinan bahwa suatu usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat.

3. *Capital* (Modal)

Meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga perusahaan berjalan lancar, berapa besar modal kerja, perlu pula dinilai sumber dan struktur permodalan, tingkat pertumbuhan laba, dimana semua ini dapat dilihat pada laporan keuangan perusahaan.

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan yang diberikan calon debitur akan dianalisis apakah layak dan memenuhi persyaratan yang ditentukan bank. Nilai jaminan yang harus dipenuhi

(liquid value) adalah 70% dari nilai jaminan (nilai pasar), sedangkan permohonan kredit akan dipertimbangkan jika cover ratio diatas 100%.

5. *Condition* (kondisi)

Kondisi ekonomi secara umum dan khusus menyangkut fleksibilitas sektor usaha calon debitur dalam menghadapi perubahan di masa yang akan datang diteliti. Dengan maksud agar bank dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul oleh situasi ekonomi.

Perbankan merupakan sub sistem keuangan yang paling dominan di Indonesia. Setidaknya sekitar 77% total pembiayaan sektor riil berasal dari kredit perbankan. Berbagai literatur mempelajari pentingnya peran lembaga perbankan telah ditemukan sejak tahun 1933 seperti Fisher (1933). Stiglitz dan Greenwald (2003) bahkan menyatakan bahwa perbankan lebih superior dibandingkan lembaga intermediasi lainnya terutama dalam mengatasi masalah asymmetric information dan mengatasi transaction cost. Penelitian lain dilakukan oleh Mishkin (1978) dan Bernanke et.al. (1991) yang menyatakan bahwa kredit memiliki peran penting dalam menentukan output. Hasil studi di Philipina oleh Lamberte (1999), dengan menggunakan metode causality test, menunjukkan bahwa peningkatan /penurunan tingkat pertumbuhan output akan menyebabkan peningkatan/ penurunan kredit perbankan.

Penyebab penurunan kredit adalah kombinasi faktor permintaan dan penawaran. Fenomena ini dikenal dengan terminologi *credit slowdown*. Hal pokok penyebab *credit slowdown*, yaitu: kurangnya permodalan bank, tingginya risiko dan biaya kredit, adanya risiko pasar, serta adanya risiko likuiditas dan risiko sistemik, (Harmanta, 2005).

Menurut Mashud Ali (2015) Risiko suku bunga adalah risiko yang dialami akibat dari perubahan suku bunga yang terjadi di pasaran yang mampu memberi pengaruh bagi pendapatan perusahaan. Sedangkan menurut Kasmir (2013)

Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Rivai Veithzal dan Arfian Arifin, 2010).

Menurut Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan itu atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan bunga.

Dewi, Puspa Anggraini (2016), Suku bunga dasar kredit dan pertumbuhan berpengaruh terhadap permintaan kredit. Salah satu peranan kredit yaitu kredit sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi, sehingga menjadikan kredit sebagai fokus utama Perbankan. Oleh karena itu permintaan kredit dengan pertumbuhan ekonomi adalah berhubungan positif dan saling mempengaruhi. Suku bunga berpengaruh terhadap permintaan kredit sesuai teori yang menunjukkan hasil bahwa permintaan akan mengalami penurunan ketika suku bunga tinggi. Suku bunga kompetitif sangat penting bagi suatu bank untuk memberikan kredit, terutama untuk pembiayaan kredit khususnya kredit modal kerja dan kredit konsumtif.

Kredit akan mengambil alih sebagian fungsi uang (yang dipergunakan untuk pembayaran tunai) karena hampir segala hal dilakukan dengan kredit. Maka peranan kredit dalam perekonomian modern yaitu:

- 1) Kredit ternyata dapat meningkatkan efisiensi penggunaan uang atau modal dengan meningkatkan produktivitas masyarakat.
- 2) Kredit dapat meningkatkan efisiensi penggunaan barang, karena kredit dapat membantu proses produksi dari bahan hingga barang jadi dan sekaligus juga

membantu pemindahan barang dari produsen kepada konsumen dalam proses marketing; kredit ikut melancarkan arus barang.

- 3) Kredit dapat meningkatkan arus peredaran lalu lintas uang, misalnya, melalui penggunaan cek, giro, wesel, promes, dan kartu kredit yang diterbitkan oleh bank.
- 4) Kredit dapat menjadi alat stabilitas ekonomi yang dilakukan melalui kebijaksanaan ekspansi dan kontraksi kredit, misalnya, dengan politik diskonto oleh bank sentral.
- 5) Kredit dapat berfungsi sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional suatu negara.
- 6) Kredit dapat menciptakan daya beli baru bagi para debitur, meskipun debitur-debitur itu tidak memiliki uang tunai dalam saldo neracanya.

2.2. Segmentasi Pasar

Suatu perusahaan dikatakan berhasil mengembangkan produk jika perusahaan mampu mengidentifikasi kebutuhan konsumen secara tepat dan menciptakan produk secara cepat dengan biaya yang murah (Azhar, 2010). Setiap perusahaan menyadari bahwa perusahaan tidak dapat memenuhi keinginan semua pembeli di pasar atau setidaknya tidak bagi semua pembeli dengan cara yang sama. Dengan jumlah pembeli yang terlalu banyak, terlalu luas, dan memiliki kebutuhan dan praktek pembelian yang terlalu beragam, perusahaan harus mengidentifikasi bagian pasar yang dapat dilayaninya dengan baik dan paling menguntungkan. Perusahaan juga harus merancang strategi pemasaran yang nantinya akan digerakkan pelanggan dan membangun hubungan yang benar dengan pelanggan yang tepat. Untuk memenangkan persaingan tidak hanya sebatas menyusun bauran pemasaran sebagai taktik namun lebih dari itu juga menyusun strategi yaitu *segmenting*, *targeting market*, dan *Positioning* yang diinginkan oleh perusahaan.

Kotler dkk., (2003) dalam Hidayani & Syafrizal (2008), menyatakan segmentasi memiliki peran penting karena beberapa alasan yaitu pertama, segmentasi memungkinkan perusahaan untuk lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya, dengan membagi pasar menjadi segmen-segmen akan memberikan gambaran bagi perusahaan untuk menetapkan segmen mana yang akan dilayani. Selain itu segmentasi memungkinkan perusahaan mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai peta kompetisi serta menentukan posisi pasar perusahaan. Kedua, segmentasi merupakan dasar untuk menentukan komponen-komponen strategi. Segmentasi yang disertai dengan pemilihan target pasar akan memberikan acuan dalam penentuan *Positioning*. Ketiga, segmentasi merupakan faktor kunci untuk mengalahkan pesaing, dengan memandang pasar dari sudut yang unik dan cara berbeda dari yang dilakukan pesaing.

Segmentasi merupakan proses pengelompokkan konsumen kedalam segmen-segmen berdasarkan beberapa variabel atau preferensi. Selesai melakukan segmentasi pasar, selanjutnya adalah menetapkan pasar sasaran yang diinginkan. Targeting pasar merupakan menyeleksi pasar sasaran sesuai dengan kriteria-kriteria tertentu dan menjangkau pasar sasaran untuk mengkomunikasikan nilai. *Positioning* merupakan usaha para pemasar untuk menanamkan image perusahaan atau produk ke dalam benak konsumen. *Positioning* dibutuhkan karena *Positioning* menghasilkan posisi produk yaitu citra produk yang jelas, berbeda dan unggul secara relatif dibanding pesaing didalam benak konsumen (Kartajaya, 2004). Aktifitas perusahaan pembiayaan adalah memenuhi pembiayaan untuk barang-barang kebutuhan masyarakat terutama untuk barang-barang elektronik dan kendaraan bermotor seperti mobil dan motor (Azhar, 2010). Faktor yang menjadikan bisnis pembiayaan begitu cepat berkembang adalah karena bisnis pembiayaan merupakan suatu sistem yang sesuai dengan arah perkembangan ekonomi dewasa ini yang sangat cepat

berkembang. Tingginya penjualan mobil ini, tidak lepas dari peranan lembaga pembiayaan sehingga masyarakat mampu membeli dan memiliki kendaraan bermotor dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan.

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi segmen-segmen tertentu untuk dijadikan sasaran penjualan, yang akan dicapai dengan marketing mix tertentu (Basu, 2010). Tujuan segmentasi adalah mengembangkan keunikan terhadap program pemasaran yang disesuaikan dengan karakteristik pasar (Amirullah, 2012). Tahap-tahap atau prosedur agar dapat menghasilkan segmentasi-segmentasi yang efektif terdiri dari tiga tahap (Philip Kotler, 2002) meliputi:

- a. Tahap survei. Perusahaan mengadakan wawancara untuk mencari penjelasan dan memusatkan perhatian pada kelompok untuk memperoleh pandangan terhadap keputusan pembelian konsumen, peneliti ,menyiapkan kuessoner resmi untuk mengumpulkan data mengenai geografi, demografi, psikografi dan perilaku konsumen.
- b. Tahap analisis. Analisa cluster digunakan untuk mendapatkan sejumlah segmen tertentu yang mereka inginkan. Masing –masing segmen secara internal bersifat homogen dan jauh berbeda bila dibandingkan dengan segmen-segmen yang lain.
- c. Tahap pembentukan. Setiap cluster kemudian disusun profilnya berdasarkan sikap, perilaku, demografi, psikografi dan kebiasaan konsumsi medianya. Masing-masing segmen diberi nama berdasarkan karakteristik khasnya yang dominan.

Segmentasi pasar berdasarkan pada ciri-ciri khusus atau karakteristik tertentu dari konsumen, baik atas dasar faktor geografis, demografis, psikografis maupun faktor perilaku. Adapun variabel-variabel dalam segmentasi pasar (Philip kotler, 2002) meliputi:

1. Segmentasi Geografis. Segmentasi geografis adalah segmentasi yang dilakukan dengan cara membagi pasar menjadi unit-unit geografis seperti misalnya, provinsi, kabupaten, kota, RW.
2. Segmentasi Demografis. Segmentasi demografis adalah segmentasi dimana pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok yang berdasarkan variable demografis seperti umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan.
3. Segmentasi Psikografis. Segmentasi Psikografis adalah segmentasi dimana pembeli dibagi menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup atau kepribadian akan nilai.
4. Segmentasi perilaku. Segmentasi perilaku adalah segmentasi dimana pembeli dibagi menurut tingkat kelompok-kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian atau tanggapan mereka terhadap suatu produk tertentu.

2.2.1. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen (customer behavior) di definisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan dalam persiapan dan penentuan pada kegiatan-kegiatan tersebut (Engel James F, 1995).

Perilaku konsumen dapat dirumuskan sebagai perilaku yang ditunjukkan oleh orang-orang dalam hal merencanakan, membeli dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa-jasa. Perilaku konsumen adalah sejumlah tindakan-tindakan nyata individu (konsumen) yang dipengaruhi oleh factor kejiwaan (psikologis) dan factor luar lainnya (eksternal) yang mengarahkan mereka untuk memilih dan mempergunakan barang-barang yang diinginkan (Amirullah, 2012).

2.2.2. Targeting

Adanya penetapan pasar sasaran atau targeting yang baik akan memudahkan perusahaan dalam mengalokasikan produk dan jasa kepada konsumen. Targeting adalah proses mengevaluasi daya tarik setiap segmen pasar dan memilih satu atau beberapa segmen pasar untuk dimasuki (Kotler, 2007). Menurut Tjiptono (2008) dalam melakukan evaluasi terhadap segmen pasar yang nantinya dipilih sebagai target pasar, perusahaan perlu memperhatikan tiga faktor yaitu :

1. Ukuran dan pertumbuhan pasar, perusahaan harus menentukan apakah suatu segmen potensial, memiliki karakteristik ukuran, dan pertumbuhan yang tepat.
2. Daya tarik struktur segmen, dalam hal ini perusahaan menilai dampak profitabilitas jangka panjang, yang mempengaruhi industri secara keseluruhan maupun setiap segmen yang ada didalamnya.
3. Tujuan dan sumber daya perusahaan, perusahaan mampu menimbang kesesuaian segmen yang akan disasar, perusahaan mempunyai sumber daya yang memadai untuk melayani segmen tersebut.

2.2.3. Positioning

Positioning merupakan suatu kegiatan merancang penawaran dan citra perusahaan untuk menduduki tempat khusus di benak target pasar yang dituju (Kotler & Keller, 2009). Menurut Tjiptono (2002) ada tujuh pendekatan yang dapat digunakan untuk melakukan *Positioning* yaitu:

1. *Positioning* berdasarkan atribut, ciri-ciri atau manfaat bagi pelanggan (*attribute Positioning*), yaitu dengan jalan mengasosiasikan suatu produk dengan manfaat bagi pelanggan.
2. *Positioning* berdasarkan harga dan kualitas (*price and quality positioning*), yaitu *Positioning* yang berusaha menciptakan kesan / citra berkualitas tinggi

lewat harga tinggi atau sebaliknya menekankan harga murah sebagai indikator nilai.

3. *Positioning* yang dilandasi dengan aspek penggunaan atau aplikasi (*use application positioning*), yaitu seperangkat nilai-nilai penggunaan yang digunakan sebagai unsur yang ditonjolkan dibandingkan pesaingnya.
4. *Positioning* berdasarkan pemakai produk (*user positioning*) yaitu mengaitkan produk dengan kepribadian atau tipe pemakai.
5. *Positioning* berdasarkan kelas produk tertentu (*product class Positioning*).
6. *Positioning* berkenaan dengan pesaing (*competitor positioning*) yaitu dikaitkan dengan posisi persaingan terhadap pesaing utama.
7. *Positioning* berdasarkan manfaat (*benefit positioning*) yaitu menghubungkan merk dengan salah satu karakteristik atau fitur produk yang diharapkan bisa dirasakan sebagai keunggulan yang diinginkan oleh konsumen.

2.3. Keputusan Pendanaan

Keputusan pendanaan menurut Suad dan Pudjiastuti (2006) adalah menyangkut keputusan tentang bentuk dan komposisi pendanaan yang dipergunakan untuk usaha. Keputusan ini merupakan keputusan manajemen keuangan dalam melakukan pertimbangan dan analisis perpaduan antar sumber-sumber dana yang paling ekonomis bagi usahanya untuk mendanai kebutuhan-kebutuhan baik untuk investasi serta kegiatan operasional usaha. Keputusan pendanaan ini sering disebut juga sebagai kebijakan struktur modal (Harmono 2011). Pada keputusan ini pemilik usaha dituntut untuk mempertimbangkan dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis bagi usahanya guna membelanjakan kebutuhan-kebutuhan investasi serta usahanya.

Keputusan pendanaan adalah keputusan keuangan tentang darimana dana untuk membeli aktiva tersebut berasal. Ada 2 (dua) macam dana atau modal

meliputi modal asing seperti hutang bank dan obligasi, serta modal sendiri seperti laba ditahandan saham. Keputusan pendanaan dapat dibagi menjadi dua meliputi keputusan pendanaan jangka pendek dan keputusan pendanaan jangka panjang. Keputusan pendanaan jangka pendek meliputi hutang jangka pendek seperti hutang wesel dan hutang dagang. Sedangkan keputusan pendanaan jangka panjang akan membawa dampak pada struktur modal (*capital structure*).

Menurut Moh.Tjoekam (1999) kredit dalam arti umum meliputi *commercial loan* dan *consumer's loan*. *Commercial loan* merupakan kredit yang diberikan kepada seseorang atau badan usaha, sehingga kredit ini mampu memperbaiki atau mengembangkan kinerja (*performance*) usaha debitur, bahkan jika mungkin dapat menciptakan *backward* dan *forward linkage* dan seterusnya dapat membawa efek berganda yang bersifat positif (*multiplier effect*). Penggunaan jenis kredit ini adalah untuk usaha-usaha produktif (kredit investasi dan kredit modal kerja), yang dapat mendukung sektor riil dalam kehidupan perekonomian masyarakat. *Consumer's loan* merupakan kredit yang diberikan bukan untuk kegiatan usaha yang produktif, tetapi untuk penggunaan yang bersifat konsumtif, namun mampu meningkatkan taraf hidup dan memperkuat daya beli si peminjam, yang secara tidak langsung mendorong pertumbuhan dan perkembangan sektor riil. Meski demikian tidak serta merta masyarakat dalam memutuskan untuk mengambil kredit yang ditawarkan oleh bank. Banyak faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan ketika akan memutuskan untuk mengambil kredit, antara lain adalah faktor tingkat suku bunga, pelayanan, prosedur penyaluran kredit, jangka waktu pengembalian kredit dan jaminan.

Terkait dengan hal tersebut banyak penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan hubungan antara faktor tingkat suku bunga dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit, yakni penelitian Banjarnahor (2006), memperoleh hasil bahwa faktor tingkat suku bunga berpengaruh positif terhadap permintaan kredit.

Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Situngkir (2008) dan Aryaningsih (2008) bahwa faktor tingkat suku bunga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan permintaan kredit.

Penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan hubungan antara faktor pelayanan dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit antara lain: penelitian Banjarnahor (2006), memperoleh hasil bahwa faktor pelayanan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan permintaan kredit. Penelitian Lubis dan Ginting (2008), menyatakan bahwa variabel pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan kredit. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Farida (2009) bahwa faktor pelayanan berpengaruh terhadap permintaan kredit.

Penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan hubungan antara prosedur penyaluran kredit dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit antara lain: penelitian situngkir (2008) memperoleh hasil bahwa proses penyaluran kredit berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan permintaan kredit. Sedangkan menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Farida (2009), prosedur penyaluran kredit mempunyai pengaruh terhadap keputusan pengambilan kredit.

Hubungan antara jangka waktu pengembalian kredit dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit telah diteliti sebelumnya oleh beberapa peneliti antara lain: penelitian Banjarnahor (2006) memperoleh hasil bahwa jangka waktu pengembalian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan permintaan kredit. Penelitian yang dilakukan oleh Farida (2009), bahwa jangka waktu pengembalian kredit secara simultan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pengambilan kredit. Serta penelitian yang telah dilakukan oleh Anindika (2009) yang menyatakan bahwa jangka waktu pengembalian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap besarnya pengambilan kredit.

Penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan hubungan antara faktor jaminan dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit antara lain: Pratiwi (2005), memperoleh hasil bahwa faktor jaminan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dan pengambilan kredit. Penelitian yang dilakukan oleh Astuti (2011), bahwa faktor pelayanan yang terdiri dari variabel jaminan dan empati, berpengaruh dalam pengambilan kredit.

Menurut UU Nomor 21 Tahun 2011 bahwa OJK berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan seperti lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lalu sejak tanggal 8 Januari 2013 dikeluarkan kembali Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro yang akan menjadi diawasi oleh OJK. Di Indonesia lembaga ini terutama beroperasi di pedesaan atau masyarakat kelompok bawah, umumnya prosedur serta perjanjian peminjaman amat cepat, sederhana dan berdasarkan perjanjian lisan atau tertulis yang sederhana (OJK 2014). Namun pada saat ini kondisinya, terjadi perubahan dimana selain lembaga keuangan mikro hadir pula lembaga keuangan informal yang melakukan pemungutan dana pihak ketiga dan menyalurkan dana tersebut untuk pihak ketiga pula. Sehingga atas hal ini peran OJK sebenarnya sangat dibutuhkan.

Lembaga keuangan informal adalah lembaga yang menjalankan fungsi lembaga keuangan namun tidak berlandaskan kekuatan hukum (Nugroho, 2001). Bentuk-bentuk usaha lembaga keuangan informal yang ada di Indonesia antara lain riba dan ijon. Usaha riba adalah usaha memberi kredit dengan mengenakan bunga yang sangat tinggi, sehingga sering disebut sebagai rentenir. Praktik ijon terjadi di kalangan petani, dimana pemodal memberikan dana kepada petani, dengan syarat hasilnya nantinya harus dijual kepada pemodal. Yang menjadi

persoalan dalam praktik ijon adalah seringkali harga jual hasil petani sangat rendah dibanding harga pasar yang berlaku.

Di satu sisi keberadaan lembaga keuangan informal ini cukup menolong, karena menjangkau kelompok masyarakat yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal (Sirait 2015). Di sisi lain biaya modal yang dibebankan kepada peminjam sangat tinggi. Misalnya, jika melalui perbankan masyarakat dapat memperoleh kredit dengan bunga sekitar dua sampai tiga persen per bulan, melalui riba beban bunga yang dipinjamkan lebih besar dari lima persen per bulan. Sebenarnya ada juga lembaga keuangan informal yang tidak menjerat namun umumnya kurang ekonomis untuk digunakan sebagai sumber dana usaha, yaitu lembaga arisan.

Keputusan pemberian pinjaman dan persyaratan pinjaman yang didasarkan pada informasi atas usaha debitur, karakter dan kredibilitas debitur sebagai pemilik, serta informasi lingkungan usaha debitur (Sihaloho 2011). Dalam relationship lending hubungan yang lebih kuat antara kreditur dengan debiturnya menjadi keunggulan kompetitif rentenir sebagai lembaga keuangan informal dibandingkan dengan bank besar ataupun lembaga keuangan formal lainnya dalam menyalurkan kredit mikro dan kecil. Informasi terkait debitur dikumpulkan oleh rentenir dari berbagai hasil pertemuan dengan debitur dalam jangka waktu tertentu baik yang diperoleh dari orang-orang dilingkungan sekitar maupun dengan mengenal langsung debitur. Relationship lending merupakan keputusan kredit yang didasarkan atas soft information yaitu informasi mengenai karakter dan kredibilitas debitur yang mungkin agak sulit untuk dikuantisir atau dilakukan standarisasi dan untuk dapat ditransfer kepada pihak lain di dalam suatu bank/kreditur secara internal (Sunarto 2007). Hal lainnya yang masih terkait dengan pembiayaan mikro dan kecil yaitu seperti dikemukakan oleh Uchida et al. (2007) bahwa peran bank kecil dan lembaga keuangan informal masih tetap

menjadi bank utama atau primary bank dalam pembiayaan sektor mikro kecil dan belum dapat digantikan oleh bank besar untuk pemberian kredit yang didasarkan pada hubungan kedekatan antara bank dengan debiturnya atau *relationship lending*.

Penyaluran kredit mikro dan kecil dengan menerapkan teknik pendekatan *relationship lending* memiliki kelebihan yaitu akan berdampak kepada ketersediaan dana kredit dan biaya (bunga) kredit yang diberikan. Berger et al. (2001) menambahkan bahwa melalui kedekatan hubungan dapat mengatasi masalah asimetri informasi, karena dengan dasar kedekatan hubungan tersebut maka informasi yang diperoleh akan lebih jelas antara kedua belah pihak serta dapat menurunkan biaya (bunga) kredit menjadi lebih murah dan mempengaruhi ketersediaan dana kredit menjadi lebih besar. Bahkan lebih dari itu debitur dapat dimungkinkan memperoleh berbagai jasa keuangan lainnya yang diperlukan, selain perolehan pinjaman untuk modal usahanya (Sunarto 2007).

Lebih detail lagi Berger dan Udell (2002) menyatakan bahwa *relationship lending* secara empiris berhubungan dengan tingkat bunga yang lebih rendah, mengurangi permintaan akan jaminan atau collateral, pengurangan terhadap hutang dagang, perlindungan terhadap pergerakan tingkat bunga, dan penambahan ketersediaan dana kredit. Berdasarkan penelitian lainnya dari Berger et al. (2005) dikatakan bahwa bank besar di Amerika dalam proses persetujuan kredit yang diajukan oleh calon debiturnya menggunakan pendekatan secara kuantitatif berdasarkan penilaian atas laporan keuangan debitur. Hasil studi di Amerika tersebut, digunakan sebagai rujukan oleh Uchida et al. (2007) untuk melihat penyaluran kredit berdasarkan *relationship lending* di Jepang. Hasilnya menunjukkan bahwa lembaga keuangan berskala kecil di Jepang dalam proses persetujuan kreditnya mengandalkan pendekatan atau *relationship lending* berdasarkan informasi yang diperoleh dari para pihak-pihak terkait. Adapun hasil

studi di Jepang tersebut menghasilkan suatu temuan yang membuktikan bahwa lembaga keuangan berskala kecil di Jepang juga menggunakan pendekatan relationship lending untuk menyalurkan kredit SMEsnya.

Ditinjau berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Qodarini (2013), kreditur khususnya rentenir menunjukkan interaksi yang intensif pada para nasabahnya serta memberikan kesan yang baik terhadap para nasabah maupun calon nasabahnya. Kreditur memiliki cara yaitu dengan menjalin hubungan yang erat dan kekeluargaan melalui “jemput bola” dengan mengunjungi para nasabah maupun calon nasabahnya. Selain itu, mengajak berkomunikasi secara informal dengan sistem kepercayaan menjadikan nasabahnya tidak lagi enggan untuk meminta pinjaman walaupun dengan bunga yang relatif tinggi. Qodarini (2013) juga menyebutkan mempertahankan fleksibilitas pinjaman merupakan suatu hal yang penting bagi kreditur untuk menarik nasabahnya. Dalam hal ini, kreditur seperti rentenir memberikan persyaratan tanpa jaminan, memperbolehkan menunggak pembayaran, dan sistem jemput bola. Bahkan bila melunasi kredit tepat waktu terkadang nasabah memperoleh reward. Pada proses angsuran pinjaman yang fleksibel tidak ada ketentuan jangka waktu pengembalian yang mengikat serta dapat diangsur sewaktu-waktu, sehingga nasabah tidak terbebani dengan disiplin pembayaran angsuran dan batas pengembalian serta pembebanan denda keterlambatan seperti dalam sistem lembaga keuangan formal.

2.4. Aplikasi Pemetaan Digital

Penyusunan peta digital dengan *output* berupa aplikasi android diperlukan beberapa tahapan analisis yang akan diuraikan sebagai berikut:

2.4.1. Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan sistem merupakan tahapan awal dan utama untuk membuat pondasi dalam langkah pengembangan sistem. Analisis kebutuhan

sistem mencakup dua hal pokok yaitu analisis kebutuhan fungsional dan analisis kebutuhan nonfungsional. Analisis kebutuhan fungsional mempunyai tujuan untuk mendapatkan informasi terkait kebutuhan yang berisi proses-proses apa saja yang nantinya dilakukan dalam sebuah sistem informasi. Analisis kebutuhan nonfungsional mempunyai perbedaan dengan analisis sebelumnya, yaitu untuk mendapatkan informasi terkait dengan kebutuhan-kebutuhan yang meliputi properti perilaku-perilaku yang dimiliki oleh sistem.

2.4.2. Perancangan Sistem

Ada beberapa definisi tentang perancangan system yang *pertama* yaitu, kumpulan dari beberapa elemen yang saling berkaitan, kemudian yang bertanggung jawab dalam memproses input sehingga menghasilkan sebuah output. *Kedua* yaitu, merupakan sebuah jaringan kerja dari beberapa prosedur yang saling berkenaan dan berkumpul bersama sama melakukan kegiatan atau juga untuk menyelesaikan sasaran yang tertentu. *Ketiga* yaitu, kumpulan dari beberapa elemen yang saling berinteraksi, melakukan sebuah aktivitas untuk mencapai tujuan tertentu.

Sistem informasi juga mempunyai beberapa arti. Salah satunya yaitu, merupakan sekumpulan dari beberapa fungsi yang bekerja bersama-sama dalam mengelola, kemudian menyimpan, pemrosesan dan melakukan pendistribusian informasi. Selanjutnya pengertian perancangan sendiri yaitu, melakukan perancangan system dan juga perancangan sistem informasi. Perancangan sistem merupakan strategi tingkat tinggi dalam membuat beberapa keputusan sebagai berikut. *Pertama*, pengorganisasian system menjadi sebuah subsystem-subsystem. *Kedua*, alokasi subsystem pada semua komponen perangkat keras dan juga perangkat lunak. *Ketiga*, semua keputusan konseptual dan kebijaksanaan merupakan hal utama untuk membentuk suatu kerangka kerja rancangan rinci.

Perancangan sistem informasi merupakan suatu tahap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau oleh kelompok dalam merancang ataupun membuat system, sebelum sistem yang di buat dengan tujuan sistem di bangun sesuai kebutuhan di dalam memecahkan atau sesuai kebutuhan pengguna yang berkaitan dengan pengolahan.

Tujuan dari sebuah perancangan yaitu untuk menghasilkan sebuah model atau representasi entitas yang nantinya akan di bangun. Ada beberapa tujuan dari perancangan. *Pertama* yaitu, untuk memenuhi spesifikasi fungsional. *Kedua* untuk memenuhi semua kebutuhan *implicit* dan eksplisit yang berdasarkan kinerja dan juga penggunaan sumber daya, dan *Ketiga* yaitu untuk memenuhi beberapa batasan media target implementasi. Tujuan yang terakhir dari sebuah perancangan yaitu, untuk memenuhi beberapa kebutuhan *implicit* dan eksplisit yang berdasarkan kinerja dan dalam penggunaan sumber daya.

2.4.3. Desain *Interface* atau Antar Muka Sistem Informasi

Desain Antarmuka atau yang lebih sering dikenal dengan istilah *Design Interface* adalah desain untuk system informasi berbasis komputer, perangkat komunikasi mobile, aplikasi perangkat lunak, dan situs *web* yang berfokus pada pengalaman dan interaksi penggunanya. Tujuan dari penggunaan *design interface* adalah untuk membuat interaksi pengguna sesederhana dan seefisien mungkin atau bagaimana *user* berinteraksi dengan sistem informasi menggunakan tampilan antarmuka (*interface*) yang ada pada layar komputer atau perangkat *mobile*.

Design Interface ini sangat penting karena akan sangat berpengaruh pada *user* dalam menggunakan atau berkomunikasi dengan komputer. Apabila suatu program sulit untuk digunakan, maka hal ini akan memaksa *user* untuk melakukan suatu kesalahan saat menggunakan program tersebut. Dari tahun ke tahun teknologi berkembang sangat pesat oleh sebab itu, perkembangan dari *Human Computer Interface* (HCI) menjadi sangat penting bagi seorang *analyst* yang

merancang atau menciptakan suatu aplikasi atau *software*. Di mana harus memperhatikan kaidah-kaidah atau prinsip-prinsip dasar seperti *User Friendly* dan *User Oriented*.

2.4.4. Desain Database

Database (Basis data) merupakan kumpulan dari file/arsip/data yang saling berhubungan yang tersimpan di simpanan luar komputer atau dalam media penyimpanan tertentu untuk memanipulasinya. Basis data diorganisasikan sedemikian rupa sehingga untuk nantinya dapat dimanfaatkan dengan efektif dan efisien serta mudah. Desain Database atau basis data adalah proses menghasilkan detail (rinci) model data dari basis data (*database*).

Tujuan dari desain database adalah untuk menentukan data-data yang dibutuhkan dalam sistem, sehingga informasi yang dihasilkan dapat terpenuhi dengan baik. Terdapat beberapa alasan mengapa desain database perlu untuk dilakukan, salah satu adalah untuk menghindari pengulangan data (*data redundancy*). Tahapan dalam proses Desain Database ada 6 (enam) yaitu:

- 1). Analisis Persyaratan (*Conditional Analysis*). Proses atau langkah pertama dalam mendesain database yaitu kita wajib mengetahui dan memahami apa yang diinginkan user (pengguna) database tersebut seperti data yang tersimpan dalam database, aplikasi yang akan dibuat dan jenis operasi apa yang digunakan serta subjek sesuai persyaratan yang ada.
- 2). Database Konseptual (*Conceptual Database*). Pada langkah kedua informasi-informasi yang ada pada saat kita melakukan analisis persyaratan digunakan untuk mengembangkan deskripsi data tingkat tinggi yang wajib disimpan dalam database. Pada langkah ini sering diproyeksikan dengan menggunakan model ER, yaitu salah satu dari model data tingkat tinggi yang digunakan dalam desain database agar menghasilkan desain atau gambaran yang sederhana yang sesuai dengan pemikiran pengguna (*user*).

- 3). Desain Database Logika (*Logical Database Design*). Pada langkah ketiga kita harus mengubah konsep desain database atau model ER menjadi sebuah skema database relasional dari DBMS yang dipilih. Kita diwajibkan untuk memilih sebuah DBMS untuk membuat desain database yang kita inginkan.
- 4). Perbaiki skema. Pada langkah keempat untuk mendesain database yaitu menganalisa kumpulan relasi atau hubungan dalam skema database relasional untuk mengatasi persoalan atau masalah yang ada. Langkah ini sering disebut dengan Normalisasi yang bersifat subjektif.
- 5). Desain Database fisik (*Physical Database Desain*). Langkah kelima kita wajib memperhitungkan bobot kerja umum yang sesuai dengan database kita dan memperbaiki desain database kelak agar dapat dimanfaatkan sesuai kebutuhan dan keinginan. Pada langkah ini meliputi pembuatan indeks pada Tabel dan mengelompokkan beberapa table. Pada langkah kelima ini juga mempermasalahkan desain ulang yang nyata atau rasional dari beberapa skema dari langkah pertama desain database.
- 6). Desain Aplikasi dan Keamanan. Pada langkah ini semua aplikasi atau perangkat lunak yang menyangkut sebuah DBMS harus memperhitungkan aspek aplikasi di luar database tersebut. Desain perangkat lunak serta pola pengembangan yang lengkap telah ditetapkan oleh Metodologi desain UML. Secara singkat, kita wajib mengetahui entitas dan proses-proses yang ada pada aplikasi. Kita juga wajib mengetahui fungsi entitas-entitas dalam setiap tahap atau proses pada tugas-tugas aplikasi. Kita juga wajib mengetahui bagian database yang dapat diakses dan yang tidak dapat diakses. Kita wajib memastikan prosedur akses tersebut dilakukan. Database Management System juga menyuguhkan mekanisme-mekanisme agar proses langkah ini menjadi lebih mudah.

2.4.5. Database Management System (DBMS) MySQL

Database Management System (DBMS) atau dalam bahasa Indonesia disebut *Sistem Manajemen Database* (SMDB) merupakan software atau aplikasi yang digunakan untuk membuat sistem basis data yang berbasis komputerisasi. DBMS membantu dalam pemeliharaan dan pengolahan kumpulan data dalam jumlah besar. Sehingga dengan menggunakan DBMS tidak menimbulkan kekacauan dan dapat digunakan oleh pengguna sesuai dengan kebutuhan.

Salah satu DBMS yang terkenal adalah MySQL. MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data SQL (database management system) atau DBMS yang multithread, multi-user, dengan sekitar 6 juta instalasi di seluruh dunia. Structured Query Language (SQL) adalah sekumpulan perintah khusus yang digunakan untuk mengakses data dalam database relasional. SQL merupakan sebuah bahasa komputer yang mengikuti standar ANSI (*American Nasional Standard Institute*) yang digunakan dalam manajemen database relasional. Dengan SQL, kita dapat mengakses database, menjalankan query untuk mengambil data dari database, menambahkan data ke database, menghapus data di dalam database, dan mengubah data di dalam database.

2.4.6. Algoritma Pemrograman

Dalam matematika dan ilmu komputer, algoritma adalah urutan atau langkah-langkah untuk penghitungan atau untuk menyelesaikan suatu masalah yang ditulis secara berurutan. Sehingga, algoritma pemrograman adalah urutan atau langkah-langkah untuk menyelesaikan masalah pemrograman komputer.

Penyajian algoritma secara garis besar dapat dibagi dalam dua bentuk penyajian yaitu tulisan dan gambar. Algoritma yang disajikan dengan tulisan yaitu dengan struktur bahasa tertentu (misalnya bahasa Indonesia atau bahasa Inggris) dan *pseudocode*. *Pseudocode* adalah kode yang mirip dengan kode pemrograman yang sebenarnya seperti php, atau java, sehingga tepat digunakan dalam

menggambarkan algoritma yang akan dikomunikasikan kepada programmer, sedangkan untuk algoritma yang disajikan dengan gambar adalah dengan *flowchart*. *Flowchart* adalah bagan (*chart*) yang menunjukkan alir (*flow*) di dalam program atau merupakan prosedur sistem secara logika. *Flowchart* digunakan untuk alat bantu komunikasi dan untuk dokumentasi.

2.4.7. Bahasa Pemrograman

Bahasa pemrograman merupakan sebuah instruksi standar yang bertugas untuk memerintah komputer. Sering disebut juga dengan bahasa komputer atau bahasa pemrograman komputer. Bahasa pemrograman juga bisa di katakan sebagai alat untuk menampung suatu himpunan dari aturan sintaks dan semantik yang khususnya dipakai untuk mendefinisikan sebuah program yang ada di komputer.

Bahasa pemrograman yang digunakan dalam membuat aplikasi web dan mobile dalam penelitian ini adalah HTML, Javascript, PHP, dan Java.

1) HTML. Mulanya HTML berasal dari bahasa pemrograman bernama GML (*Generalized Markup Language*) yang dikembangkan oleh IBM pada sekitar tahun 1980 dan berkembang menjadi SDML. HTML sendiri merupakan bagian dari SDML yang bisa digunakan untuk browsing di internet. HTML merupakan singkatan dari *Hypertext Markup Language*. Bahasa pemrograman HTML yang satu ini bisa Anda gunakan untuk membangun website dengan mudah dan cepat. Menggunakan HTML Anda dapat melakukan banyak hal saat membangun website, misalnya saja menyisipkan link, mengatur style dan struktur teks hingga membuat obyek di suatu halaman website. Bahasa pemrograman HTML terdiri dari tag, element, dan attribute kemudian di susun oleh elemen lainnya.

2) PHP. Bahasa pemrograman PHP adalah sebuah bahasa script yang tidak melakukan sebuah kompilasi dalam penggunaannya. *Web Server* yang

mendukung PHP dapat ditemukan dimana–mana dari mulai apache, IIS, Lighttpd, hingga Xitami dengan konfigurasi yang relatif mudah. Dalam sisi pengembangan lebih mudah, karena banyaknya milis–milis dan developer yang siap membantu dalam pengembangan.

3) Javascript. Sejarah JavaScript dimulai sekitar tahun 1994, ketika internet dan website sedang mengalami perkembangan yang pesat. Website pada saat itu umumnya dibuat menggunakan bahasa pemrograman PERL yang pemrosesannya hanya bisa dilakukan di sisi web server. Javascript menempati urutan ketiga dengan persentase pencarian 8.56 % setelah Python. Fungsi bahasa pemrograman Javascript termasuk istimewa menurut saya, karena mampu mengembangkan website yang menarik dan interaktif. Maka banyak saat ini banyak website yang menggunakan Javascript pada kode program di dalamnya. Tidak mengherankan, karena Javascript pada awalnya memang dikembangkan dengan tujuan untuk membuat sebuah website, sedangkan Netscape menjadi perusahaan teknologi yang beruntung dapat mengembangkan Javascript dan berguna untuk banyak pengembang sampai dengan saat ini.

4) Java. Java merupakan bahasa pemrograman yang dikembangkan pada tahun 1991. Logo yang digunakan menggambarkan kopi yang diseduh. Sejak tanggal 23 Mei 1995 dirilis, bahasa pemrograman Java langsung naik dan menjadi bahasa pemrograman favorit. Java memberikan nuansa baru dalam perkembangan teknologi informasi. Ditambah, pada saat itu Sun memberikan source code Java secara cuma-cuma melalui internet. Kekuatan open source membuat bahasa pemrograman Java mudah berkembang dan dikenal oleh banyak pengembang. Oleh karena itu Java adalah salah satu bahasa pemrograman yang wajib dikuasai. Hingga saat ini Java menjadi bahasa pemrograman yang hampir setiap pengembang mengetahui atau bahkan

pernah menggunakannya. Selain digunakan sebagai bahasa pemrograman website, Java dbanyak dimanfaatkan untuk membuat aplikasi desktop maupun mobile.

2.4.8. Sistem Informasi Geografi (SIG)

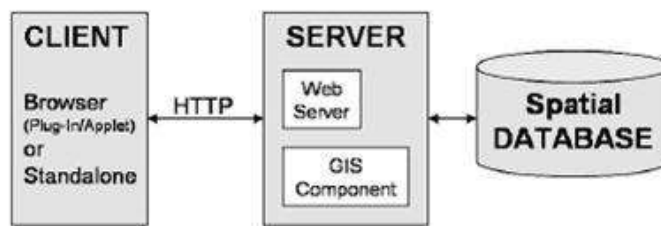
Terdapat berbagai definisi tentang SIG atau Sistem Informasi Geografis (*GIS-Geographical Information System*). Salah satu nya definisi SIG menurut ESRI (Environmental System Research Institue) yaitu kumpulan kumpulan yang teorganisir dari perangkat keras komputer, perangkat lunak, data geografis, metode, dan personil yang dirancang secara efesien untuk memperoleh, menyimpan, memperbaharui, memanipulasi, menganalisis, dan menampilkan semua bentuk informasi yang bereferensi geografis (ESRI, 2006), sedangkan pendapat lain mengatakan SIG adalah sebuah sistem hardware komputer, software, dan prosedur yang di desain untuk mendukung penyusunan, menyimpan, menggunakan kembali, menganalisis, dan menampilkan data spasial yang disesuaikan untuk pengalamatan, perencanaan, dan manajemen problem. Sebagai tambahan untuk komponen teknisnya, SIG yang lengkap juga meliputi fokus kepada orang, organisasi dan sebuah standar (Sigh *et.al*, 2011).

SIG dapat menggabungkan berbagai jenis data pada satu titik tertentu yang ada di bumi, menghubungkannya, menganalisisnya, hingga memetakan hasilnya. Data yang diolah oleh sistem ini adalah data spasial yakni data yang berorientasi pada geografis. Selain itu juga merupakan lokasi yang mempunyai koordinat tertentu. Hal tersebut sebagai dasar referensi analisa dan pemetaan hasilnya. Karena itu, aplikasi SIG ini dapat menjawab beberapa pertanyaan tentang geografis bumi seperti lokasi, kondisi, pola, pemodelan, serta tren. Kemampuan ini yang membedakan Sistem Informasi Geografis (SIG) dengan sistem informasi lainnya.

2.4.9. Web GIS

Web GIS merupakan aplikasi Geographic Information System (GIS) yang dapat diakses secara online melalui internet / web. Pada konfigurasi WebGIS ada server yang berfungsi sebagai MapServer yang bertugas memproses permintaan peta dari client dan kemudian mengirimkannya kembali ke client. Dalam hal ini pengguna / client tidak perlu mempunyai *software* GIS, hanya menggunakan internet browser seperti Internet Explorer, Mozilla Fire Fox, atau Google Chrome untuk mengakses informasi GIS yang ada di server.

Untuk dapat melakukan komunikasi dengan komponen yang berbeda-beda di lingkungan web maka dibutuhkan sebuah web server. Karena standart dari geo data berbeda-beda dan sangat spesifik maka pengembangan arsitektur system mengikuti arsitektur 'Client Server'. Arsitektur minimum sebuah system Web GIS terdiri dari tiga komponen utama yaitu Client, Server dan Database Spatial. Aplikasi berada disisi client yang berkomunikasi dengan Server sebagai penyedia data melalui web Protokol seperti HTTP (Hyper Text Transfer Protocol). Aplikasi seperti ini bisa dikembangkan dengan web browser (Mozzila Firefox, Opera, Internet Explorer, dll). Untuk menampilkan dan berinteraksi dengan data GIS, sebuah browser membutuhkan Pug-In atau Java Applet atau bahkan keduanya. Web Server bertanggung jawab terhadap proses permintaan dari client dan mengirimkan tanggapan terhadap respon tersebut. Dalam arsitektur web, sebuah web server juga mengatur komunikasi dengan server side GIS Komponen. Server side GIS Komponen bertanggung jawab terhadap koneksi kepada database spasial seperti menterjemahkan query kedalam SQL dan membuat representasi yang diteruskan ke server. Dalam kenyataannya Side Server GIS Komponen berupa software libraries yang menawarkan layanan khusus untuk analisis spasial pada data. Selain komponen hal lain yang juga sangat penting adalah aspek fungsional yang terletak di sisi client atau di server.



Gambar 1. Arsitektur Web GIS

2.4.10. Mobile GIS

Mobile GIS merupakan integrasi antara tiga teknologi, yaitu perangkat lunak GIS, teknologi *Global Positioning System* (GPS), dan perangkat alat komunikasi genggam. Teknologi tersebut membuat basis data yang dapat diakses oleh personil di lapangan secara langsung di segala tempat dan waktu. Sistem ini dapat menambah informasi secara real-time ke basis data dan aplikasinya dalam hal kecepatan akses, tampilan, dan penentuan keputusan.

Mobile GIS memadukan teknologi GIS, Mobile hardware dengan perangkat lunaknya, *Global Positioning System* (GPS) dan komunikasi wireless untuk akses ke internet GIS. Mobile GIS menawarkan fleksibilitas yang besar, memungkinkan pengguna memperoleh hasil secara cepat sesuai dengan kebutuhan mereka. Mobile GIS menyediakan akses data dari segala tempat dan di kapanpun keberadaan pengguna.

Adapun beberapa komponen yang bergabung membentuk mobile GIS, yaitu mobile client, jaringan tanpa kabel, dan server. Mobile client berupa perekam data posisi misalnya GPS, yang mana pergerakan mobile dengan GPS yang diperoleh dan dengan GSM dapat mengirimkan posisi geografis ke smartphone yang dengan dilengkapi GPS. Smartphone tersebut dapat menunjukkan peta digital beserta koordinatnya dengan mengkomunikasikan ke server melalui jaringan tanpa kabel. Jaringan tersebut dapat melalui *Global System for Mobile*

Communication (GSM), General Pocket Radio System (GPRS), yang mendukung transmisi digital.

2.4.11. Google Maps API

Google Maps adalah layanan gratis Google yang cukup populer. Fitur Google Maps dapat ditambahkan dalam sebuah Website menggunakan Google Maps API. Google Maps API adalah library JavaScript. API adalah kependekan dari Application programming interface. Dengan bahasa yang lebih sederhana, API adalah fungsi fungsi pemrograman yang disediakan oleh aplikasi atau layanan agar layanan tersebut bisa diintegrasikan dengan aplikasi yang kita buat. Google maps API adalah fungsi fungsi pemrograman yang disediakan oleh Google maps agar Google maps bisa diintegrasikan kedalam Web atau aplikasi yang sedang dibuat.

2.4.12. LeafletJs

Leaflet JavaScript atau di singkat (LaefletJS) merupakan perpustakaan JavaScript yang bersifat Open Source. LeafletJS pertama kali dirilis oleh Vladimir Agafonkin pada tahun 2011. Library ini khusus digunakan untuk membangun aplikasi pemetaan berbasis web, mendukung sebagian besar mobile dan desktop platform.

Leaflet memungkinkan seorang tanpa latar belakang GIS (geographic Information System) mampu menampilkan peta web ubin pada server publik dengan mudah. Terdapat banyak plugin yang dapat digunakan untuk menambahkan fitur-fitur tambahan pada peta web. Dengan memanfaatkan leaflet, developer yang tidak memiliki latar belakang GIS pun dapat dengan mudah menampilkan peta interaktif berbasis web pada server. Leaflet mampu menampilkan layer dari file geojson, memberi style dan membuat layer yang interaktif seperti menampilkan marker yang menampilkan popup informasi ketika

di klik. Untuk membangun aplikasi webgis dengan leaflet sangat mudah dilakukan. Hanya perlu memanggil kode berikut pada tag head html.

Leaflet CSS

```
<link rel="stylesheet" href="https://unpkg.com/leaflet@1.3.1/dist/leaflet.css" integrity="sha512-Rksm5RenBEKSKFjgI3a41vrjkw4EVPLJ3+0iI65vTjIdo9br1AacEuK0iQ50Fh7c0I1bkDwLqdlw3Zg0cRJAQ==" crossorigin="" />
```

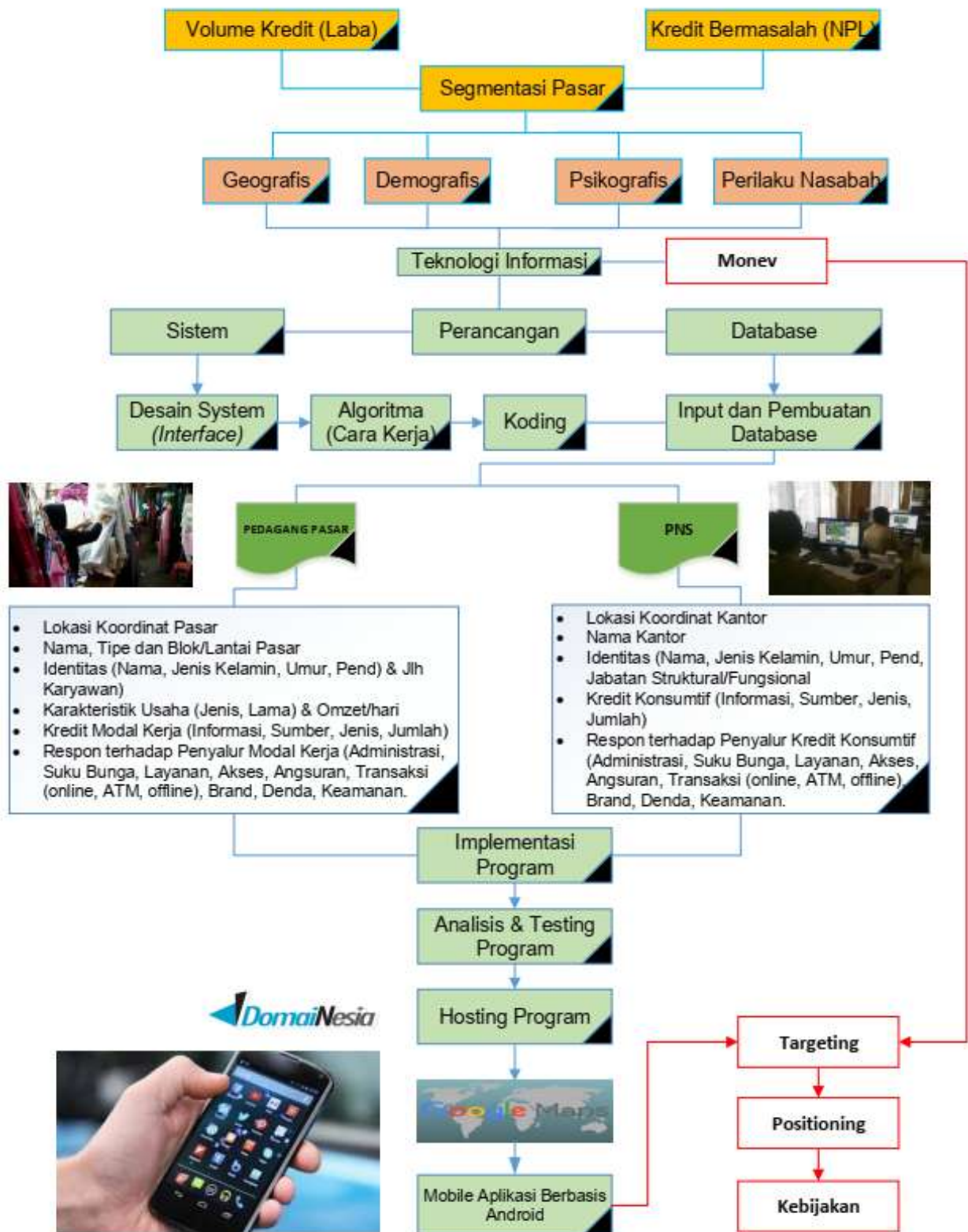
Leaflet Javascript

```
<script src="https://unpkg.com/leaflet@1.3.1/dist/leaflet.js" integrity="sha512-Nsx9X4HebavoBvEBuyp3I7od5tA0UzAxs+j83KgC8PU0kgB4XiK4Lfe4y4cgBtarJQEIFCW+oC506aPT2L1zw==" crossorigin=""></script>
```

2.4.13. Android

Google Play Store menyediakan banyak sekali aplikasi berbasis android yang dapat di download baik secara gratis maupun berbayar. Ada cukup keragaman dalam fitur perangkat dan operator nirkabel untuk menarik siapa pun. Netbook mengadopsi platform Android, tetapi belakangan ini keaktifan Android telah memiliki pertumbuhan yang lebih lanjut ke tablet, televisi, dan bahkan mobil. Banyak perusahaan terbesar dari dunia perbankan sampai makanan cepat saji sampai penerbangan telah menetapkan kehadiran Android dan menawarkan layanan yang kompatibel. Pengembang Android memiliki banyak kesempatan, dan aplikasi yang relevan menjangkau lebih banyak orang daripada sebelumnya.

Android merupakan subset perangkat lunak untuk perangkat mobile yang meliputi sistem operasi, middleware, dan aplikasi inti yang dirilis oleh Google. Sedangkan Android SDK menyediakan Tools dan Application Programming Interface (API) yang diperlukan untuk mengembangkan pada platform Android dengan menggunakan bahasa pemrograman Java.



Gambar 2. Kerangka Pikir Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

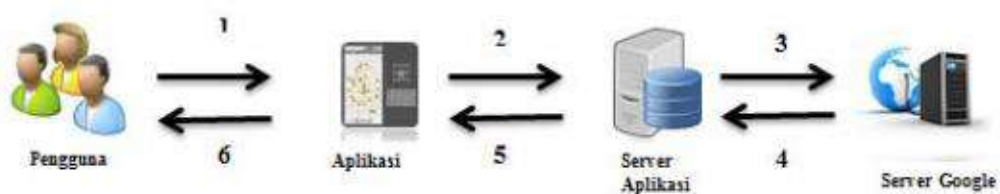
3.1. Desain Penelitian

Metode penelitian merupakan sekumpulan metode-metode yang dipilih untuk selanjutnya digunakan dalam teknik pengumpulan data, teknik analisis, dan interpretasi data. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan metode deskriptif kualitatif, dimana analisis deskriptif merupakan analisis yang bertujuan untuk menyajikan gambar yang menyeluruh suatu gejala atau peristiwa atau kondisi pada suatu objek penelitian.

Populasi penelitian yakni masyarakat di Provinsi Kalimantan Selatan yang meliputi 13 Kabupaten/kota. Sampel penelitian meliputi:

- 1) Unit PNS diambil secara stratified random sampling pada PNS yang mempunyai akun di Bank Pembangunan Daerah (BPD) Bank KALSEL. mendapat pembiayaan dari Bank dan Non Bank serta permodalan dari pemerintah daerah.
- 2) Unit Pedagang Pasar diambil dengan berdasarkan tipe pasar.

Deskripsi Sistem



Gambar 3. Desain Sistem Aplikasi Pemetaan Berbasis Android

Keterangan :

1. Lokasi Pengguna, Memilih Lokasi Pasar dan PNS sesuai sampel untuk mengetahui alamat dan peta.
2. Pengisian/input data Lokasi sampel, Data Lokasi Pasar dan PNS sesuai isian instrumen/kuesioner.

3. Sinkronisasi data dengan Peta
4. Mengirim Peta
5. Mengirimkan Lokasi Pengguna, Lokasi Pasar dan PNS sesuai sampel sesuai alamat dan peta.
6. Menampilkan Lokasi Pengguna, identitas responden sesuai instrumen penelitian.

Aplikasi Pemetaan pembiayaan pedagang pasar dan kredit konsumtif PNS di Provinsi Kalimantan Selatan Berbasis Android ini dirancang khusus bagi pengguna smartphone Android, dimana aplikasi ini dapat menunjukkan lokasi Pasar, pedagang pasar, identitas pedagang beserta informasi keuangan, permodalan dan kredit. yang dicari serta menunjukkan jarak tempuh. Seluruh informasi yang didapatkan dari aplikasi tersebut tak lain berasal dari hasil survey dan peta dari Google Map yang terintergrasi dengan aplikasi.

Seluruh data peta yang berasal dari aplikasi ini yang akan diakses harus menggunakan jaringan internet dikarenakan sistem akan menampilkan informasi lokasi pasar dan PNS beserta data-data yang mencakup tentang kredit pedagang pasar dan kredit konsumtif PNS dalam tampilan peta yang berasal dari Google.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh pedagang pasar dan PNS di Provinsi Kalimantan Selatan yang diambil secara random sampling dengan jumlah 13.015 pada masing-masing Kabupaten/Kota. Distribusi sampel dalam penelitian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Sampel Penelitian

No.	Kab/Kota	Jumlah Sampel		Total
		ASN	Pedagang	
1	Tanah Laut	292	417	709
2	Kotabaru	253	393	646
3	Banjar	291	380	671
4	Barito Kuala	291	394	685
5	Tapin	116	558	674
6	Hulu Sungai Selatan	193	448	641
7	Hulu Sungai Tengah	272	465	737
8	Hulu Sungai Utara	201	431	632
9	Tabalong	222	630	852
10	Tanah Bumbu	291	466	757

No.	Kab/Kota	Jumlah Sampel		Total
		ASN	Pedagang	
11	Balangan	291	600	891
12	Banjarmasin	400	3933	4333
13	Banjarbaru	420	367	787
	Total Sampel	3.533	9.482	13.015

3.3. Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan obyek yang dikaji dalam sebuah penelitian. Variabel dalam penelitian meliputi geografis, demografis, psikografis dan perilaku yang dikembangkan dari teori Assauri (2012) dalam rangka mengamati segmentasi pembiayaan pedagang pasar dan PNS sebagai acuan dalam penyaluran kredit di Provinsi Kalimantan Selatan. Operasional variabel penelitian disajikan pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Operasional Variabel Penelitian

No.	Variabel ^{*)}	Indikator	Skala Data	Sumber Data
1	Geografis	1. Wilayah administrasi 2. Wilayah fungsional (Kota-Desa) 3. Morfologi Wilayah 4. Akses	Nominal Nominal Nominal Nominal	Survei Kuesioner
2	Demografis	1. Umur 2. Jenis Kelamin 3. Agama 4. Suku 5. Jenjang Pendidikan 6. Jumlah Tanggungan Keluarga 7. Tempat tinggal (Status, Jenis, Karakteristik) 8. Jenis Pekerjaan/Usaha (Pedagang/PNS) 9. Lokasi tempat kerja 10. Jabatan dalam Pekerjaan 11. Jumlah Karyawan 12. Jenis Pedagang 13. Lama Usaha 14. Jumlah Penghasilan (Rp/bulan)	Nominal Nominal Nominal Nominal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal	Survei Kuesioner
3	Psikografis	1. Informasi terhadap penyalur kredit 2. Akses terhadap penyalur kredit 3. Tujuan pembiayaan kredit 4. Angsuran pembayaran kredit 5. Administrasi (proyes layanan, ketepatan, keamanan, dan kepuasan) 6. Tingkat suku bunga 7. Jenis agunan 8. Brand (image)	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal	Survei Kuesioner
4	Perilaku	1. Jenis Kredit (Modal Kerja/Investasi/Konsumtif) 2. Jumlah Kredit dan Angsuran 3. Frekuensi Kredit	Rasio Rasio Rasio	Survei Kuesioner

*) Dikembangkan dari teori Kotler (2002) dan Assauri (2012).

3.4. Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahap sebagai berikut:

1. Tahap pra lapangan dan persiapan instrumen penelitian
 - a. Kajian literature, melakukan pendalaman literatur dan teori-teori mengenai segmentasi pasar, pedagang pasar, jenis dan tipe kredit.
 - b. Kajian literatur, melakukan pendalaman literatur dan teori-teori mengenai peningkatan pertumbuhan kredit dan resiko kredit serta keputusan pendanaan dari perbankan.
 - c. Penyusunan desain penelitian, sebagai pegangan dalam melaksanakan penelitian.
 - d. Observasi awal, dilakukan untuk mengetahui secara sepintas kondisi lapangan penelitian.

2. Tahap lapangan

Pengumpulan data di lapangan dilakukan dengan cara observasi, survei/kuesioner, wawancara dan pengumpulan data sekunder lainnya.

3. Tahap Pasca-lapangan

- a. Pengolahan Data Kuantitatif
 - b. Pengolahan Data Kualitatif meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.
 - c. Verifikasi data
 - d. Analisis Data
4. Tahap Sinkronisasi dengan aplikasi pemetaan berbasis android

3.5. Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik kuantitatif yang didukung oleh software ArcGIS, SPSS yang selanjutnya disusun dalam bentuk tabulasi dan peta.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Kondisi Geografis Provinsi Kalimantan Selatan

4.1.1. Letak, Luas dan Batas

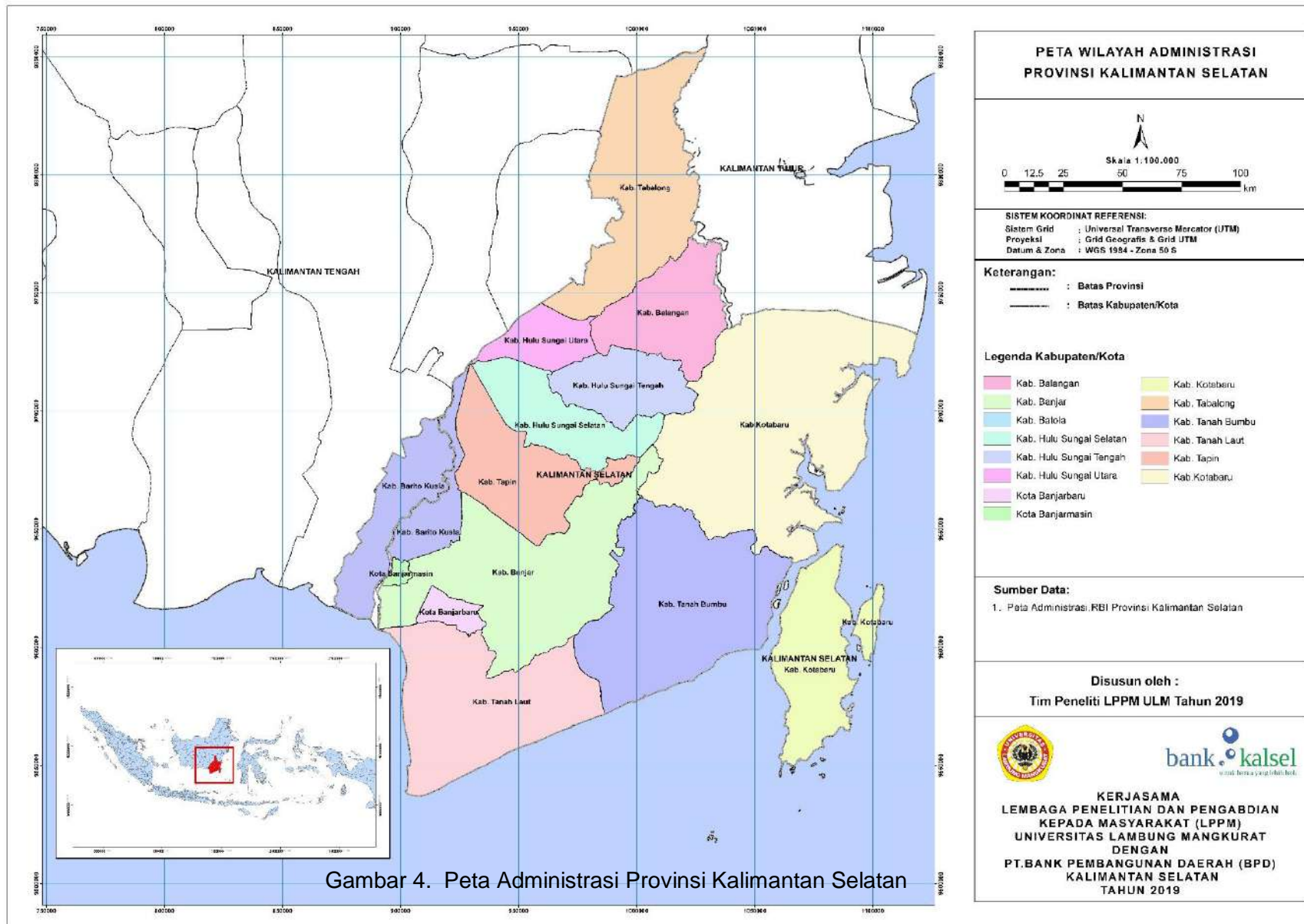
Secara astronomis Provinsi Kalimantan Selatan terletak pada koordinat 114°20'53,10" sampai 117°27'29,86" Bujur Timur dan 1°18'42,80" sampai 5°6'5,79" Lintang Selatan. Provinsi Kalimantan Selatan dengan ibukota Banjarmasin mempunyai luas wilayah 37.280,39 km² atau 6,8 % dari keseluruhan luas area pulau Kalimantan. Sedangkan secara administratif yang dapat dilihat pada gambar 4 Provinsi Kalimantan Selatan terletak di bagian tenggara Pulau Kalimantan, sebelah barat berbatasan dengan Provinsi Kalimantan Tengah, sebelah timur berbatasan dengan Selat Makasar, sebelah selatan berbatasan dengan Laut Jawa, dan sebelah utara berbatasan dengan Provinsi Kalimantan Timur.

Provinsi Kalimantan Selatan yang terdiri dari 13 kabupaten/kota secara rinci disajikan pada Tabel 3 dan Gambar 5 berikut.

Tabel 3. Luas Wilayah Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan

No.	Kabupaten/Kota	Ibukota	Luas (km ²)	Persentase (%)
1	Kota Banjarmasin	Banjarmasin	72,00	0,19
2	Kota Banjarbaru	Banjarbaru	371,00	0,97
3	Kab. Tanah Laut	Pelaihari	3.631,35	9,48
4	Kab. Kotabaru	Kotabaru	9.482,73	24,76
5	Kab. Banjar	Martapura	4.668,00	12,19
6	Kab. Barito Kuala	Marabahan	2.996,46	7,82
7	Kab. Tapin	Rantau	2.700,82	7,05
8	Kab. Hulu Sungai Selatan	Kandangan	1.804,94	4,71
9	Kab. Hulu Sungai Tengah	Barabai	1.472,00	3,84
10	Kab. Hulu Sungai Utara	Amuntai	892,70	2,33
11	Kab. Tabalong	Tanjung	3.766,97	9,84
12	Kab. Tanah Bumbu	Batulicin	5.006,96	13,07
13	Kab. Balangan	Paringin	1.878,30	4,90
Total			38.301,23	100

Sumber: BPS Kalimantan Selatan, 2019



Gambar 4. Peta Administrasi Provinsi Kalimantan Selatan

4.1.2. Iklim

Kondisi iklim di wilayah Provinsi Kalimantan Selatan merupakan wilayah tropis dimana pada tahun 2018 memiliki kelembaban udara yang cukup tinggi dengan *range* antara 62,90% hingga 97,70% dan temperatur udara sekitar 23,40°C hingga 32,79°C. Selain itu, jumlah curah hujan sekitar 1.662,00 mm sampai 3.249,00 mm, jumlah hari hujan 96,00 sampai 231,00, serta penyinaran matahari dari 25,20 sampai 61,66. Rincian lengkap terkait kondisi iklim di Provinsi Kalimantan Selatan dapat terlihat pada Tabel 4 sampai Tabel 6.

Tabel 4. Curah Hujan di Provinsi Kalimantan

No.	Kabupaten/Kota	Stasiun BKG	Jumlah Curah Hujan (mm)	Jumlah Hari Hujan (hari)	Penyinaran Matahari
1	Kota Banjarmasin	Stamet Syamsudin Noor Banjarmasin	2.171,80	202,00	61,66
2	Kota Banjarbaru	Stasiun Klimatologi Banjarbaru	2.515,82	210,00	48,24
3	Kab. Tanah Laut	SMPK Pelaihari	2.505,00	145,00	25,20
4	Kab. Kotabaru	SM Kotabaru	2.599,00	231,00	58,50
5	Kab. Banjar	SMPK Sei Tabuk	2.364,90	160,00	54,50
6	Kab. Barito Kuala	Pos Hujan Marabahan	2.521,00	111,00	-
7	Kab. Tapin	Pos Hujan Binuang	2.599,00	173,00	-
8	Kab. Hulu Sungai Selatan	SMPK Sei Raya	2.223,60	96,00	-
9	Kab. Hulu Sungai Tengah	SMPK Batang Alai Utara	2.670,30	160,00	-
10	Kab. Hulu Sungai Utara	Pos Hujan Amuntai Tengah	2.652,50	158,00	-
11	Kab. Tabalong	Pos Hujan Tanjung	2.718,10	158,00	-
12	Kab. Tanah Bumbu	Pos Hujan Kusan Hulu	3.249,00	189,00	-
13	Kab. Balangan	Pos Hujan Batumandi	1.662,00	185,00	-

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019

Tabel 4 di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2018 Kabupaten Tanah Bumbu merupakan wilayah yang mempunyai curah hujan tertinggi yaitu 3.249,00 mm/tahun dan Kabupaten Balangan yang terendah yaitu 1.662,00 mm/tahun.

Tabel 5. Suhu Udara (°C) di Provinsi Kalimantan

No.	Kabupaten/Kota	Stasiun BKG	Suhu (°C)		
			Minimum	Rata-rata	Maksimum
1	Kota Banjarmasin	Stamet Syamsudin Noor Banjarmasin	24,04	27,23	32,79
2	Kota Banjarbaru	Stasiun Klimatologi Banjarbaru	23,56	26,75	32,24
3	Kab. Tanah Laut	SMPK Pelaihari	25,20	26,80	30,40

No.	Kabupaten/Kota	Stasiun BKG	Suhu (°C)		
			Minimum	Rata-rata	Maksimum
4	Kab. Kotabaru	SM Kotabaru	23,50	26,40	31,30
5	Kab. Banjar	SMPK Sei Tabuk	24,40	27,00	30,80
6	Kab. Barito Kuala	Pos Hujan Marabahan	-	-	-
7	Kab. Tapin	Pos Hujan Binuang	-	-	-
8	Kab. Hulu Sungai Selatan	SMPK Sei Raya	24,30	27,50	31,90
9	Kab. Hulu Sungai Tengah	SMPK Batang Alai Utara	23,40	27,10	32,30
10	Kab. Hulu Sungai Utara	Pos Hujan Amuntai Tengah	-	-	-
11	Kab. Tabalong	Pos Hujan Tanjung	-	-	-
12	Kab. Tanah Bumbu	Pos Hujan Kusan Hulu	-	-	-
13	Kab. Balangan	Pos Hujan Batumandi	-	-	-

Sumber: BPS Kalimantan Selatan, 2019

Tabel 5 di atas menunjukkan bahwa curah udara minimum terjadi di Kabupaten Hulu Sungai Tengah sebesar 23,40 °C dan suhu maksimum sebesar 32,79 °C terjadi di Kota Banjarmasin. Namun, apabila dilihat suhu rata-rata pada tahun 2018 Kabupaten Hulu Sungai Selatan mempunyai suhu paling tinggi yaitu 27,50 °C dan Kabupaten Kotabaru mempunyai suhu paling rendah yaitu 26,40 °C.

Tabel 6. Kelembaban Udara (%) di Provinsi Kalimantan

No.	Kabupaten/Kota	Stasiun BKG	Kelembaban		
			Minimum	Rata-rata	Maksimum
1	Kota Banjarmasin	Stamet Syamsudin Noor Banjarmasin	62,90	81,86	94,40
2	Kota Banjarbaru	Stasiun Klimatologi Banjarbaru	64,98	83,82	95,04
3	Kab. Tanah Laut	SMPK Pelaihari	77,10	78,90	84,10
4	Kab. Kotabaru	SM Kotabaru	69,40	79,20	95,10
5	Kab. Banjar	SMPK Sei Tabuk	74,90	84,20	94,90
6	Kab. Barito Kuala	Pos Hujan Marabahan	-	-	-
7	Kab. Tapin	Pos Hujan Binuang	-	-	-
8	Kab. Hulu Sungai Selatan	SMPK Sei Raya	65,70	83,10	95,90
9	Kab. Hulu Sungai Tengah	SMPK Batang Alai Utara	65,50	83,30	97,70
10	Kab. Hulu Sungai Utara	Pos Hujan Amuntai Tengah	-	-	-
11	Kab. Tabalong	Pos Hujan Tanjung	-	-	-
12	Kab. Tanah Bumbu	Pos Hujan Kusan Hulu	-	-	-
13	Kab. Balangan	Pos Hujan Batumandi	-	-	-

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019

4.1.3. Geologi dan Geomorfologi

Kalimantan Selatan memiliki beberapa sungai besar, salah satu diantaranya adalah Sungai Barito. Sungai Barito merupakan sungai terbesar kedua di Pulau Kalimantan. Sungai Barito ini berhulu di Pegunungan Muller dan menghasilkan Cekungan Barito yang dibatasi oleh Pegunungan Meratus pada bagian timur. Pegunungan Meratus merupakan jejak adanya kegiatan subduksi pada umur Kapur (Rotinsulu dkk., 2006).

Cekungan yang terdapat di Kalimantan Selatan yaitu Cekungan Barito dan Cekungan Asam-asam. Cekungan-cekungan ini dipisahkan oleh Pegunungan Meratus. Pada bagian utara berbatasan dengan Cekungan Kutai yang dipisahkan oleh Sesar Adang. Cekungan Barito dan Cekungan Asam-asam merupakan satu cekungan yang sama, hingga pada Miosen Awal terjadi pengangkatan Pegunungan Meratus yang menyebabkan terpisahnya kedua cekungan tersebut.

Stratigrafi daerah Kalimantan Selatan disusun oleh beberapa formasi yang diurutkan dari muda ke tua sebagai berikut:

- Qa ALUVIUM; terdiri atas kerikil, pasir, lanau, lempung dan lumpur.
- TQd FORMASI DAHOR; disusun oleh batupasir kuarsa lepas berbutir sedang terpilah buruk; konglomerat lepas dengan fragmen kuarsa berdiameter 1 – 3 cm; batulempung lunak, setempat dijumpai lignit dan limonit. Formasi ini terendapkan dalam lingkungan fluviatile dengan ketebalan sekitar 250 meter dan berumur Plio-Plistosen.
- Tmw FORMASI WARUKIN; terdiri atas perselingan batupasir kuarsa dan batulempung, bersisipan serpih, batubara dan batugamping. Batupasir dan batulempung karbonan setempat mengandung konkresi besi. Satuan ini terendapkan pada lingkungan litoral hingga paralis dengan tebal 1250 meter. Formasi ini mengandung fosil *Miogypsina* sp., *Cycloclypeus* sp., dan *Lepidocyclina* cf. *sumatrensis* yang berumur Miosen Awal – Miosen Tengah

serta menindih selaras Formasi Beraí. Lokasi tipe di daerah Kambilin Balikpapan, Kalimantan Timur.

- Tomb FORMASI BERAÍ; terdiri atas batugamping bioklastik, setempat berselingan dengan napal dan batupasir, mengandung bintal rijang. Fosil foraminifera yang diidentifikasi seperti Spiroclypeus sp., Discocyclina sp., Pelatospira sp., dan Nummulites sp. Menunjukkan umur Oligosen Awal – Miosen Awal dan terendapkan di lingkungan neritic. Tebal satuan antara 1000 meter.
- Tet FORMASI TANJUNG; terdiri atas perselingan konglomerat, batupasir dan batulempung dengan sisipan serpih, batubara dan batugamping. Bagian bawah terdiri dari konglomerat dan batupasir dengan sisipan batulempung, serpih dan batubara, sedangkan bagian atas terdiri dari batupasir dan batulempung dengan sisipan batugamping. Batugamping mengandung fosil Discocyclina sp., Nummulites sp. dan Lepidocyclina sp. Berumur Eosen dan terendapkan di lingkungan paralis – neritic. Tebal satuan diperkirakan 750 meter.
- Km FORMASI MANUNGGUL; terdiri atas konglomerat berwarna kelabu kemerahan dengan fragmen batuan mafik, ultramafic, rijang, kuarsit, sekis dan batuan sedimen; berukuran 2 – 10 cm; matriks berupa batupasir, tebal perlapisan 1 – 5 meter. Bersisipan dengan batupasir kelabu kecoklatan, pejal, tebal perlapisan 20 – 50 cm. Umur formasi ini adalah Kapur Akhir.
- Kak FORMASI KERAMAIAN; terdiri atas perselingan batupasir, batulanau dan batulempung, setempat sisipan batugamping konglomeratan. Batupasir berwarna kelabu kehitaman dan sangat padat. Tebal perlapisan berkisar 2 – 50 cm. Formasi ini merupakan endapan flysch dan berstruktur turbidit.
- Kap FORMASI PUDAK; terdiri atas lava dengan perselingan konglomerat dan batupasir dengan olistolit batugamping, basal porfiri, ignimbrite, batuan malihan dan ultramafic. Ukuran olistolit berkisar antara beberapa cm sampai ratusan m.

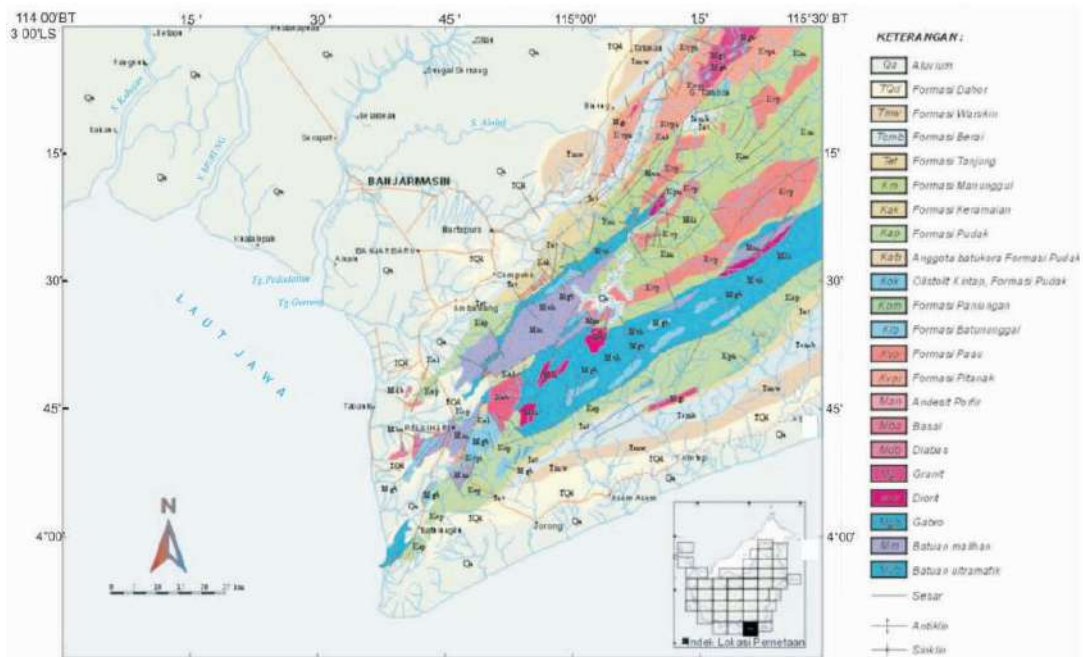
Olistolit batugamping paling luas, mencapai 2 km. Bagian atas formasi menjemari dengan Formasi Keramaian.

- Kab ANGGOTA BATUKORA, FORMASI PUDAK; tersusun atas andesit piroksin porfiri berwarna hijau tua – hitam, fenokris berupa plagioklas dan piroksin, massa dasar mineral gelas. Pada bagian atas satuan ini menjemari dengan vulkaniklastik. Tebal satuan ini diperkirakan mencapai 300 meter.
- Kok OLISTOLIT KINTAP, FORMASI PUDAK; tersusun atas batugamping klastik pejal sampai berlapis tebal berwarna kelabu muda – tua dan putih kekuningan. Bagian bawah mengandung batupasir konglomeratan berwarna kelabu kehitaman, sortasi buruk, bentuk butir menyudut – menyudut tanggung, sangat padu, komponen berupa batuan andesit – basal dan batugamping. Satuan ini diperkirakan berumur Kapur Akhir.
- Kpn FORMASI PANIUNGAN; terdiri atas batulempung dengan sisipan batulanau. Batulempung berwarna kelabu, gampingan dan agak rapuh, pada beberapa tempat dijumpai fosil Turitella. Batulanau berwarna kelabu, pejal, mudah menyepai, setempat gampingan berstruktur kerucut dalam kerucut. Kedua batuan ini adalah yang dominan dalam satuan ini, sebagai selingan dijumpai batupasir berwarna kelabu, berbutir sedang – kasar, tersusun atas feldspar dan massa dasar lempungan. Dibeberapa tempat dijumpai fosil moluska. Umur formasi ini diperkirakan Kapur Awal dengan tebal kurang lebih 750 meter.
- Klb FORMASI BATUNUNGGAL; tersusun atas batugamping klastika berwarna kelabu – hitam, berlapis baik, setempat merupakan breksi batugamping. Kaya akan fosil Orbitulina cf. oculata, Orbitulina sp. dan Orbitulina sp. primitiva yang menunjukkan umur akhir Kapur Awal. Ketebalan formasi ini sekitar 50 meter.
- Kvp FORMASI PAAU; terdiri atas breksi gunungapi dan lava. Breksi gunungapi berwarna kelabu kehitaman, fragmen andesit – basal dengan ukuran 5 – 30 cm,

massa dasar batupasir tufaan, kemas terbuka, sortasi buruk, bentuk butir menyudut – membulat tanggung. Lava berwarna kelabu kehitaman, basaltic, tekstur afanitik setempat porfiritik, fenokris plagioklas, berongga. Ketebalan formasi ini diperkirakan 750 meter.

- Kypi FORMASI PITANAK; terdiri atas lava andesit dengan breksi – konglomerat vulkanik. Lava andesit kondisi segar berwarna kelabu, lapuk berwarna coklat, porfiritik, fenokris plagioklas, amygdaloidal yang terisi mineral zeolite, kuarsa dan seladonit; setempat berstruktur bantal. Breksi – konglomerat vulkanik berwarna kelabu – kecoklatan, fragmen andesit – basal porfiri, massa dasar batupasir gunungapi, sortasi buruk, bentuk butir menyudut – menyudut tanggung. Formasi ini tersingkap di bagian barat laut pegunungan Meratus. Tebal formasi diperkirakan 500 meter.
 - Man ANDESIT PORFIRI; berwarna kelabu, holokristalin hypidiomorphic, porfiritik, ukuran Kristal 0,2 – 1,5 mm, dengan fenokris plagioklas dan hornblende, massa dasar mikrofelsit. Batuan ini menerobos formasi Manunggul berupa stock dan dyke.
 - Mba BASAL; berwarna kelabu – hitam, holokristalin hypidiomorphic, berbutir halus – sedang, porfiritik dengan fenokris plagioklas dan piroksin, massa dasar mikrolit plagioklas, memperlihatkan tekstur intergranular setempat amygdaloidal dengan rongga terisi mineral karbonat.
 - Mdb DIABAS; berwarna kelabu, holokristalin hypidiomorphic, berbutir seragam (0,5 – 1,5 mm), tersusun atas mineral labradorit dan augit, memperlihatkan struktur diabas, rongga terisi kuarsa.
 - Mgr GRANIT; berwarna putih kecoklatan, holokristalin hypidiomorphic, ukuran butir 1 – 3,5 mm; komposisi mineral ortoklas, kuarsa dan sedikit plagioklas (albit), hornblende dan muskovit; tekstur grafik, granofirik dan mirkemit.
- Berdasarkan dating K-Ar umur satuan ini adalah Kapur Awal.

- Mdi DIORIT; berwarna kelabu, holokristalin hypidiomorphitic, besar butir 1 – 2,5 mm. Mineral penyusun plagioklas (andesine) dengan tambahan biotit, hornblende dan bijih. Batuan ini menerobos batuan malihan dan batuan ultramafic.
- Mgb GABRO; berwarna kelabu kehijauan, holokristalin hypidiomorphitic, besar butir antara 1 – 4,5 mm. Komposisi mineral plagiokla (labradorit) dan piroksin (augit) dengan mineral asesoris hornblende dan bijih. Setempat piroksin telah terkloritkan menjadi hornblende.
- Mm BATUAN MALIHAN; terdiri atas sekis hornblende, sekis muskovit, filit, sekis klorit dan kuarsit muskovit. Batuan malihan ini sebagian besar menempati bagian baratdaya lembar. Dating K-Ar menunjukkan umur Kapur Awal. Hubungan dengan batuan disekitarnya adalah kontak tektonik.
- Mub BATUAN ULTRAMAFIK; terdiri atas harzburgit, wherlit, websterlit, piroksenit dan serpentinit. Tersebar di sepanjang pegunungan Bobaris, Manjam dan Kusan. Hubungan dengan batuan disekitarnya adalah kontak tektonik.

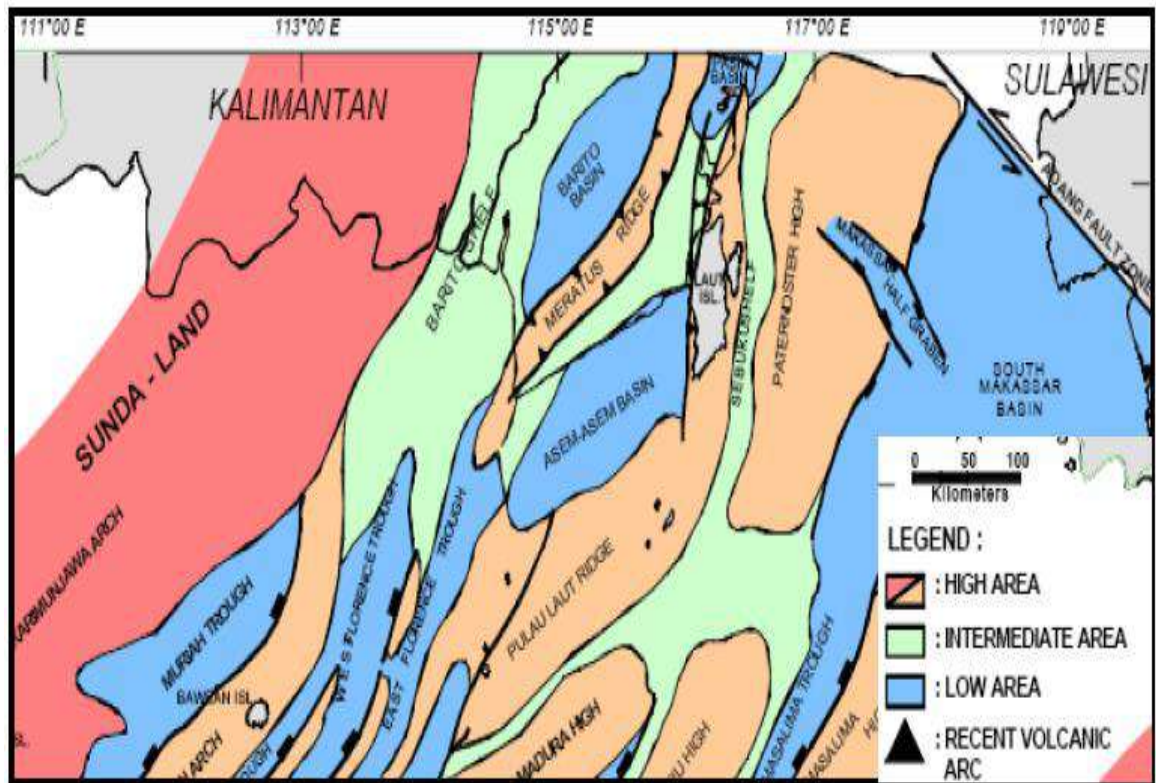


Gambar 5. Peta Geologi Lembar Banjarmasin
(Sikumbang dkk., 1994)

Struktur geologi yang terdapat di daerah ini adalah antiklin, sinklin, sesar naik, sesar mendatar dan sesar normal. Sumbu lipatan umumnya berarah timurlaut-baratdaya dan umumnya sejajar dengan arah sesar normal.

Kegiatan tektonik daerah ini diduga telah berlangsung sejak Zaman Jura, yang menyebabkan bercampurnya batuan ultramafic dan batuan malihan. Pada Zaman Kapur Awal atau sebelumnya terjadi penerobosan granit dan diorit yang menerobos batuan ultramafic dan batuan malihan. Pada akhir Kapur Awal terbentuk Kelompok Alino yang sebagian merupakan olistostrom, diselingi dengan kegiatan gunungapi Kelompok Pitanak. Pada awal Kapur kegiatan tektonik menyebabkan tersesarkannya batuan ultramafic dan malihan ke atas Kelompok Alino. Pada Kala Paleosen kegiatan tektonik menyebabkan terangkatnya batuan Mesozoikum, disertai penerobosan batuan andesit porfiri. Pada awal Eosen terendapkan Formasi Tanjung dalam lingkungan paralas (Sikumbang dan Heryanto, 2009). Pada saat bersamaan Kompleks Meratus telah ada, namun hanya berupa daerah yang sedikit lebih tinggi di bagian cekungan dan diendapkan berupa lapisan sedimen yang lebih tipis dari daerah sekitarnya (Hamilton, 1979). Pada Kala Oligosen terjadi genang laut yang membentuk Formasi Berai. Kemudian pada Kala Miosen terjadi susut laut yang membentuk Formasi Warukin (Sikumbang dan Heryanto, 2009).

Gerakan tektonik yang terakhir terjadi pada Kala Miosen yang menyebabkan batuan yang tua terangkat membentuk Tinggian Meratus dan melipat kuat batuan Tersier dan Pra-Tersier. Sejalan dengan itu terjadilah pensesaran naik dan geser yang diikuti sesar normal dan pembentukan Formasi Dahor pada Kala Pliosen (Sikumbang dan Heryanto, 2009).

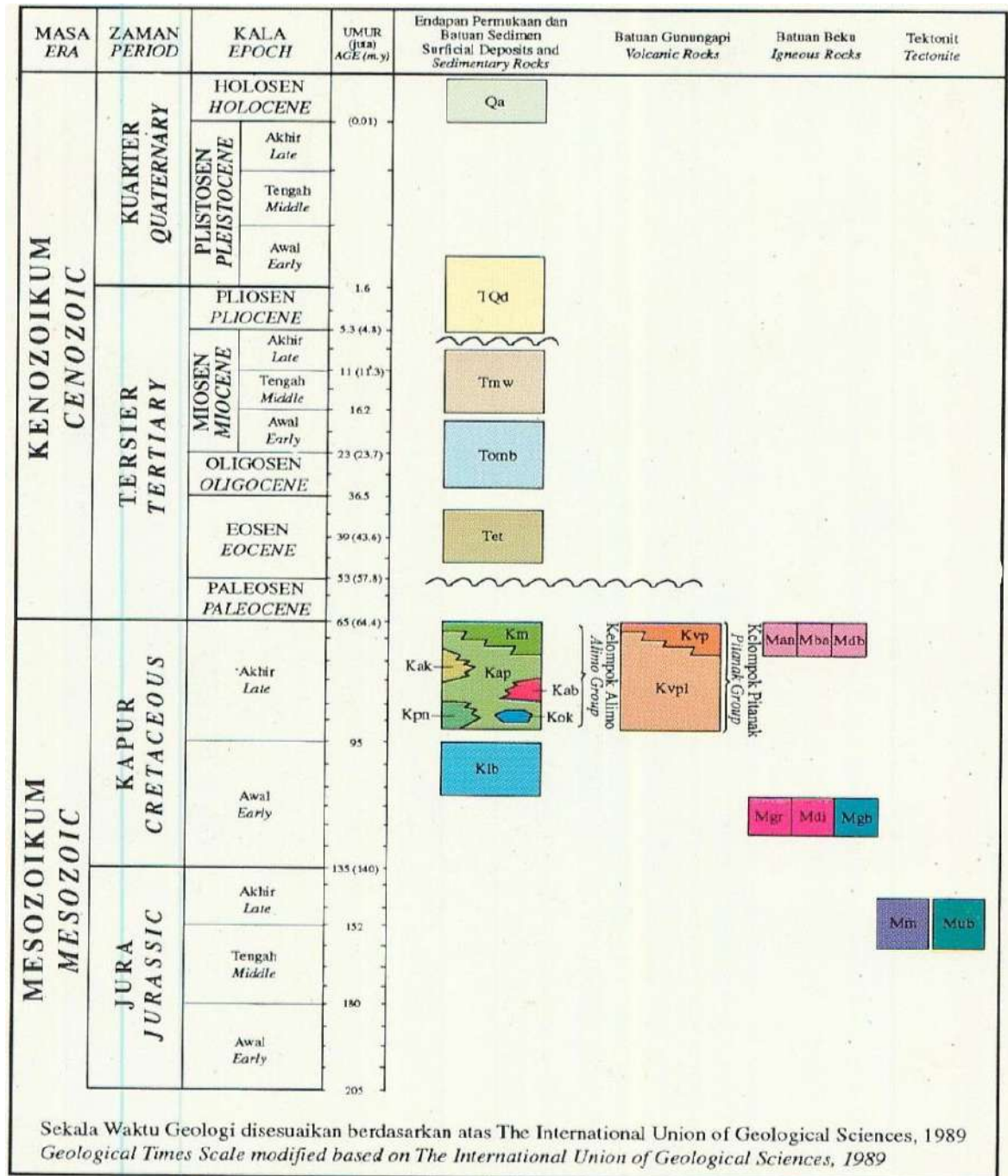


Gambar 6. Tektonik regional Kalimantan Selatan
(Sumber: Moedjiono dan Pireno, 2006)

Kalimantan Selatan terdapat dua cekungan besar, yaitu Cekungan Barito dan Cekungan Asam-asam. Dua cekungan ini dibatasi oleh Pegunungan Meratus yang melintang dari utara ke baratdaya. Regim struktur yang terjadi di Cekungan Barito adalah regim transpression dan transtension. Struktur yang didapati adalah lipatan yang berarah utara timurlaut – selatan baratdaya (NNE – SSW) pada bagian utara cekungan. Sedangkan pada Pegunungan Meratus terdapat sesar-sesar yang membawa basement. Sesar-sesar ini ditandai dengan adanya drag atau fault bend fold dan sesar naik.

Sedangkan lipatan-lipatan yang terdapat di Pegunungan Meratus yaitu di bagian utara pegunungan berarah utara timurlaut – selatan baratdaya (NNE – SSW) dan yang berada di bagian selatan berarah utara – selatan. Lipatan yang banyak ditemui berupa antiklin dan beberapa sinklin. Sesar-sesar naik banyak terdapat pada daerah Pegunungan Meratus dengan arah umum utara timurlaut –

selatan baratdaya (NNE – SSW). Sesar-sesar mendatar juga banyak ditemui di Pegunungan Meratus, umumnya tidak terlalu panjang, berbeda dengan sesar naik yang memiliki kemenerusan yang panjang. Sesar mendatar umumnya berupa sesar mengiri dan berarath baratlaut – tenggara (Satyana, 2000).



Gambar 7. Korelasi Satuan Peta Geologi Lembar Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Berdasarkan karakteristik topografinya, Kalimantan Selatan didominasi oleh kemiringan lahan yang landai dengan kemiringan lahan <2% mencapai 43,31% dan kemiringan lahan 2-15% mencapai 31,50%. Sedangkan jika dilihat dari sisi ketinggian wilayah, 31,09% wilayah berada pada ketinggian 25-100 meter di atas permukaan laut.

Tabel 7. Luas Wilayah Menurut Kelas Lereng dan Ketinggian

No.	Kabupaten/Kota	Kelerengan						Total (ha)
		0 - 2%	2 - 8%	8 - 15%	15 - 25%	25 - 40%	>40%	
1	Kota Banjarmasin	7.267	-	-	-	-	-	7.267
2	Kota Banjarbaru	29.863	1.580	970	120	350	-	32.883
3	Kab. Tanah Laut	290.147	22.590	20.470	19.150	7.683	12.890	372.930
4	Kab. Kotabaru	88.453	526.666	55.075	114.236	106.822	51.021	942.273
5	Kab. Banjar	200.111	62.210	52.024	54.060	77.490	25.202	471.097
6	Kab. Barito Kuala	237.622	-	-	-	-	-	237.622
7	Kab. Tapin	180.376	1.340	11.170	14.879	3.840	5.890	217.495
8	Kab. Hulu Sungai Selatan	128.057	6.550	14.187	10.500	8.590	12.610	180.494
9	Kab. Hulu Sungai Tengah	75.281	4.184	6.084	17.465	32.449	11.737	147.200
10	Kab. Hulu Sungai Utara	91.204	3.921	-	-	-	-	95.125
11	Kab. Tabalong	93.727	34.200	58.710	89.018	37.590	46.750	359.995
12	Kab. Tanah Bumbu	65.758	219.876	75.698	53.505	56.734	35.125	506.696
13	Kab. Balangan	9.230	127.764	5.810	5.695	3.506	29.970	181.975
	Prov. Kal-Sel	1.459.966	1.009.301	299.228	378.508	334.704	231.195	3.753.052

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019

4.1.4. Kondisi Sosial Ekonomi dan Budaya

Secara regional pertumbuhan ekonomi di Provinsi Kalimantan Selatan menurut lapangan usaha Tahun Dasar 2010, berada pada peringkat 2 setelah Provinsi Kalimantan Barat dengan pertumbuhan 5,16% (q to q), dan berada pada peringkat terakhir dengan pertumbuhan 3,72% (y on y) dan 4,01% (c to c).

Tabel 8. Pertumbuhan Ekonomi Menurut Lapangan Usaha Tahun Dasar 2010 (Persen)

No.	Provinsi	Q to Q	Y on Y	C to C
1	Kalimantan Barat	6,01	4,95	5,06
2	Kalimantan Tengah	1,66	5,31	6,32
3	Kalimantan Selatan	5,16	3,72	4,01
4	Kalimantan Timur	1,48	6,89	5,93
5	Kalimantan Utara	1,25	6,53	7,19
	Kalimantan	2,68	5,92	5,64

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019



Gambar 8. Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Kalimantan Selatan Triwulanan Tahun 2018-2019

Secara internal perekonomian Kalimantan Selatan Triwulan III Tahun 2018-2019 menurut harga mengalami fluktuasi dengan pertumbuhan minus triwulan III 2018-triwulan II 2019 dan pertumbuhan positif pada triwulan III 2019, sektor pertambangan & penggalian sebagai sektor dominan dengan nilai sumbangan sebesar 18,23%.

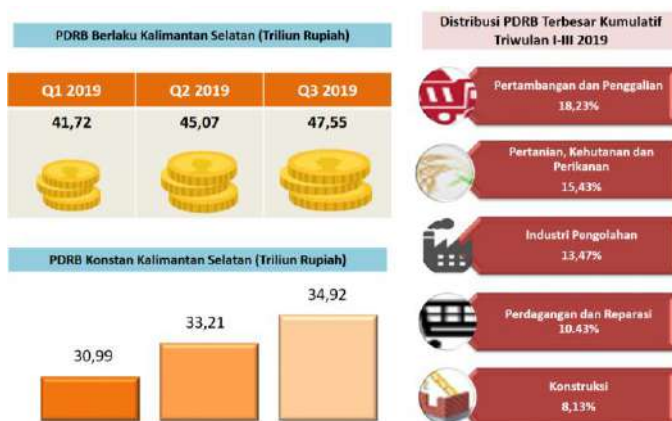
Tabel 9. Perkembangan PDRB Kalimantan Selatan Triwulan III Tahun 2018-2019

Kat	Uraian	Berlaku			Konstan		
		Triwulan III 2018	Triwulan II 2019	Triwulan III 2019	Triwulan III 2018	Triwulan II 2019	Triwulan III 2019
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
A	Pertanian	7.654,84	7.300,16	8.201,23	5.561,64	5.132,13	5.733,47
B	Pertambangan & Penggalian	9.161,99	8.123,74	8.103,56	8.255,18	8.129,84	8.238,20
C	Industri Pengolahan	6.215,22	5.874,11	6.424,70	4.286,04	4.035,64	4.401,25
D	Listrik dan Gas	62,22	62,26	65,34	38,77	38,13	40,14
E	Air, Pengelolaan Sampah	181,27	189,58	194,45	129,66	135,33	137,63
F	Konstruksi	3.614,28	3.595,94	3.903,91	2.528,49	2.465,49	2.671,87
G	Perdagangan dan Reparasi	4.528,49	4.684,73	5.002,94	3.022,02	3.028,33	3.224,96
H	Transportasi & Pergudangan	2.933,97	3.081,31	3.210,49	1.998,43	2.034,35	2.108,28
I	Akomodasi & Makan Minum	886,99	943,30	982,28	635,74	664,01	685,10
J	Infokom	1.543,18	1.643,27	1.681,44	1.213,92	1.267,02	1.300,05
K	Jasa Keuangan & Asuransi	1.563,63	1.582,76	1.627,47	1.049,20	1.045,11	1.074,96
L	Real Estate	962,66	1.032,02	1.053,91	723,25	760,57	773,05
M,N	Jasa Perusahaan	299,93	322,42	331,80	195,01	204,59	208,32
O	Administrasi Pemerintahan	2.616,97	2.938,20	2.938,43	1.664,63	1.802,93	1.796,44
P	Jasa Pendidikan	2.048,86	2.183,38	2.282,29	1.424,89	1.472,84	1.520,66
Q	Jasa Kesehatan	849,71	922,16	953,20	580,23	609,14	622,79
R,S,T,U	Jasa Lainnya	547,08	586,42	595,71	364,01	383,97	387,24
	PDRB	45.671,30	45.065,77	47.553,16	33.671,11	33.209,40	34.924,40

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019

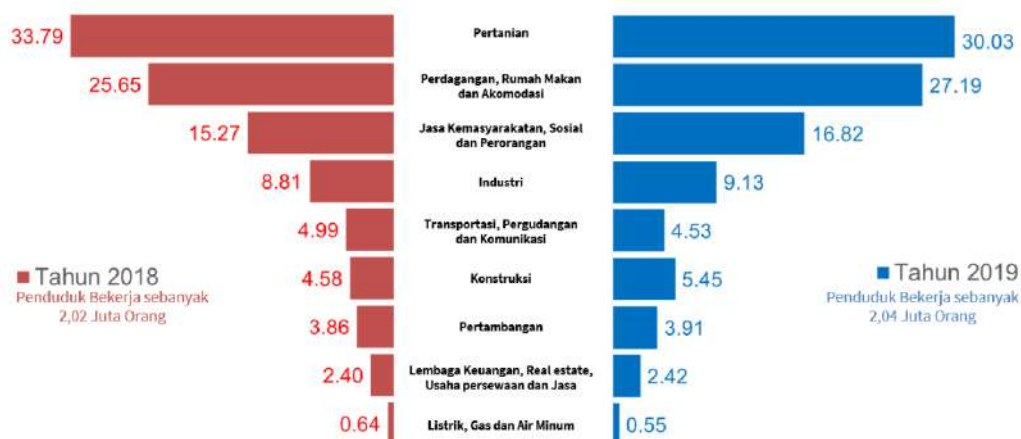
Trend positif dari pertumbuhan ekonomi di Provinsi Kalimantan pada Triwulan I-III Tahun 2019 yang ditunjukkan pada nilai PDRB Berlaku untuk Q1 (41,72 T), Q2 (45,07 T) dan Q3 (47,55 T). Distribusi PDRB terbesar pada

Triwulan I-III 2019 yakni pertambangan dan penggalian (18,23%), menyusul sektor pertanian, kehutanan dan perikanan (15,43%) dan sektor industri pengolahan (13,47%).



Gambar 9. Distribusi PDRB Triwulan I-III 2019 di Kalimantan Selatan (Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Selanjutnya penduduk menurut lapangan pekerjaan utama didominasi pada sektor pertanian (33,79%) pada Tahun 2018 dan Tahun 2019 yakni 30,03% atau mengalami penurunan sebesar 3,76%.



Gambar 10. Penduduk Bekerja menurut Lapangan Pekerjaan Utama (Agustus 2018 dan Agustus 2019) (Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Fenomena triwulan III2019 yang berpengaruh terhadap PDRB menurut lapangan usaha (q to q) (BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019):

- Fase triwulan III adalah fase dimana Kalimantan Selatan masih berada pada posisi puncak panen
- Peningkatan penjualan ternak sapi sehubungan dengan momen Idul Adha
- Ekspor produk batubara dan karet mengalami peningkatan
- Data realisasi pengadaan semen dari Asosiasi Semen Indonesia (ASI) mengalami peningkatan sekitar 49,99 persen dibanding triwulan sebelumnya
- Harga minyak sawit dunia mengalami peningkatan dikisaran 0,38persen
- Harga komoditas karet dunia turun 9,87 persen
- Estimasi Produksi Triwulanan Kayu Bulat yang Dipasok sebagai bahan Baku Industri Pengolahan Menurut Provinsi Asal Kayu mengalami peningkatan
- Penambahan penerbangan langsung jakarta- banjarmasin untuk maskapai garuda pada tanggal 4-7 juli dalam rangka hari olah raga nasiona
- Memasuki musim ajaran baru sekolah
- Diadakannya Real Estate Indonesia (REI) expo mendorong peningkatan kredit perumahan

Fenomena triwulan III 2019 yang berpengaruh terhadap PDRB menurut lapangan usaha (Y on Y) (BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019):

- Lesunya perdagangan dunia juga berdampak pada penurunan keyakinan pelaku industri manufaktur yang ditunjukkan oleh PMI Global Manufaktur (49,7), sehingga para pelaku industri menahan diri untuk melakukan investasi atau pembelian barang modal baru.
- Peningkatan kinerja perikanan karena adanya penyediaan Paket Budidaya dan Akselerasi Inovasi Teknologi Pembudidayaan, serta penyebarluasan Sistem Perbenihan
- Pembangunan Saluran Udara Tegangan Tinggi 150kV untuk menambah pasokan daya listrik kepulauan laut, kotabaru
- Peningkatan kinerja konstruksi dengan dibangunnya The Galleria Mall

- Estimasi Produksi Triwulanan Kayu Bulat yang Dipasok sebagai bahan Baku Industri Pengolahan Menurut Provinsi Asal Kayu mengalami peningkatan dibanding triwulan yang sama tahun sebelumnya
- Pembangunan jalan dan jembatan di beberapa kabupaten
- Dibukanya rute baru Xpress Air Banjarmasin-Banyuwangi dan Banjarmasin-Yogyakarta
- Diadakannya city summit conference di Banjarmasin
- Kalimantan Selatan menjadi tuan rumah hari olahraga nasional
- Diadakan festival ekonomi syariah se-kawasan timur Indonesia di Banjarmasin
- Harga minyak sawit dunia turun 6,85 persen
- Harga komoditas karet dunia naik 1,79 persen
- Pertumbuhan ekonomi Tiongkok diprediksi melambat dari 6,6 persen (2018) ke 6,2 persen (2019)
- Pertumbuhan ekonomi dunia diestimasi melambat dari 3,6 persen (2018) ke 3,2 persen (2019)

Kondisi perekonomian Provinsi Kalimantan Selatan yang cenderung fluktuatif, meskipun secara internal mengalami pertumbuhan positif dan berada dibawah rata-rata pertumbuhan ekonomi provinsi di regional Kalimantan. Pertumbuhan positif ekonomi di Provinsi Kalimantan Selatan pada Kuartal III Tahun 2019, relatif memberikan peluang masyarakat Kalimantan Selatan dalam memperoleh lapangan kerja. Angka partisipasi angkatan kerja menunjukkan 2,09% dari usia kerja 3,07% atau terdapat 0,09% yang menganggur. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Provinsi Kalimantan Selatan berada pada peringkat 2 secara regional yakni 4,31% atau dibawah rata-rata nasional 5,28%.



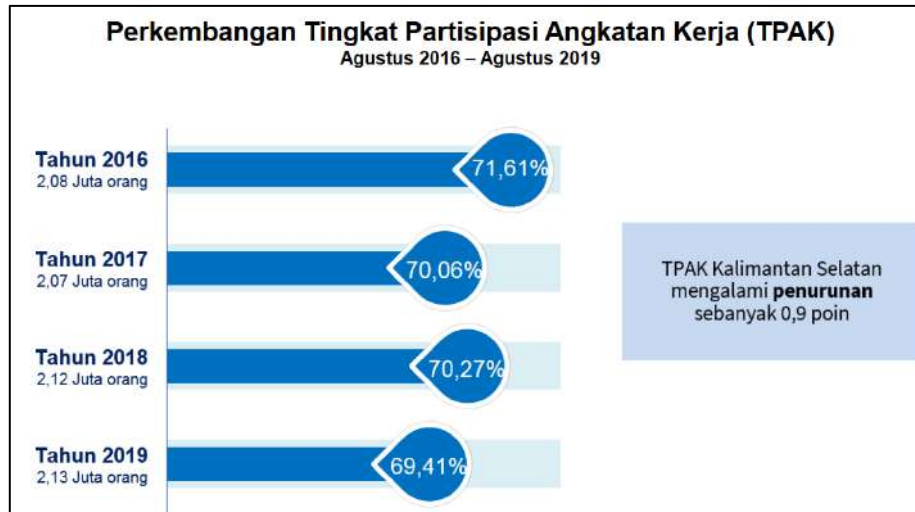
Gambar 11. TPT Kawasan Regional Kalimantan (Agustus 2018-Agustus 2019)
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) di Provinsi Kalimantan Selatan, tersaji pada Gambar berikut.



Gambar 12. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK)
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Perkembangan tingkat partisipasi angkatan kerja di Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2016-2019, menunjukkan trend penurunan secara rata-rata yakni 0,9 poin.



Gambar 13. Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) 2016-2019
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

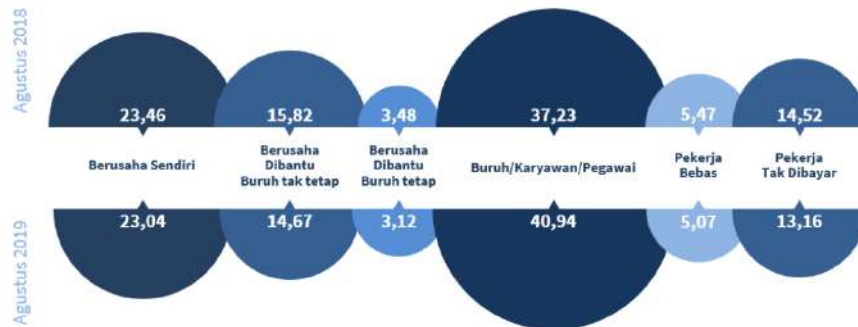
Distribusi TPAK pada unit wilayah juga mengalami penurunan baik di wilayah perkotaan yakni 1,42 % dan di wilayah perdesaan sebesar 0,17%.



Gambar 14. Distribusi Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) 2017-2019 menurut Unit Wilayah
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

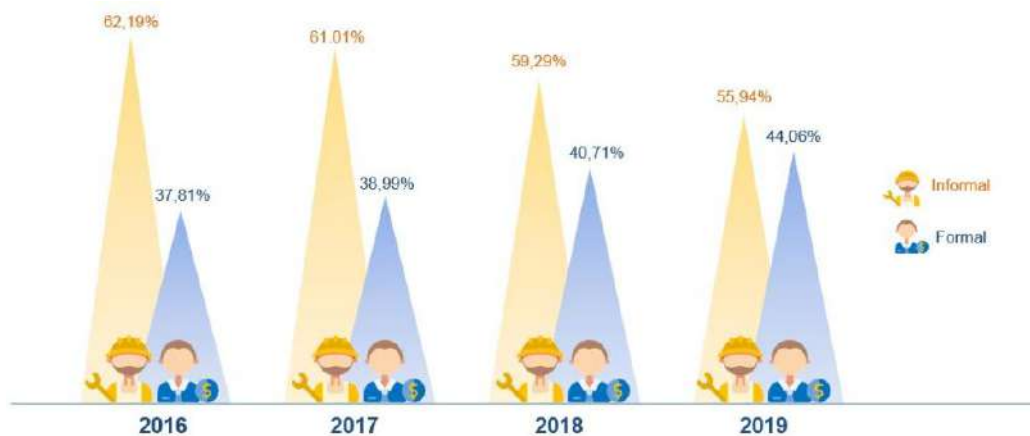
Perkembangan status pekerjaan menurut status pekerjaan utama mengalami peningkatan pada status pekerjaan utama sebagai “buruh/karyawan/pegawai” sebesar 3,71%, sedangkan pada status pekerjaan lainnya mayoritas mengalami penurunan seperti berusaha sendiri, berusaha

dibantu buruh tak tetap, berusaha dibantu buruh tetap, pekerja bebas dan pekerja tak dibayar.



Gambar 15. Penduduk Bekerja menurut Status Pekerjaan Utama (%)
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Penduduk yang bekerja di Provinsi Kalimantan Selatan pada sektor formal, mengalami peningkatan pekerja formal sebesar 3,35%. Pekerja formal adalah pekerja yang berstatus berusaha dibantu buruh tetap dan buruh/karyawan.



Gambar 16. Perkembangan Sektor Formal dan Informal Tahun Agustus 2016-Agustus 2019
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Tahun 2015-2019 menunjukkan tren penurunan dari tahun 2016 sd tahun 2019 dengan rata-rata penurunan sebesar 0,44%.



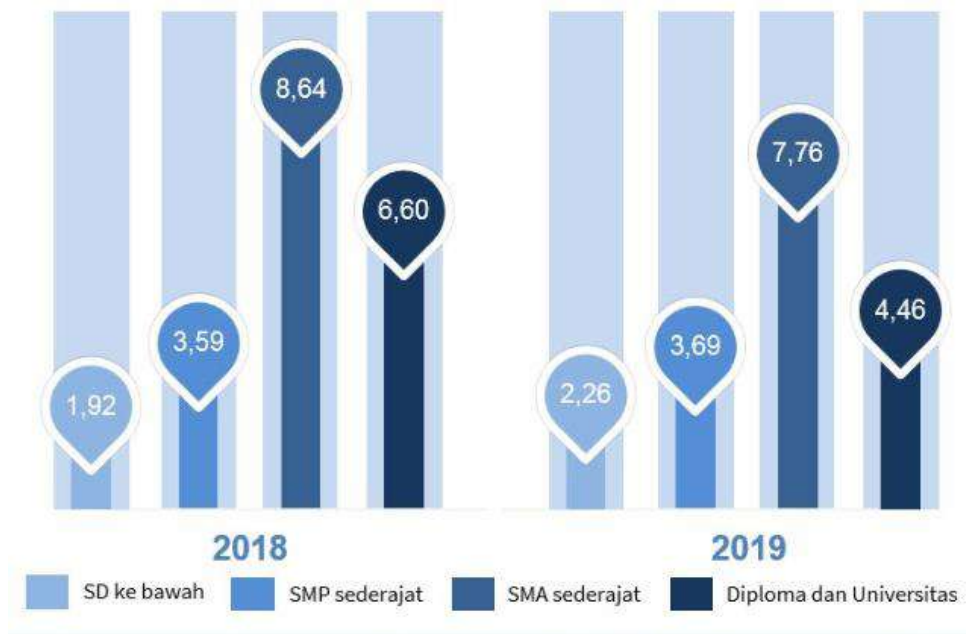
Gambar 17. Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Tahun 2015-2019
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Perkembangan TPT menurut unit wilayah Kota dan Desa di Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2017-2019 menunjukkan penurunan pada wilayah perkotaan dengan rata-rata penurunan sebesar 0,42%, sedangkan pada wilayah perdesaan mengalami peningkatan sebesar 0,17%.



Gambar 18. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) menurut Unit Wilayah
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Selanjutnya TPT menurut pendidikan, menunjukkan TPT terendah terdapat pada kelompok penduduk berpendidikan SD ke bawah. Angka tersebut meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 0,34%.



Gambar 19. Perkembangan TPT Menurut Pendidikan Agustus 2018-Agustus 2019
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

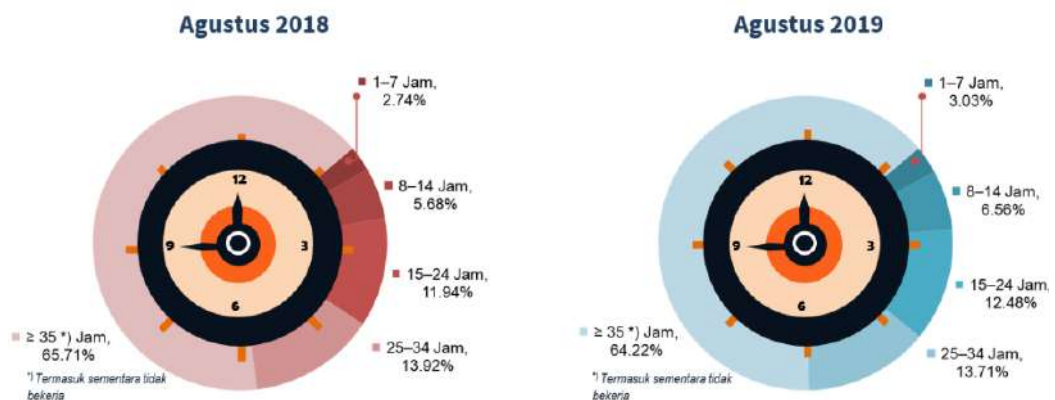
TPAK dan TPT menurut Kab/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan menunjukkan Kota Banjarmasin merupakan wilayah dengan TPT tertinggi 7,69% dengan TPAK 66,15%, sedangkan wilayah terendah TPT yakni di Kabupaten Balangan 2,33% dan TPAK 71,99%. Tingginya TPT di Kota Banjarmasin relatif disebabkan oleh rendahnya ketersediaan dan jenis lapangan kerja, sedangkan pada wilayah Kabupaten Balangan dengan TPT terendah sebesar 2,33% relatif disebabkan oleh banyaknya jenis lapangan kerja (formal dan informal) yang tersedia.

Tabel 10. TPAK dan TPT Kab/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan, Agustus 2019

No	Kabupaten/Kota	TPAK	TPT
1	Tanah Laut	69.68%	3.41%
2	Kota Baru	68.03%	4.94%
3	Banjar	72.55%	3.01%
4	Barito Kuala	74.75%	2.51%
5	Tapin	69.83%	3.80%
6	Hulu Sungai Selatan	71.49%	2.56%
7	Hulu Sungai Tengah	70.47%	2.96%
8	Hulu Sungai Utara	68.94%	3.48%
9	Tabalong	71.02%	3.30%
10	Tanah Bumbu	67.31%	6.18%
11	Balangan	71.99%	2.33%
12	Banjarmasin	66.15%	7.69%
13	Banjar Baru	63.46%	5.06%
14	Kalimantan Selatan	69.41%	4.31%

Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019

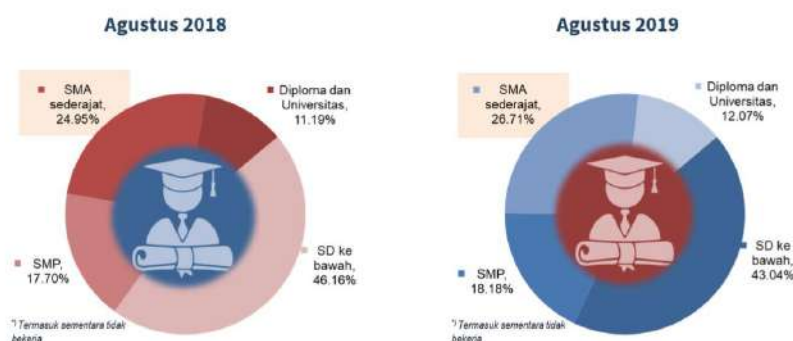
Penduduk yang bekerja menurut jam kerja/minggu di Provinsi Kalimantan Selatan menunjukkan trend penurunan penduduk bekerja >35 jam/minggu atau rata-rata 5 jam/hari sebesar 1,49%, yang artinya bahwa penduduk di Kalimantan Selatan cenderung beralih atau berhenti pada pekerjaan di atas >35 jam/minggu.



Gambar 20. Penduduk Bekerja menurut Jam Kerja Seminggu (Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

Penduduk yang bekerja menurut jenis pendidikan mengalami penurunan pada jenis pendidikan atau lulusan SMA/ sederajat sebesar 1,76%, yang artinya lulusan SMA/ sederajat relatif kurang terserap pada lapangan kerja atau

dimungkinkan lulusan SMA/ sederajat mayoritas melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.



Gambar 21. Penduduk Bekerja Menurut Pendidikan
(Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Selatan, 2019)

4.2. Peta Potensi Kredit

Peta potensi kredit merupakan gambaran mengenai potensi kredit dalam berbagai perspektif. Potensi kredit dalam penelitian dikaji dari karakteristik responden, aspek geografis, demografis, psikografis dan perilaku. Pembahasan masing-masing aspek akan dibahas sebagai berikut.

4.2.1. Potensi Kredit Berdasarkan Karakteristik Responden

Karakteristik adalah sesuatu yang berhubungan dengan watak, perilaku, tabiat, sikap orang terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan bathin. Karakteristik wirausaha menurut Leland F. Hendie dan Jacob Satzky adalah *the pattern of behaviour characteristic forgiven individual*.

Menurut Bygrave, bahwa karakteristik wirausahawan terdiri dari (10 D): (1) *Dream*; seorang wirausahawan memiliki visi keinginan kedepan atas pribadi dan bisnisnya serta memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya. (2) *Decisiveness*; seorang wirausahawan dalam bekerja tidak lambat, di mana mereka membuat keputusan secara cepat dan tepat dengan penuh perhitungan. (3) *Doers*; seorang wirausahawan dalam membuat keputusan akan langsung

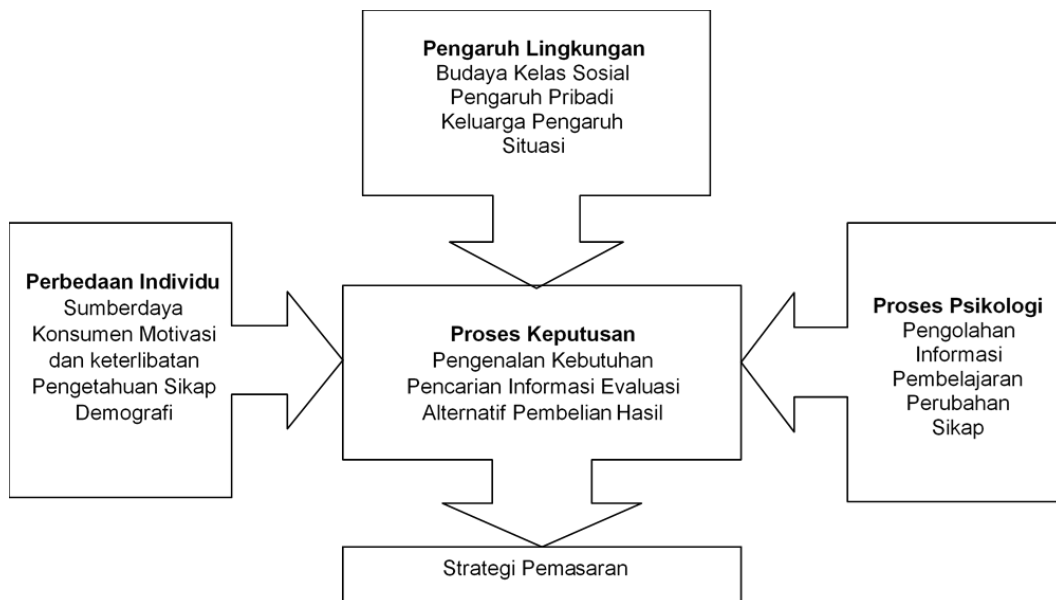
menindaklanjuti. Dimana mereka tidak menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya, termasuk melaksanakan kegiatannya secara cepat. (4) *Determination*; seorang wirausahawan di dalam melaksanakan kegiatannya penuh dengan perhatian, rasa tanggung jawab yang tinggi dan tidak mau menyerah, walau dihadapkan pada halangan maupun rintangan. (5) *Dedication*; seorang wirausahawan dedikasinya sangatlah tinggi dengan bisnisnya kadangkala mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara. (6) *Devotion*; seorang wirausahawan mencintai pekerjaannya dan produk yang dihasilkan, sehingga mendorong keberhasilan dalam menjual produknya secara efektif. (7) *Details*; seorang wirausahawan sangat memperhatikan factor-faktor kritis secara rinci. (8) *Destiny*; seorang wirausahawan bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Dia merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain. (9) *Dollars*; seorang wirausahawan tidak mengutamakan mencapai kekayaan, dimana mereka berasumsi jika berhasil dalam bisnis maka ia pantas mendapat laba, bonus atau hadiah. (10) *Distribute*; seorang wirausahawan bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang-orang kepercayaan tersebut yaitu mereka yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam berbisnis.

Karakteristik wirausahawan yang perlu dikembangkan dan dimiliki adalah: Berwatak luhur, kerja keras dan disiplin, mandiri dan realistis, prestatif dan komitmen tinggi, berpikir positif dan bertanggung jawab, dapat mengendalikan emosi, tidak ingkar janji/menepati janji dan waktu, belajar dari pengalaman, memperhitungkan resiko, merasakan kebutuhan orang lain, bekerja sama dengan orang lain, menghasilkan sesuatu untuk orang lain, memberi semangat orang lain, mencari jalan keluar bagi setiap permasalahan, dan merencanakan sesuatu sebelum bertindak. Keadaan ini, menciptakan adanya persaingan antara lembaga keuangan non-perbankan dan lembaga keuangan perbankan. Dalam hal ini,

pengusaha UMKM akan mengambil keputusan untuk memilih pemberi modal yang sesuai dengan kebutuhan mereka dengan persyaratan yang mudah. Hal ini merupakan tantangan bagi lembaga keuangan perbankan untuk menarik minat para calon konsumen (UMKM) untuk menggunakan produk kredit mereka. Salah satu cara yang bisa dilakukan oleh lembaga keuangan untuk menarik konsumen adalah dengan memahami perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah bagian penting dari pemasaran karena pemasaran adalah ilmu yang mengupayakan kiat-kiat untuk memuaskan konsumen dengan produk atau jasa. Terlebih lagi adanya perubahan paradigma dalam pemasaran dari berorientasi pada produksi kini beralih kepada berorientasi konsumen. Perusahaan harus memahami kebutuhan, keinginan, selera, dan proses keputusan beli konsumen agar berhasil dalam pemasaran, penjualan, kinerja keseluruhan, serta mencapai keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, pemasar bisa mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembelian, sehingga produk yang mereka tawarkan berhasil membidik pasar sasaran dan selanjutnya mendatangkan keuntungan yang signifikan. Perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Sikap (attitudes) konsumen adalah faktor penting yang akan mempengaruhi keputusan konsumen. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (belief) dan perilaku (behavior).

Mowen dan Minor *dalam* Sumarwan (2002) menyebutkan bahwa istilah pembentukan sikap konsumen seringkali menggambarkan hubungan antara kepercayaan, sikap, dan perilaku. Kepercayaan, sikap, dan perilaku juga terkait dengan konsep atribut produk (product attribute). Atribut produk adalah karakteristik dari suatu produk. Konsumen biasanya memiliki kepercayaan

terhadap atribut suatu produk. Pemasar harus melihat lebih jauh bermacam-macam faktor yang mempengaruhi pembeli dan mengembangkan pemahaman mengenai bagaimana konsumen melakukan keputusan pembelian. Secara khusus, pemasar harus mengidentifikasi siapa yang membuat keputusan pembelian, jenis-jenis keputusan pembelian, dan langkah-langkah dalam proses pembelian.



Gambar 22. Model perilaku pengambilan keputusan konsumen dan faktor- faktor yang mempengaruhinya
(Sumber: Engel, et al, 1994)

Menurut Engel, *et al.* (1994) Proses pengambilan keputusan pembelian atau mengkonsumsi suatu produk tertentu terdiri dari beberapa proses, yaitu: (1) **Pengenalan Kebutuhan**. Pengenalan kebutuhan muncul ketika konsumen menghadapi suatu masalah, yaitu suatu keadaan dimana terdapat perbedaan antara keadaan yang diinginkan dan keadaan yang sebenarnya terjadi. Kebutuhan harus diaktifkan terlebih dahulu sebelum bisa dikenali.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengaktifan kebutuhan, yaitu waktu, perubahan situasi, pemilikan produk konsumsi produk, perbedaan individu, pengaruh pemasaran. (2) **Pencarian Informasi**. Pencarian informasi

mulai dilakukan ketika konsumen memandang bahwa kebutuhan tersebut bisa dipenuhi dengan membeli dan mengkonsumsi suatu produk. Konsumen akan mencari informasi yang tersimpan dalam ingatannya (pencarian internal) dan mencari informasi dari luar (pencarian eksternal). (3) **Evaluasi Alternatif**. Evaluasi alternatif adalah proses mengevaluasi pilihan produk dan merek, serta memilihnya sesuai dengan yang diinginkan konsumen. Pada proses evaluasi alternatif, konsumen membandingkan berbagai pilihan yang dihadapinya. Menurut Mowen dan Minor dalam Sumarwan (2002) proses evaluasi alternatif akan mengikuti pola apakah mengikuti model pengambilan keputusan (*the decision making perspective*), *model eksperimental (the experimental perspective)*, atau model perilaku (*the behavioral perspective*). (4) **Keputusan Pembelian**. Tindakan pembelian merupakan tahap besar terakhir dari proses keputusan pembelian. Pada tahap ini konsumen harus mengambil keputusan kapan membeli, dimana membeli, dan bagaimana membayar. Pembelian merupakan fungsi dari dua determinan yaitu niat dan pengaruh lingkungan atau perbedaan individu (Engel, et al, 1994). Pada fungsi kedua, situasi merupakan peubah yang paling menonjol. Niat pembelian pada konsumen memiliki dua kategori, yaitu: (a) produk maupun merek dan (b) kelas produk. Niat pembelian pada kategori produk maupun merek dikenal sebagai pembelian yang terencana sepenuhnya, dimana pembelian yang terjadi merupakan hasil keterlibatan yang tinggi dan pemecahan masalah yang diperluas. Konsumen bersedia menyediakan waktu dan energi dalam berbelanja dan membeli, sehingga distribusi menjadi lebih selektif. Pembelian pada kelas produk saja, dapat dipandang sebagai pembelian yang terencana, jika pilihan merek dibuat di tempat pembelian.

Menurut Kotler (2002), ada dua faktor yang mempengaruhi maksud pembelian dan keputusan pembelian. Faktor pertama adalah pendirian orang lain. Sejauhmana pendirian orang lain mengurangi alternatif yang disukai seseorang

tergantung pada intensitas pendirian negatif orang lain terhadap alternatif yang disukai konsumen untuk menuruti keinginan orang lain. Faktor kedua adalah situasi yang tidak diantisipasi yang dapat muncul dan mengubah niat pembeli.

(5) **Evaluasi Pasca Pembelian.** Setelah melakukan proses pembelian, konsumen akan mengalami kepuasan atau ketidakpuasan atas produk yang telah dikonsumsinya. Untuk itu, pemasar harus mengetahui sampai sejauhmana produk tersebut dapat memenuhi harapan dari konsumen. Hal itu akan berdampak pada tingkat penjualan perusahaan. Karakteristik konsumen mampu memberikan gambaran terhadap sasaran konsumen bagi sebuah bank untuk kemudian menentukan kebijakan yang lebih menguntungkan baginya. Perlunya sasaran konsumen berdasarkan karakteristik akan memberikan dampak yang signifikan terhadap sebuah produk bank yang ditawarkan.

Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang pasar dan PNS di Provinsi Kalimantan Selatan. Berdasarkan data dari 13.015 responden pemetaan potensi kredit di Provinsi Kalimantan Selatan, melalui survei metode pengumpulan data dengan kuesioner diperoleh kondisi responden tentang jenis kelamin, umur/usia, pendidikan, agama, suku, pangkat/golongan, dan jabatan adalah sebagai berikut:

4.2.1.1 Jenis Kelamin

Karakteristik responden khususnya jenis kelamin pada penelitian pemetaan potensi kredit di Provinsi Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 11 berikut.

Tabel 11. Jenis Kelamin Responden

No	Kab/Kota	Jenis Kelamin		Total
		Laki-Laki	Perempuan	
1	Tanah Laut	312	397	709
2	Kotabaru	328	318	646
3	Banjar	326	345	671
4	Barito Kuala	351	334	685
5	Tapin	370	304	674
6	Hulu Sungai Selatan	359	282	641
7	Hulu Sungai Tengah	362	375	737
8	Hulu Sungai Utara	358	274	632

No	Kab/Kota	Jenis Kelamin		Total
		Laki-Laki	Perempuan	
9	Tabalong	445	407	852
10	Tanah Bumbu	385	372	757
11	Balangan	518	373	891
12	Banjarmasin	2113	2220	4333
13	Banjarbaru	394	393	787
Total		6621	6394	13015
(%)		50,87	49,13	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 11 di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam adalah laki-laki yakni sebesar 50,87%, sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebesar 49,13%. Kondisi ini menjelaskan bahwa bahwa masyarakat Kalimantan Selatan secara umum merupakan genetik kepemimpinan laki-laki yang berperan dan memiliki tanggung jawab dalam menentukan arah kebijakan misalnya dalam keberlangsungan ekonomi keluarga. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 12. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Kelamin

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Kelamin		
		Laki-Laki	Perempuan	Total
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,04	0,01	0,05
5	BPR	0,02	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,05	0,01	0,06
7	BJB	0,02	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,08	0,04	0,12
9	BTN Syariah	0,09	0,06	0,15
10	Pegadaian	0,09	0,10	0,19
11	BRI Syariah	0,14	0,08	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,15	0,12	0,27
13	BNI Syariah	0,14	0,15	0,29
14	Koperasi	0,22	0,22	0,44
15	Lainnya	0,36	0,24	0,60
16	BCA	0,40	0,41	0,81
17	BNI 46	0,95	0,56	1,51
18	Leasing	0,91	0,65	1,56
19	BTN	0,93	0,94	1,87
20	Bank Mandiri	1,07	1,31	2,37
21	Bank KALSEL	6,35	6,71	13,06
22	BRI	7,79	6,79	14,58
23	Tidak Ada	31,06	30,60	61,66
Total		50,87	49,13	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 12 di atas menjelaskan bahwa dari aspek lembaga penyalur kredit, pilihan responden jenis kelamin laki-laki lebih dominan dalam mengakses lembaga pembiayaan (50,87%) dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan (49,13%). Jenis lembaga penyalur yang dominan diakses menurut jenis kelamin laki-laki maupun perempuan adalah BRI. namun demikian terdapat responden sebesar 61,66% yang tidak diakses oleh lembaga penyalur kredit.

4.2.1.2 Umur

Adapun data mengenai umur pedagang pasar dan PNS di Provinsi Kalimantan Selatan yang diambil sebagai responden disajikan pada Tabel 13 berikut.

Tabel 13. Umur Responden

No	Kab/Kota	Umur (Tahun)			Total
		17-<25	25-<40	>40	
1	Tanah Laut	28	276	405	709
2	Kotabaru	23	216	407	646
3	Banjar	73	308	290	671
4	Barito Kuala	41	317	327	685
5	Tapin	10	409	255	674
6	Hulu Sungai Selatan	42	364	235	641
7	Hulu Sungai Tengah	93	283	361	737
8	Hulu Sungai Utara	45	286	301	632
9	Tabalong	85	372	395	852
10	Tanah Bumbu	40	386	331	757
11	Balangan	96	465	330	891
12	Banjarmasin	401	1765	2167	4333
13	Banjarbaru	49	349	389	787
Total		1026	5.796	6.193	13.015
(%)		7.88	44.53	47.58	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 13 di atas menunjukkan bahwa umur responden pemetaan potensi kredit di Kalimantan Selatan terbesar berada pada umur >40 tahun (47,58%). Umur responden terkecil adalah 17-<25 tahun (7,88%), artinya dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden dalam survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan berumur >40 tahun. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 14. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kelompok Umur

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Kelompok Umur (Tahun)			Total
		17-<25	25-<40	>40	
1	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	-	0,01	0,02
4	BPR	0,01	0,03	0,01	0,05
5	Pegadaian Syariah	-	0,04	0,01	0,05
6	Bank Mega	-	0,02	0,05	0,06
7	BJB	0,02	0,09	0,05	0,15
8	Bank Danamon	0,01	0,04	0,05	0,10
9	BTN Syariah	0,05	0,18	0,06	0,29
10	Pegadaian	0,01	0,05	0,07	0,12
11	BRI Syariah	-	0,09	0,10	0,19
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,05	0,15	0,22
13	BNI Syariah	0,02	0,08	0,16	0,27
14	Koperasi	0,04	0,22	0,18	0,44
15	Lainnya	0,25	0,32	0,25	0,81
16	BCA	0,03	0,26	0,31	0,60
17	BNI 46	0,06	0,81	0,68	1,56
18	Leasing	0,11	0,65	0,75	1,51
19	BTN	0,07	0,96	0,84	1,87
20	Bank Mandiri	0,12	1,25	1,01	2,37
21	Bank KALSEL	0,42	5,25	7,39	13,06
22	BRI	0,56	6,19	7,83	14,58
23	Tidak Ada	6,09	27,93	27,64	61,66
	Total	7,88	44,53	47,58	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 14 di atas menjelaskan bahwa dari aspek lembaga penyalur kredit, pilihan responden pada semua kelompok umur terdapat 2 lembaga penyalur kredit dengan angka persentase dominan yakni kelompok umur >40 tahun pada lembaga Bank BRI (7,83%) dan BANK KALSEL (7,39%), sedangkan responden yang tidak diakses oleh lembaga penyalur kredit yakni sebesar 61,7% dan yang memilih lembaga lainnya sebesar 0,6%.

4.2.1.3 Pendidikan

Adapun data mengenai pendidikan pedagang pasar dan PNS di Provinsi Kalimantan Selatan yang diambil sebagai responden disajikan pada Tabel 15 berikut.

Tabel 15. Pendidikan Responden

No	Kab/Kota	Pendidikan					Total
		Tidak Sekolah	SD-SMP (Sederajat)	SMA (Sederajat)	Diploma-Sarjana	Pasca-sarjana	
1	Tanah Laut	16	210	193	269	21	709
2	Kotabaru	12	251	152	222	9	646
3	Banjar	8	220	176	256	11	671
4	Barito Kuala	15	163	203	275	29	685
5	Tapin	0	292	279	93	10	674
6	Hulu Sungai Selatan	1	280	196	139	25	641
7	Hulu Sungai Tengah	18	148	314	243	14	737
8	Hulu Sungai Utara	3	188	246	174	21	632
9	Tabalong	16	248	345	236	7	852
10	Tanah Bumbu	35	230	240	230	22	757
11	Balangan	3	264	337	266	21	891
12	Banjarmasin	237	1572	1896	565	63	4333
13	Banjarbaru	28	129	227	340	63	787
Total		392	4.195	4.804	3.308	316	13.015
(%)		3.01	32.23	36.91	25.42	2.43	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 15 di atas mengenai hasil distribusi frekuensi responden menurut jenis pendidikan, nampak bahwa sebagian besar responden lebih banyak memiliki jenjang pendidikan sebagai SMA (sederajat) yakni sebesar 4.195 jiwa (36,91%). Tingkat pendidikan terkecil adalah Pascasarjana sebesar 316 jiwa (2,43%). Berdasarkan Tabel 15 di atas dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden survei pemetaan potensi kredit Provinsi Kalimantan Selatan adalah berpendidikan terakhir SMA (Sederajat). Pemilihan responden menurut jenjang pendidikan terhadap lembaga penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 16. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kelompok Jenjang Pendidikan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenjang Pendidikan					Total
		Tidak Sekolah	SD-SMP (Sederajat)	SMA (Sederajat)	Diploma-Sarjana	Pasca sarjana	
1	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	0,02	-	-	0,02
4	BPR	0,01	0,01	0,01	0,02	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,01	0,02	0,02	-	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	0,04	0,02	-	0,06
7	BJB	-	0,01	0,01	0,08	-	0,10
8	Bank Danamon	0,01	0,06	0,03	0,02	0,01	0,12
9	BTN Syariah	-	-	0,05	0,09	0,01	0,15
10	Pegadaian	0,01	0,09	0,06	0,03	-	0,19
11	BRI Syariah	-	0,07	0,10	0,05	0,01	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,01	0,02	0,06	0,15	0,02	0,27

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenjang Pendidikan					Total
		Tidak Sekolah	SD-SMP (Sederajat)	SMA (Sederajat)	Diploma-Sarjana	Pasca sarjana	
13	BNI Syariah	-	0,06	0,15	0,08	-	0,29
14	Koperasi	0,01	0,11	0,18	0,13	0,02	0,44
15	Lainnya	0,02	0,22	0,26	0,11	-	0,60
16	BCA	0,05	0,24	0,38	0,14	0,01	0,81
17	BNI 46	0,02	0,48	0,57	0,38	0,07	1,51
18	Leasing	0,07	0,62	0,67	0,20	-	1,56
19	BTN	0,02	0,46	0,65	0,67	0,07	1,87
20	Bank Mandiri	0,15	0,67	0,89	0,65	0,02	2,37
21	Bank KALSEL	0,30	0,56	2,21	8,70	1,30	13,06
22	BRI	0,55	5,73	5,72	2,37	0,21	14,58
23	Tidak Ada	1,80	22,80	24,85	11,52	0,70	61,66
	Total	3,01	32,23	36,91	25,42	2,43	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 16 di atas menjelaskan bahwa dari aspek lembaga penyalur kredit, pilihan responden yakni pada lembaga BRI pada kelompok jenjang pendidikan Tidak Sekolah (0,55%), SD-SMP sederajat (5,73%) dan SMA/ sederajat (5,72%), sedangkan pada kelompok jenjang pendidikan Diploma-Sarjana dan pascasarjana dominan responden memilih lembaga BANK KALSEL dengan persentase 8,70% dan 1,30%. Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit yakni sebesar 61,7% dan mayoritas jenjang pendidikan SMA/ sederajat (24,85%).

4.2.1.4 Agama

Karakteristik responden berdasarkan agama di Provinsi Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 17 berikut.

Tabel 17. Agama Responden

No	Kab/Kota	Agama						Total
		Islam	Kristen	Katolik	Hindu	Budha	Konghucu	
1	Tanah Laut	694	7	5	2	1	0	709
2	Kotabaru	640	4	0	1	1	0	646
3	Banjar	669	2	0	0	0	0	671
4	Barito Kuala	684	0	0	1	0	0	685
5	Tapin	672	2	0	0	0	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	640	1	0	0	0	0	641
7	Hulu Sungai Tengah	733	1	0	3	0	0	737
8	Hulu Sungai Utara	632	0	0	0	0	0	632
9	Tabalong	850	2	0	0	0	0	852
10	Tanah Bumbu	741	9	4	3	0	0	757
11	Balangan	856	8	2	1	23	1	891
12	Banjarmasin	4249	43	15	1	23	2	4333
13	Banjarbaru	762	15	9	1	0	0	787

No	Kab/Kota	Agama						Total
		Islam	Kristen	Katolik	Hindu	Budha	Konghucu	
	Total	12821	94	35	13	48	3	13015
	(%)	99	1	0	0	0	0	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 17 di atas mengenai hasil distribusi frekuensi responden menurut jenis agama, nampak jelas bahwa agama yang paling besar adalah agama islam sebesar 12.821 jiwa (99%), artinya dapat disimpulkan islam merupakan agama mayoritas yang dipeluk oleh responden survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan Tahun 2019. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 18. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Agama

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Agama						Total
		Budha	Hindu	Islam	Katolik	Konghucu	Kristen	
1	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	-	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	0,02	-	-	-	0,02
4	BPR	-	-	0,05	-	-	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	-	-	0,05	-	-	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	0,06	-	-	-	0,06
7	BJB	-	-	0,09	-	-	0,01	0,10
8	Bank Danamon	-	-	0,12	-	-	-	0,12
9	BTN Syariah	-	-	0,15	-	-	-	0,15
10	Pegadaian	-	-	0,19	-	-	-	0,19
11	BRI Syariah	-	-	0,22	-	-	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	-	0,27	-	-	-	0,27
13	BNI Syariah	-	-	0,29	-	-	-	0,29
14	Koperasi	-	-	0,43	0,01	-	-	0,44
15	Lainnya	-	-	0,56	0,03	-	0,01	0,60
16	BCA	0,01	-	0,78	-	-	0,02	0,81
17	BNI 46	0,05	-	1,44	0,01	-	-	1,51
18	Leasing	-	-	1,56	-	-	-	1,56
19	BTN	-	0,01	1,84	0,01	0,01	-	1,87
20	Bank Mandiri	0,05	-	2,30	0,02	-	-	2,37
21	Bank KALSEL	0,05	0,05	12,61	0,05	0,01	0,29	13,06
22	BRI	0,05	0,01	14,39	0,03	-	0,10	14,58
23	Tidak Ada	0,15	0,03	61,07	0,12	0,01	0,29	61,66
	Total	0,37	0,10	98,52	0,27	0,02	0,72	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 18 di atas menjelaskan bahwa dari aspek agama responden, jenis lembaga penyalur kredit, pilihan responden yang secara merata adalah lembaga BANK KALSEL. Dominasi responden dalam pemilihan lembaga penyalur kredit yakni Agama Islam dengan persentase 14,39% (BRI) dan 14,39% (BANK KALSEL). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga

penyalur kredit yakni sebesar 61,7% dan mayoritas responden beragama Islam (61,07%).

4.2.1.5 Suku

Adapun data mengenai suku responden pedagang pasar dan PNS di Provinsi Kalimantan Selatan yang diambil sebagai responden disajikan pada Tabel 19 berikut.

Tabel 19. Suku Responden

No	Kab/Kota	1.6. Suku										Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Tanah Laut	593	10	92	7	2	1	1	1	1	1	709
2	Kotabaru	493	4	112	1	2	1	1	0	32	0	646
3	Banjar	645	1	22	2	0	0	0	1	0	0	671
4	Barito Kuala	610	7	57	0	10	1	0	0	0	0	685
5	Tapin	625	1	46	1	0	0	0	0	1	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	619	3	17	1	1	0	0	0	0	0	641
7	Hulu Sungai Tengah	723	3	10	0	0	0	0	0	1	0	737
8	Hulu Sungai Utara	622	2	8	0	0	0	0	0	0	0	632
9	Tabalong	824	9	17	0	0	0	1	0	1	0	852
10	Tanah Bumbu	470	9	183	5	0	3	1	0	86	0	757
11	Balangan	834	34	20	1	0	0	1	0	1	0	891
12	Banjarmasin	3810	71	285	22	104	3	5	23	10	0	4333
13	Banjarbaru	584	12	154	11	6	0	4	0	14	2	787
	Total	11.452	166	1023	51	125	9	14	25	147	3	13.015
	(%)	87.99	1.28	7.86	0.39	0.96	0.07	0.11	0.19	1.13	0.02	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) Banjar, (2) Dayak, (3) Jawa, (4) Sunda, (5) Madura, (6) Bali, (7) Batak, (8) Tionghoa, (9) Bugis/Mandar/Makassar, (10) lainnya.

Tabel 19 di atas menunjukkan bahwa suku responden terbesar adalah suku banjar yakni sebesar 11.452 orang (87,88), sedangkan suku responden terkecil adalah suku Bali sebanyak 9 orang (0,07%). Distribusi frekuensi suku banjar berdasarkan kabupaten/kota terbesar adalah kota Banjarmasin yakni 3.810 orang (33,27%), artinya suku responden dalam survei pemetaan potensi kredit

Kalimantan Selatan terbesar adalah suku Banjar. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 20. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Suku

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Suku										Total	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
4	BPR	0,04	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
6	Bank Mega	0,04	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	0,06
7	BJB	0,07	-	0,02	-	0,01	-	0,01	-	-	-	-	0,10
8	Bank Danamon	0,12	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	0,12
9	BTN Syariah	0,12	-	0,03	-	-	-	-	-	-	0,01	-	0,15
10	Pegadaian	0,12	0,01	0,05	-	0,02	-	-	-	-	-	-	0,19
11	BRI Syariah	0,19	-	-	-	0,02	-	-	-	-	0,01	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,24	-	0,02	-	-	-	-	-	-	0,01	-	0,27
13	BNI Syariah	0,22	0,01	0,05	-	-	-	-	-	-	0,02	-	0,29
14	Koperasi	0,32	0,05	0,05	-	0,01	-	-	-	-	0,01	-	0,44
15	Lainnya	0,45	0,02	0,10	-	-	-	0,01	0,01	0,02	-	-	0,60
16	BCA	0,67	0,02	0,07	0,03	0,02	-	-	-	-	-	-	0,81
17	BNI 46	1,31	0,02	0,08	-	0,02	-	-	0,06	0,02	-	-	1,51
18	Leasing	1,45	0,01	0,07	-	0,02	-	-	-	0,02	-	-	1,56
19	BTN	1,45	0,02	0,32	-	0,01	0,01	-	0,01	0,05	0,01	-	1,87
20	Bank Mandiri	2,12	0,02	0,14	0,01	0,02	-	-	0,06	-	-	-	2,37
21	Bank KALSEL	10,31	0,38	1,78	0,22	0,02	0,04	0,02	-	0,29	-	-	13,06
22	BRI	13,31	0,11	0,81	0,04	0,25	0,01	0,02	-	0,04	-	-	14,58
23	Tidak Ada	55,37	0,61	4,24	0,09	0,54	0,02	0,06	0,05	0,65	0,02	-	61,66
	Total	87,99	1,28	7,86	0,39	0,96	0,07	0,11	0,19	1,13	0,02	-	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) Banjar, (2) Dayak, (3) Jawa, (4) Sunda, (5) Madura, (6) Bali, (7) Batak, (8) Tionghoa, (9) Bugis/Mandar/Makassar, (10) lainnya.

Tabel 20 di atas menjelaskan bahwa dari aspek suku/etnis responden, menunjukkan 3 (tiga) etnis mayoritas yakni etnis Banjar sebagai etnis mayoritas pertama (87,99%), dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah BRI (13,31%) dan Bank KALSEL (10,31%), etnis mayoritas kedua yakni Jawa (7,86%) dengan pilihan lembaga dominan yakni Bank KALSEL dan mayoritas ketiga yakni Bugis/Mandar/Makassar dengan lembaga penyalur kredit dominan adalah BTN (0,05%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit yakni sebesar 61,7% dan mayoritas responden etnis Banjar (55,73%).

4.2.1.5 Pangkat/Golongan

Pangkat/Golongan merupakan istilah yang dominan pada dunia instansi ASN. Data mengenai pangkat/golongan responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 21 berikut.

Tabel 21. Pangkat/Golongan Responden

No	Kabupaten	1.7. Pangkat/Gol.				Total
		Gol II	Gol. III	Gol. IV	Tanpa Pangkat	
1	Tanah Laut	33	132	73	471	709
2	Kotabaru	22	163	66	395	646
3	Banjar	22	155	53	441	671
4	Barito Kuala	24	55	80	526	685
5	Tapin	14	73	20	567	674
6	Hulu Sungai Selatan	17	97	63	464	641
7	Hulu Sungai Tengah	16	144	55	522	737
8	Hulu Sungai Utara	2	109	73	448	632
9	Tabalong	18	143	31	660	852
10	Tanah Bumbu	34	216	36	471	757
11	Balangan	28	157	30	676	891
12	Banjarmasin	63	187	48	4035	4333
13	Banjarbaru	40	255	54	438	787
Total		333	1886	682	10.114	13.015
(%)		2,56	14,49	5,24	77,71	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 21 di atas mengenai hasil distribusi frekuensi responden menurut pangkat/golongan, sebagian besar responden tidak memiliki pangkat/golongan, dan umumnya responden ini adalah para pedagang atau ASN kontrak yang berjumlah 10.114 jiwa (77,71%), selanjutnya responden 1.886 jiwa (14,49%) berada pangkat golongan III. Responden yang berada pada golongan IV sebesar 682 jiwa (5,24%) dan berada pada golongan II sebesar 333 jiwa (2,56%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 22. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Golongan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Golongan				Total
		II	III	IV	Tanpa	
1	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	0,02
4	BPR	-	0,01	-	0,04	0,05
5	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,05	0,05
6	Bank Mega	-	0,03	-	0,03	0,06
7	BJB	0,01	0,02	0,05	0,02	0,10
8	Bank Danamon	-	0,02	-	0,11	0,12

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Golongan				
		II	III	IV	Tanpa	Total
9	BTN Syariah	-	0,08	-	0,08	0,15
10	Pegadaian	-	0,04	-	0,15	0,19
11	BRI Syariah	0,01	0,03	0,01	0,18	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,01	0,08	0,02	0,15	0,27
13	BNI Syariah	0,01	0,03	0,01	0,25	0,29
14	Koperasi	0,02	0,05	0,03	0,35	0,44
15	Lainnya	-	0,02	-	0,58	0,60
16	BCA	-	0,01	0,01	0,80	0,81
17	BNI 46	0,03	0,18	0,03	1,27	1,51
18	Leasing	0,01	0,08	0,01	1,47	1,56
19	BTN	0,05	0,32	0,02	1,48	1,87
20	Bank Mandiri	0,01	0,12	0,02	2,23	2,37
21	Bank KALSEL	1,41	6,85	2,39	2,42	13,06
22	BRI	0,17	0,98	0,38	13,05	14,58
23	Tidak Ada	0,84	5,57	2,25	53,00	61,66
	Total	2,56	14,49	5,24	77,71	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 22 di atas menjelaskan bahwa dari aspek kepemilikan pangkat/golongan responden, golongan III merupakan golongan dominan (14,49%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (6,85%), sedangkan responden tanpa golongan yang mayoritas adalah pedagang dan atau ASN Kontrak mayoritas pilihan lembaga dominan yakni BRI (13,05%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden adalah tanpa golongan (77,71%).

4.2.1.5 Jabatan

Adapun data mengenai jabatan responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan yang diambil sebagai responden disajikan pada Tabel 23 berikut.

Tabel 23. Jabatan Responden

No	Kabupaten	Jabatan				Total
		Kepala/ Pimpinan	Pegawai/ Staf	Tenaga Honorer	Tanpa Jabatan	
1	Tanah Laut	23	208	50	428	709
2	Kotabaru	13	219	15	399	646
3	Banjar	5	100	29	537	671
4	Barito Kuala	2	131	133	419	685
5	Tapin	12	87	9	566	674
6	Hulu Sungai Selatan	23	149	13	456	641
7	Hulu Sungai Tengah	21	198	51	467	737
8	Hulu Sungai Utara	12	187	18	415	632

No	Kabupaten	Jabatan				Total
		Kepala/ Pimpinan	Pegawai/ Staf	Tenaga Honoror	Tanpa Jabatan	
9	Tabalong	8	178	31	635	852
10	Tanah Bumbu	33	246	4	474	757
11	Balangan	14	188	81	608	891
12	Banjarmasin	25	196	88	4024	4333
13	Banjarbaru	52	192	62	481	787
Total		243	2279	584	9909	13015
(%)		1.87	17.51	4.49	76.14	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 23 di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden tidak memiliki jabatan yakni sebesar 9.909 jiwa (76,14%) dan sebesar 2.279 jiwa (17,51%) sebagai pegawai/staf. Responden yang memiliki jabatan sebagai tenaga honoror sebesar 584 jiwa (4,49%) dan sebagai kepala/pimpinan sebesar 243 jiwa (1,87%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 24. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Suku

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jabatan				Total
		Kepala/ Pimpinan	Pegawai/ Staf	Tenaga Honoror	Tanpa Jabatan	
1	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	0,02
4	BPR	-	0,01	0,02	0,02	0,05
5	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,05	0,05
6	Bank Mega	-	0,03	-	0,03	0,06
7	BJB	-	0,07	-	0,03	0,10
8	Bank Danamon	-	0,02	-	0,11	0,12
9	BTN Syariah	-	0,08	0,02	0,05	0,15
10	Pegadaian	-	0,03	-	0,16	0,19
11	BRI Syariah	-	0,03	-	0,19	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,01	0,08	0,02	0,16	0,27
13	BNI Syariah	-	0,03	0,01	0,25	0,29
14	Koperasi	-	0,07	0,05	0,32	0,44
15	Lainnya	-	0,01	0,01	0,58	0,60
16	BCA	-	0,02	0,02	0,78	0,81
17	BNI 46	0,02	0,18	0,07	1,24	1,51
18	Leasing	0,01	0,10	0,09	1,36	1,56
19	BTN	0,03	0,32	0,32	1,21	1,87
20	Bank Mandiri	0,02	0,10	0,32	1,94	2,37
21	Bank KALSEL	1,26	7,86	0,65	3,30	13,06
22	BRI	0,12	1,28	0,49	12,69	14,58
23	Tidak Ada	0,40	7,20	2,41	51,65	61,66
Total		1,87	17,51	4,49	76,14	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 24 di atas menjelaskan bahwa dari aspek kepemilikan jabatan responden, jenis jabatan sebagai pegawai/staf merupakan jabatan dominan (17,51%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (7,86%), sedangkan responden tanpa jabatan yang mayoritas adalah pedagang dan atau ASN Kontrak mayoritas pilihan lembaga dominan yakni BRI (12,69%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden adalah tanpa jabatan (76,14%).

Berdasarkan paparan mengenai potensi kredit berdasarkan karakteristik responden dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pilihan responden berdasarkan jenis kelamin, menunjukkan bahwa jenis kelamin laki-laki lebih dominan (dalam mengakses lembaga pembiayaan laki-laki dan perempuan dengan posisi 5 tertinggi yakni BRI (14,58%), Bank KALSEL (13,06%), Bank Mandiri (2,37%), BNI 46 (1,51%) dan BTN (1,87%),
2. Kelompok umur responden menunjukkan dominasi pada umur >40 tahun yang terdapat 2 (dua) lembaga penyalur kredit dengan angka persentase dominan yakni BRI (7,83%) dan BANK KALSEL (7,39%),
3. Agama menunjukkan dominasi responden dalam pemilihan lembaga penyalur kredit yakni Agama Islam dengan persentase 14,39% (BRI) dan 14,39% (BANK KALSEL),
4. Suku menunjukkan etnis mayoritas adalah Banjar, dengan pemilihan lembaga penyalur kredit dominan yakni BRI (13,31%) dan Bank KALSEL (10,31%).
5. Pangkat/golongan pada jenis pekerjaan ASN menunjukkan dominasi golongan III dengan pemilihan lembaga penyalur kredit yakni Bank KALSEL (6,85%), sedangkan responden tanpa golongan yang mayoritas adalah pedagang dan atau ASN Kontrak mayoritas pilihan lembaga dominan yakni BRI (13,05%).

6. Kepemilikan jabatan responden, jenis jabatan sebagai pegawai/staf merupakan jabatan dominan (17,51%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (7,86%), sedangkan responden tanpa jabatan yang mayoritas adalah pedagang dan atau ASN Kontrak mayoritas pilihan lembaga dominan yakni BRI (12,69%)

4.2.2 Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Geografis

4.2.2.1. Unit Wilayah

Unit wilayah merupakan pengelompokan berdasarkan kenampakan khas pada suatu wilayah. Unit wilayah pada penelitian ini dibatasi pada pengelompokan berdasarkan unit wilayah Kota dan Desa yang didasarkan pada aspek administratif. Adapun data mengenai unit wilayah responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 25 berikut.

Tabel 25. Unit Wilayah

No	Kabupaten	Unit Wilayah		Total
		Kota	Desa	
1	Tanah Laut	482	227	709
2	Kotabaru	501	145	646
3	Banjar	167	504	671
4	Barito Kuala	304	381	685
5	Tapin	674	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	595	46	641
7	Hulu Sungai Tengah	483	254	737
8	Hulu Sungai Utara	489	143	632
9	Tabalong	394	458	852
10	Tanah Bumbu	155	602	757
11	Balangan	4	887	891
12	Banjarmasin	4333	0	4333
13	Banjarbaru	787	0	787
Total		9368	3647	13015
(%)		71.98	28.02	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 25 di atas mengenai hasil distribusi frekuensi responden menurut unit wilayah, sebagian besar responden berada di kota yakni sebesar 9.368 jiwa (71,98%). Unit wilayah responden tercatat terendah adalah berada di desa yakni

sebesar 3.647 jiwa (28,02%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 26. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Unit Wilayah

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Unit Wilayah		
		Desa	Kota	Total
1	Bank Danamon Syariah	-	0,01	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	-	0,02	0,02
4	BPR	0,02	0,02	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,02	0,03	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,04	0,06
7	BJB	0,02	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,02	0,10	0,12
9	BTN Syariah	0,02	0,14	0,15
10	Pegadaian	0,07	0,12	0,19
11	BRI Syariah	0,06	0,16	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,03	0,24	0,27
13	BNI Syariah	0,01	0,28	0,29
14	Koperasi	0,14	0,30	0,44
15	Lainnya	0,05	0,55	0,60
16	BCA	0,10	0,71	0,81
17	BNI 46	0,24	1,27	1,51
18	Leasing	0,50	1,06	1,56
19	BTN	0,32	1,54	1,87
20	Bank Mandiri	0,56	1,81	2,37
21	Bank KALSEL	4,04	9,02	13,06
22	BRI	3,78	10,80	14,58
23	Tidak Ada	17,99	43,67	61,66
	Total	28,02	71,98	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 26 di atas menjelaskan bahwa dari aspek geografis dengan variabel unit wilayah, menunjukkan bahwa pada unit wilayah desa mayoritas responden, memilih lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (4,04%), dan BRI (3,78%), sedangkan pada unit wilayah kota pilihan lembaga dominan yakni BRI (10,80%) dan Bank KALSEL (9,02%). Tingginya lembaga BRI dibanding Bank KALSEL untuk unit wilayah kota dan sebaliknya, dikarenakan distribusi responden yang tidak merata, dimana responden pedagang lebih besar dari ASN untuk wilayah kota, sebaliknya untuk unit wilayah desa ASN guru dan ASN Daerah lebih banyak dibanding pedagang.

4.2.2.2. Morfologi Wilayah

Morfologi menurut James & Bond (2009) merupakan bentuk kenampakan fisik kawasan. Morfologi merupakan kenampakan fisik kawasan yang ditinjau dari stuktur yang membentuk bentuk kenampakan tertentu. Kenampakan fisik morfologi bukan hanya bentuk melainkan adanya hubungan antar kawasan (Dahal, Benner, & Lindquist, 2017). Morfologi wilayah dalam penelitian ini dibatasi pada karakteristik khas Provinsi Kalimantan Selatan yang terdiri dari perbukitan, dataran dan rawa. Adapun data mengenai morfologi wilayah responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 27 berikut.

Tabel 27. Morfologi Wilayah

No	Kab/Kota	Morfologi			Total
		Perbukitan	Dataran	Rawa	
1	Tanah Laut	7	658	44	709
2	Kotabaru	396	250	0	646
3	Banjar	0	167	504	671
4	Barito Kuala	0	0	685	685
5	Tapin	0	674	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	0	606	35	641
7	Hulu Sungai Tengah	54	683	0	737
8	Hulu Sungai Utara	0	561	71	632
9	Tabalong	1	821	30	852
10	Tanah Bumbu	107	650	0	757
11	Balangan	176	715	0	891
12	Banjarmasin	0	4	4329	4333
13	Banjarbaru	0	787	0	787
Total		741	6.576	5.698	13.015
(%)		5.69	50.53	43.78	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 27 di atas menunjukkan bahwa daerah tempat tinggal responden terbesar berada pada morfologi daratan yakni sebesar 6.576 jiwa (50,53%). Morfologi daerah tempat tinggal selanjutnya adalah rawa yakni sebesar 5.698 jiwa (43,78%) dan morfologi terkecil adalah daerah perbukitan yakni hanya 741 jiwa (5,69%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 28. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Morfologi Wilayah

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Morfologi Wilayah			
		Dataran	Perbukitan	Rawa	Total
1	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	0,02	0,02
4	BPR	0,02	0,01	0,02	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,02	-	0,03	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,01	0,04	0,06
7	BJB	0,05	-	0,05	0,10
8	Bank Danamon	0,03	0,01	0,08	0,12
9	BTN Syariah	0,08	-	0,07	0,15
10	Pegadaian	0,04	0,01	0,15	0,19
11	BRI Syariah	0,08	-	0,14	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,08	0,02	0,17	0,27
13	BNI Syariah	0,08	-	0,21	0,29
14	Koperasi	0,22	-	0,22	0,44
15	Lainnya	0,38	0,02	0,21	0,60
16	BCA	0,03	-	0,78	0,81
17	BNI 46	0,68	-	0,83	1,51
18	Leasing	0,91	0,02	0,63	1,56
19	BTN	0,34	0,08	1,45	1,87
20	Bank Mandiri	0,64	0,02	1,72	2,37
21	Bank KALSEL	7,72	1,44	3,90	13,06
22	BRI	6,96	0,36	7,26	14,58
23	Tidak Ada	32,12	3,72	25,82	61,66
	Total	50,53	5,69	43,78	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 28 di atas menjelaskan bahwa dari aspek geografis dengan variabel morfologi wilayah, menunjukkan bahwa mayoritas responden berada pada morfologi dataran (50,53%), rawa (43,78%), dan perbukitan (5,69%). Lembaga penyalur kredit Bank KALSEL unggul pada morfologi dataran (7,26%) dan perbukitan (1,44%), sedangkan BRI unggul pada morfologi rawa (7,26%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden adalah morfologi dataran (32,12%) dan rawa (25,82) dan perbukitan (3,72%) atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.2.3. Jenis Akses (Jalan)

Adapun data mengenai jenis akses (jalan) responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 29 berikut.

Tabel 29. Jenis Akses

No	Kab/Kota	Jenis Akses				Total
		Aspal	Batu	Semen/ Paving/ Beton	Tanah	
1	Tanah Laut	624	16	68	1	709
2	Kotabaru	584	36	26	0	646
3	Banjar	608	59	4	0	671
4	Barito Kuala	685	0	0	0	685
5	Tapin	673	0	0	1	674
6	Hulu Sungai Selatan	638	3	0	0	641
7	Hulu Sungai Tengah	722	10	3	2	737
8	Hulu Sungai Utara	589	22	16	5	632
9	Tabalong	849	2	0	1	852
10	Tanah Bumbu	728	24	4	1	757
11	Balangan	869	13	8	1	891
12	Banjarmasin	4184	41	90	18	4333
13	Banjarbaru	786	1	0	0	787
Total		12539	227	219	30	13015
(%)		96.34	1.74	1.68	0.23	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 29 di atas menunjukkan bahwa jenis akses responden menuju bank/lembaga kredit terbesar adalah jalan beraspal yakni sebesar 12.539 orang (96,34%). Jenis akses selanjutnya adalah jalan berbatu sebesar 227 orang (1,74%), semen/paving/beton sebesar 219 orang (1,68%), dan terkecil adalah jenis akses jalan tanah sebesar 30 orang (0,23%). Artinya, secara garis besar dapat disimpulkan bahwa rata-rata jenis akses jalan responden menuju bank/lembaga kredit adalah beraspal, dengan demikian sarana transportasi yang baik misalnya akses jalan yang baik sangat mempengaruhi masyarakat dalam menyalurkan pinjaman mereka ke lembaga-lembaga pembiayaan, yang menarik disini adalah akses jalan berbatu lebih dipilih oleh masyarakat dibanding jalan semen/paving/beton walaupun hanya berselisih 0.06%. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada Tabel 30 berikut.

Tabel 30. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Akses Wilayah

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Akses				
		Aspal	Batu	Semen/ Paving/ Beton	Tanah	Total
1	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	-	0,02
4	BPR	0,04	0,01	-	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,03	0,01	0,01	-	0,05
6	Bank Mega	0,06	-	-	-	0,06
7	BJB	0,10	-	-	-	0,10
8	Bank Danamon	0,12	-	-	-	0,12
9	BTN Syariah	0,15	-	-	-	0,15
10	Pegadaian	0,18	0,01	-	-	0,19
11	BRI Syariah	0,22	-	-	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,24	0,02	0,01	-	0,27
13	BNI Syariah	0,28	0,01	-	-	0,29
14	Koperasi	0,42	-	0,01	0,01	0,44
15	Lainnya	0,57	0,02	0,01	-	0,60
16	BCA	0,81	0,01	-	-	0,81
17	BNI 46	1,46	0,01	0,04	-	1,51
18	Leasing	1,47	0,02	0,08	-	1,56
19	BTN	1,76	0,06	0,05	-	1,87
20	Bank Mandiri	2,31	0,05	0,02	-	2,37
21	Bank KALSEL	12,12	0,68	0,22	0,05	13,06
22	BRI	13,91	0,13	0,41	0,12	14,58
23	Tidak Ada	60,05	0,72	0,84	0,05	61,66
	Total	96,34	1,74	1,68	0,23	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 30 di atas menjelaskan bahwa dari aspek geografis dengan variabel jenis akses wilayah, menunjukkan bahwa mayoritas responden berada pada akses aspal (96,34%), dengan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah BRI (13,91%) dan Bank KALSEL (12,12%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden adalah akses jenis aspal (60,05%) dan jenis akses lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.2.4. Jarak ke Lokasi Pembiayaan/Kredit

Adapun data mengenai jarak lokasi kredit responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 31 berikut.

Tabel 31. Jarak Lokasi Kredit

No	Kab/Kota	Jarak Lokasi Kredit (Km)			Total
		0-5	5-10	>10	
1	Tanah Laut	255	423	31	709
2	Kotabaru	481	28	137	646
3	Banjar	463	98	110	671

No	Kab/Kota	Jarak Lokasi Kredit (Km)			Total
		0-5	5-10	>10	
4	Barito Kuala	368	264	53	685
5	Tapin	641	27	6	674
6	Hulu Sungai Selatan	565	60	16	641
7	Hulu Sungai Tengah	640	69	28	737
8	Hulu Sungai Utara	556	64	12	632
9	Tabalong	751	90	11	852
10	Tanah Bumbu	585	100	72	757
11	Balangan	764	69	58	891
12	Banjarmasin	2764	1477	92	4333
13	Banjarbaru	631	120	36	787
Total		9464	2889	662	13015
(%)		72.72	22.20	5.09	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 31 di atas menunjukkan bahwa jarak lokasi kredit responden terbesar adalah 0-5 km yakni sebesar 9.464 orang (72,72%). Jarak lokasi kredit selanjutnya adalah 5-10 km sebesar 2.889 orang (22,20%), dan jarak lokasi kredit terkecil adalah >10 km yakni sebesar 662 orang (5,09%). Artinya dapat disimpulkan bahwa jarak lokasi kredit responden terbesar adalah 0-5 km atau dapat dikatakan jarak yang tidak jauh dari tempat tinggal responden. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada Tabel 32 berikut.

Tabel 32. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jarak Akses (Km).

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jarak Akses (Km)			Total
		>10 Km	0-5 Km	5-10 Km	
1	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	0,02	-	0,02
4	BPR	0,01	0,04	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	-	0,04	0,01	0,05
6	Bank Mega	-	0,04	0,02	0,06
7	BJB	0,02	0,05	0,02	0,10
8	Bank Danamon	-	0,10	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,01	0,12	0,02	0,15
10	Pegadaian	0,02	0,12	0,05	0,19
11	BRI Syariah	-	0,17	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,18	0,07	0,27
13	BNI Syariah	-	0,25	0,05	0,29
14	Koperasi	0,02	0,38	0,05	0,44
15	Lainnya	0,03	0,44	0,13	0,60
16	BCA	0,03	0,74	0,05	0,81
17	BNI 46	0,07	1,10	0,34	1,51
18	Leasing	0,07	1,15	0,34	1,56
19	BTN	0,18	1,17	0,52	1,87
20	Bank Mandiri	0,39	1,56	0,42	2,37

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jarak Akses (Km)			
		>10 Km	0-5 Km	5-10 Km	Total
21	Bank KALSEL	1,34	7,64	4,08	13,06
22	BRI	0,40	10,73	3,45	14,58
23	Tidak Ada	2,48	46,67	12,51	61,66
	Total	5,09	72,72	22,20	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 32 di atas menjelaskan bahwa dari aspek geografis dengan variabel jarak ke lokasi pembiayaan, menunjukkan bahwa mayoritas responden berada pada jarak 0-5 km (72,72%), dengan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah BRI (10,73%), disusul pada jarak 5-10 km (22,20%) dan >10 km (5,09%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (4,08% dan 1,34%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden dengan daya akses 0-5 km (46,67%) dan jarak akses lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.2.5. Ketersediaan Sarana Pembiayaan Kredit

Adapun data mengenai ketersediaan sarana pembiayaan kredit menurut responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 33 berikut.

Tabel 33. Ketersediaan Sarana Pembiayaan Kredit

No	Kab/Kota	Ketersediaan Sarana						Total
		Kantor/Counter	ATM	Mobil Layanan	Mobile Banking	> 1 Sarana	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	595	77	13	10	14	0	709
2	Kotabaru	594	37	0	3	12	0	646
3	Banjar	483	64	10	2	112	0	671
4	Barito Kuala	339	304	0	1	40	1	685
5	Tapin	567	41	0	2	64	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	504	70	3	4	60	0	641
7	Hulu Sungai Tengah	656	45	1	7	28	0	737
8	Hulu Sungai Utara	531	75	1	17	8	0	632
9	Tabalong	822	24	0	1	5	0	852
10	Tanah Bumbu	352	70	2	5	328	0	757
11	Balangan	769	72	1	4	45	0	891
12	Banjarmasin	1929	528	10	11	1802	53	4333
13	Banjarbaru	393	95	2	2	295	0	787
	Total	8534	1502	43	69	2813	54	13015
	(%)	65.57	11.54	0.33	0.53	21.61	0.41	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 33 di atas menunjukkan bahwa ketersediaan sarana pembiayaan kredit yang disediakan oleh bank/lembaga kredit terbesar menurut responden

adalah kantor/counter yakni sebesar 8.534 orang (65,57%). Ketersediaan sarana terkecil menurut responden adalah mobil layanan yakni sebesar 43 orang (0,33%). Artinya dapat disimpulkan bahwa ketersediaan sarana terbesar adalah kantor/counter, hal ini tentunya sesuai kondisi yang ada bahwa setiap daerah terdapat kantor/counter layanan kredit. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 34. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Ketersediaan Sarana Pembiayaan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Ketersediaan Sarana						Total
		> 1 Sarana	Kantor/Counter	ATM	Mobil Layanan	Mobile Banking	Tidak Ada	
1	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	-	-	-	0,01
2	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	-	-	-	0,02
4	BPR	0,02	0,02	0,01	-	-	-	0,05
5	Pegadaian Syariah	0,01	0,03	0,01	-	-	-	0,05
6	Bank Mega	0,04	0,02	-	-	-	-	0,06
7	BJB	0,02	0,06	0,02	-	-	-	0,10
8	Bank Danamon	0,05	0,07	0,01	-	-	-	0,12
9	BTN Syariah	0,05	0,07	0,03	-	-	-	0,15
10	Pegadaian	0,12	0,05	0,03	-	-	-	0,19
11	BRI Syariah	0,07	0,14	0,02	-	-	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,05	0,18	0,02	-	0,01	-	0,27
13	BNI Syariah	0,18	0,10	0,02	-	-	-	0,29
14	Koperasi	0,12	0,25	0,04	0,01	0,02	-	0,44
15	Lainnya	0,32	0,24	0,03	0,02	-	-	0,60
16	BCA	0,65	0,06	0,10	-	0,01	-	0,81
17	BNI 46	0,45	0,94	0,10	-	0,02	0,01	1,51
18	Leasing	0,26	1,21	0,09	-	-	-	1,56
19	BTN	0,43	0,91	0,52	-	0,01	-	1,87
20	Bank Mandiri	0,78	1,06	0,51	-	-	0,02	2,37
21	Bank KALSEL	2,25	7,69	2,70	0,14	0,27	0,01	13,06
22	BRI	3,13	9,83	1,54	0,02	0,06	-	14,58
23	Tidak Ada	12,62	42,64	5,74	0,15	0,15	0,38	61,66
	Total	21,61	65,57	11,54	0,33	0,53	0,41	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 34 di atas menjelaskan bahwa dari aspek geografis dengan variabel ketersediaan sarana, menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih ketersediaan jenis sarana yakni Kantor/Counter (65,57%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (9,83%), ketersediaan >1 sarana (21,61%) dengan lembaga dominan yakni BRI (3,13%), sarana ATM (11,54%) dengan lembaga dominan yakni Bank KALSEL. Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden dengan pilihan pada jenis sarana

kantor/counter (42,64%) dan jenis ketersediaan sarana lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

Pemaparan pada 4.2.2 tentang potensi kredit berdasarkan aspek geografis dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Unit wilayah, mayoritas responden berada pada unit wilayah kota (71,98%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (10,80%), sedangkan unit wilayah desa (28,02%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni Bank KALSEL (4,04%).
2. Morfologi wilayah, mayoritas responden berada pada morfologi daratan (50,53%), rawa (43,78%), dan perbukitan (5,69%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (7,72%, 7,26% dan 1,44%).
3. Jenis akses (jalan), mayoritas responden berada pada akses aspal (96,34%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah BRI (13,91%) dan Bank KALSEL (12,12%).
4. Jarak ke lokasi pembiayaan/kredit, mayoritas responden berada pada jarak 0-5 km (72,72%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah BRI (10,73%), jarak 5-10 km (22,20%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (4,08%), dan >10 km (5,09%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (1,34%).
5. Ketersediaan sarana pembiayaan kredit, mayoritas responden menyatakan ketersediaan jenis sarana yakni Kantor/Counter (65,57%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (9,83%), ketersediaan >1 sarana (21,61%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan yakni BRI (3,13%), dan sarana ATM (11,54%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan yakni Bank KALSEL (2,70%).

4.2.3. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Demografis

4.2.3.1. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga dalam penelitian ini terdiri dari empat kategori, yaitu: (a) 1 orang, (b) 2 orang, (c) 3 orang, (d) >3 orang. Berikut jumlah tanggungan keluarga responden yang berjumlah 13015 dari 13 kabupaten/kota:

Tabel 35. Jumlah Tanggungan Keluarga

No	Kab/Kota	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)				Total
		1	2	3	> 3	
1	Tanah Laut	210	234	169	96	709
2	Kotabaru	98	208	259	81	646
3	Banjar	195	172	192	112	671
4	Barito Kuala	204	230	192	59	685
5	Tapin	52	98	515	9	674
6	Hulu Sungai Selatan	79	156	335	71	641
7	Hulu Sungai Tengah	224	164	204	145	737
8	Hulu Sungai Utara	88	151	223	170	632
9	Tabalong	162	217	282	191	852
10	Tanah Bumbu	166	286	235	70	757
11	Balangan	180	242	287	182	891
12	Banjarmasin	1276	1432	1030	595	4333
13	Banjarbaru	300	217	192	78	787
Total		3.234	3.807	4.115	1.859	13.015
1	Tanah Laut	29.62	33	23.84	13.54	100
2	Kotabaru	15.17	32.2	40.09	12.54	100
3	Banjar	29.06	25.63	28.61	16.69	100
4	Barito Kuala	29.78	33.58	28.03	8.61	100
5	Tapin	7.72	14.54	76.41	1.34	100
6	Hulu Sungai Selatan	12.32	24.34	52.26	11.08	100
7	Hulu Sungai Tengah	30.39	22.25	27.68	19.67	100
8	Hulu Sungai Utara	13.92	23.89	35.28	26.9	100
9	Tabalong	19.01	25.47	33.1	22.42	100
10	Tanah Bumbu	21.93	37.78	31.04	9.25	100
11	Balangan	20.2	27.16	32.21	20.43	100
12	Banjarmasin	29.45	33.05	23.77	13.73	100
13	Banjarbaru	38.12	27.57	24.4	9.91	100
Total		24,85	29,25	31,62	14,28	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 35 tentang “Jumlah Tanggungan Keluarga”, maka responden mengatakan “3 orang” sebanyak 4.115 responden (31.62%) dari 1.3015 total responden 13 kabupaten/kota. Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk jumlah tanggungan keluarga “3 orang” adalah Kabupaten Tapin (76.41%), Kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS) (52.26%), Kabupaten Kotabaru (40.09%), sedangkan yang “terendah” adalah Kota Banjarmasin (23.77%),

Kabupaten Tanah Laut (23.84%), dan Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST) (27.68%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada Tabel 36 berikut.

Tabel 36. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)				Total
		1	2	3	>3	
1	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	-	0,01	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,01	0,02	0,01	0,05
5	BPR	0,02	0,02	0,01	-	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,02	0,02	0,01	0,06
7	BJB	0,03	0,02	0,03	0,02	0,10
8	Bank Danamon	0,02	0,05	0,04	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,06	0,02	0,05	0,02	0,15
10	Pegadaian	0,05	0,02	0,08	0,04	0,19
11	BRI Syariah	0,06	0,06	0,06	0,04	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,04	0,09	0,10	0,04	0,27
13	BNI Syariah	0,08	0,02	0,15	0,04	0,29
14	Koperasi	0,08	0,15	0,09	0,12	0,44
15	Lainnya	0,15	0,19	0,15	0,12	0,60
16	BCA	0,37	0,18	0,15	0,12	0,81
17	BNI 46	0,34	0,43	0,52	0,22	1,51
18	Leasing	0,30	0,46	0,53	0,27	1,56
19	BTN	0,68	0,48	0,57	0,14	1,87
20	Bank Mandiri	0,32	0,71	0,98	0,37	2,37
21	Bank KALSEL	3,89	3,57	4,01	1,59	13,06
22	BRI	2,45	4,26	5,15	2,73	14,58
23	Tidak Ada	15,89	18,49	18,89	8,40	61,66
	Total	24,85	29,25	31,62	14,28	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 36 di atas menjelaskan bahwa dari aspek demografis dengan variabel jumlah tanggungan keluarga, menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki jumlah tanggungan keluarga 3 orang (31,62%) dengan dengan pilihan lembaga yakni BRI (5,15%), jumlah tanggungan keluarga 2 orang (29,25%) dengan lembaga dominan yakni BRI (4,26%), jumlah tanggungan keluarga 1 orang (24,85%) dengan lembaga dominan yakni Bank KALSEL, dan jumlah tanggungan keluarga >3 orang (14,28%) dengan pilihan lembaga dominan yakni BRI (14,58%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden berada pada jumlah tanggungan keluarga 3 orang

(18,89%) dan jumlah tanggungan keluarga lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.3.2. Status Tempat Tinggal

Status Tempat Tinggal responden dalam penelitian ini, yakni: (a) milik sendiri, dan (b) sewa. Berikut status tempat tinggal responden yang berjumlah 13015 dari 13 kabupaten/kota disajikan pada Tabel 37 berikut.

Tabel 37. Jumlah Tanggungan Keluarga

No	Kab/Kota	Jumlah Status Tempat Tinggal			
		Milik Sendiri	Sewa	Lainnya	Total
1	Tanah Laut	584	51	74	709
2	Kotabaru	531	76	39	646
3	Banjar	535	33	103	671
4	Barito Kuala	507	58	120	685
5	Tapin	621	37	16	674
6	Hulu Sungai Selatan	567	28	46	641
7	Hulu Sungai Tengah	673	12	52	737
8	Hulu Sungai Utara	592	14	26	632
9	Tabalong	693	13	146	852
10	Tanah Bumbu	562	145	50	757
11	Balangan	728	22	141	891
12	Banjarmasin	3442	503	388	4333
13	Banjarbaru	613	68	106	787
Total		10.648	1060	1307	13.015
Persentase (%)					
1	Tanah Laut	82.37	7.19	10.44	100
2	Kotabaru	82.2	11.76	6.04	100
3	Banjar	79.73	4.92	15.35	100
4	Barito Kuala	74.01	8.47	17.52	100
5	Tapin	92.14	5.49	2.37	100
6	Hulu Sungai Selatan	88.46	4.37	7.18	100
7	Hulu Sungai Tengah	91.32	1.63	7.06	100
8	Hulu Sungai Utara	93.67	2.22	4.11	100
9	Tabalong	81.34	1.53	17.14	100
10	Tanah Bumbu	74.24	19.15	6.61	100
11	Balangan	81.71	2.47	15.82	100
12	Banjarmasin	79.44	11.61	8.95	100
13	Banjarbaru	77.89	8.64	13.47	100
Total		77.89	8.64	13.47	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 37 status tempat tinggal menunjukkan 77,89% responden menyatakan memiliki status tempat tinggal yakni milik sendiri, 13,47% berstatus lainnya dan 8,64% berstatus sewa. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 38. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Status Tempat Tinggal

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Status Tempat Tinggal			
		Sewa	Milik Sendiri	Lainnya	Total
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,03	0,01	0,05
5	BPR	0,01	0,04	-	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,05	-	0,06
7	BJB	-	0,09	0,01	0,10
8	Bank Danamon	0,01	0,11	0,01	0,12
9	BTN Syariah	0,02	0,13	-	0,15
10	Pegadaian	0,06	0,12	0,01	0,19
11	BRI Syariah	-	0,18	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,24	0,01	0,27
13	BNI Syariah	0,02	0,27	0,01	0,29
14	Koperasi	0,06	0,32	0,06	0,44
15	Lainnya	0,07	0,44	0,09	0,60
16	BCA	0,04	0,63	0,15	0,81
17	BNI 46	0,08	1,25	0,18	1,51
18	Leasing	0,28	1,18	0,09	1,56
19	BTN	0,08	1,73	0,05	1,87
20	Bank Mandiri	0,49	1,71	0,18	2,37
21	Bank KALSEL	1,43	10,90	0,74	13,06
22	BRI	1,27	12,05	1,27	14,58
23	Tidak Ada	6,07	50,34	5,25	61,66
	Total	10,04	81,81	8,14	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 38 di atas menjelaskan bahwa dari aspek demografis dengan variabel status tempat tinggal, menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki status tempat tinggal “milik sendiri” (81,81%) dengan dengan pilihan lembaga yakni BRI (12,05%), responden yang berstatus tempat tinggal sewa (10,04%) dengan pilihan lembaga pembiayaan dominan yakni Bank KALSEL (1,43%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit dan mayoritas responden berada pada status tempat tinggal “milik sendiri” (50,34%) dan status lainnya keseluruhan 61,66%.

4.2.3.3. Jenis Tempat Tinggal

Jumlah jenis tempat tinggal responden terdiri dari tiga kategori, yakni: (a) kayu, (b) permanen, dan (c) semi permanen. Berikut jumlah jenis tempat tinggal responden yang berjumlah 13.015 dari 13 kabupaten/kota:

Tabel 39. Jumlah Jenis Tempat Tinggal

No	Kab/Kota	Jumlah Jenis Tempat Tinggal			
		Kayu	Permanen	Semi Permanen	Total
1	Tanah Laut	202	402	105	709
2	Kotabaru	213	224	209	646
3	Banjar	221	207	243	671
4	Barito Kuala	347	175	163	685
5	Tapin	511	102	61	674
6	Hulu Sungai Selatan	301	175	165	641
7	Hulu Sungai Tengah	240	209	288	737
8	Hulu Sungai Utara	194	153	285	632
9	Tabalong	269	264	319	852
10	Tanah Bumbu	173	410	174	757
11	Balangan	337	288	266	891
12	Banjarmasin	1569	1745	1019	4333
13	Banjarbaru	99	597	91	787
Total		4.676	4.951	3.388	13.015
Persentase (%)					
1	Tanah Laut	28.49	56.7	14.81	100
2	Kotabaru	32.97	34.67	32.35	100
3	Banjar	32.94	30.85	36.21	100
4	Barito Kuala	50.66	25.55	23.8	100
5	Tapin	75.82	15.13	9.05	100
6	Hulu Sungai Selatan	46.96	27.3	25.74	100
7	Hulu Sungai Tengah	32.56	28.36	39.08	100
8	Hulu Sungai Utara	30.7	24.21	45.09	100
9	Tabalong	31.57	30.99	37.44	100
10	Tanah Bumbu	22.85	54.16	22.99	100
11	Balangan	37.82	32.32	29.85	100
12	Banjarmasin	36.21	40.27	23.52	100
13	Banjarbaru	12.58	75.86	11.56	100
Total		35.93	38.04	26.03	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 39 tentang “Jenis Pekerjaan Utama” responden dominan adalah “pedagang” sebanyak (9.482) responden (73%), ASN Guru (1.681) responden (13%), ASN Daerah (1.633) responden (13%) dan ASN Pusat (219) (2%). Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk “pedagang” adalah Kota Banjarmasin (91%), Kabupaten Tapin (83%), Kabupaten Tabalong (74%). Sedangkan yang “terendah” adalah Kota Banjarbaru (47%), Kabupaten Banjar (57%), Kabupaten Tanah Laut (59%). Tingginya prosentase responden pedagang di Kota Banjarmasin merupakan peluang untuk menawarkan produk pembiayaan mengingat Banjarmasin adalah ibukota provinsi dan secara demografis lebih unggul dari sisi kuantitatif jika dibanding dengan 12

kabupaten/kota lainnya. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 40. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Status Tempat Tinggal

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Kayu	Permanen	Semi Permanen	Total
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	0,02	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,02	0,01	0,02	0,05
5	BPR	0,01	0,02	0,02	0,05
6	Bank Mega	-	0,02	0,04	0,06
7	BJB	0,02	0,08	0,01	0,10
8	Bank Danamon	0,02	0,07	0,04	0,12
9	BTN Syariah	0,01	0,10	0,05	0,15
10	Pegadaian	0,03	0,08	0,08	0,19
11	BRI Syariah	0,05	0,13	0,04	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,05	0,12	0,10	0,27
13	BNI Syariah	0,03	0,23	0,03	0,29
14	Koperasi	0,15	0,17	0,12	0,44
15	Lainnya	0,15	0,32	0,13	0,60
16	BCA	0,21	0,36	0,25	0,81
17	BNI 46	0,45	0,65	0,41	1,51
18	Leasing	0,55	0,54	0,47	1,56
19	BTN	0,40	1,01	0,46	1,87
20	Bank Mandiri	0,67	0,91	0,80	2,37
21	Bank KALSEL	3,06	7,43	2,57	13,06
22	BRI	5,18	5,08	4,33	14,58
23	Tidak Ada	24,86	20,71	16,08	61,66
	Total	35,93	38,04	26,03	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Hasil persentase pilihan lembaga penyalur kredit menurut status tempat tinggal pada kategori “kayu” persentase terbesar dimiliki oleh Bank BRI sebesar 5,18% sedangkan Bank KALSEL hanya 3,06% dari total 35,93% responden, begitupun pada kategori tempat tinggal “semi permanen” persentase terbesar ada pada Bank BRI sebesar 4,33% dan Bank KALSEL hanya 2,57% dari 26,03% responden keseluruhan. Akan tetapi sebaliknya pada kategori tempat tinggal “permanen” persentase tertinggi dimiliki oleh Bank KALSEL sebesar 7,43% dan Bank BRI sebesar 5,08% dari total 38,04% responden. Dapat disimpulkan bahwa Bank BRI untuk kategori status tempat tinggal memiliki keunggulan dari Bank KALSEL pada 2 (dua) kategori yaitu tempat tinggal “kayu” dan “semi permanen”.

4.2.3.4. Kondisi Tempat Tinggal

Kondisi tempat tinggal responden pada penelitian ini terdapat dua kategori, yakni: (a) kumuh dan (b) tidak kumuh. Berikut kondisi tempat tinggal responden yang berjumlah 13015 dari 13 kabupaten/kota.

Tabel 41. Kondisi Tempat Tinggal

No	Kab/Kota	Kondisi Tempat Tinggal			Persentase (%)		
		Kumuh	Tidak Kumuh	Total	Kumuh	Tidak Kumuh	Total
1	Tanah Laut	4	705	709	0.56	99.44	100
2	Kotabaru	1	645	646	0.15	99.85	100
3	Banjar	4	667	671	0.60	99.40	100
4	Barito Kuala	47	638	685	6.86	93.14	100
5	Tapin	2	672	674	0.30	99.70	100
6	Hulu Sungai Selatan	45	596	641	7.02	92.98	100
7	Hulu Sungai Tengah	8	729	737	1.09	98.91	100
8	Hulu Sungai Utara	8	624	632	1.27	98.73	100
9	Tabalong	1	851	852	0.12	99.88	100
10	Tanah Bumbu	3	754	757	0.40	99.60	100
11	Balangan	11	880	891	1.23	98.77	100
12	Banjarmasin	765	3568	4333	17.66	82.34	100
13	Banjarbaru	41	746	787	5.21	94.79	100
Total		940	12075	13015	7.22	92.78	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 41 tentang “Kondisi Tempat Tinggal” responden dominan tinggal di tempat “tidak kumuh” (12.074) responden (92.77%). adalah “pedagang” sebanyak (9.482) responden (73%), ASN Guru (1.681) responden (13%), ASN Daerah (1.633) responden (13%) dan ASN Pusat (219) (2%). Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk “pedagang” adalah Kota Banjarmasin (91%), Kabupaten Tapin (83%), Kabupaten Tabalong (74%). Sedangkan yang “terendah” adalah Kota Banjarbaru (47%), Kabupaten Banjar (57%), Kabupaten Tanah Laut (59%). Tingginya prosentase responden pedagang di Kota Banjarmasin merupakan peluang untuk menawarkan produk pembiayaan mengingat Banjarmasin adalah ibukota provinsi dan secara demografis lebih unggul dari sisi kuantitatif jika dibanding dengan 12 kabupaten/kota lainnya. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada Tabel 42 berikut.

Tabel 42. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kondisi Tempat Tinggal

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Kondisi Tempat Tinggal		
		Kumuh	Tidak Kumuh	Total
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	-	0,02	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,04	0,05
5	BPR	-	0,05	0,05
6	Bank Mega	0,01	0,05	0,06
7	BJB	0,01	0,09	0,10
8	Bank Danamon	0,01	0,12	0,12
9	BTN Syariah	0,01	0,15	0,15
10	Pegadaian	0,02	0,17	0,19
11	BRI Syariah	0,03	0,19	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,25	0,27
13	BNI Syariah	0,02	0,28	0,29
14	Koperasi	0,01	0,43	0,44
15	Lainnya	0,11	0,49	0,60
16	BCA	0,22	0,59	0,81
17	BNI 46	0,12	1,38	1,51
18	Leasing	0,19	1,37	1,56
19	BTN	0,18	1,68	1,87
20	Bank Mandiri	0,23	2,14	2,37
21	Bank KALSEL	0,64	12,42	13,06
22	BRI	1,85	12,73	14,58
23	Tidak Ada	3,54	58,12	61,66
	Total	7,22	92,78	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Menurut kondisi tempat tinggal, persentase responden keseluruhan untuk kategori “kumuh” 7,22% dengan persentase terbesar ada pada bank BRI sebesar 1,85% dan Bank KALSEL sebesar 0,64%. Untuk kategori “tidak kumuh” secara keseluruhan memiliki angka 92,78% dengan persentase terbesar ada pada Bank BRI 12,73% sedangkan Bank KALSEL sebesar 12,42%. Perolehan persentase pada kategori ini antara Bank BRI dengan Bank KALSEL tidak memiliki perbedaan selisih yang jauh, hanya berkisar pada angka 0.3%. Responden dengan status tempat tinggal “kumuh” dan “tidak kumuh” masih tetap memilih pembiayaan kredit mereka ke Bank BRI.

4.2.3.5. Lokasi Tempat Tinggal

Lokasi tempat tinggal responden dalam penelitian yakni pusat kota, pinggir kota, dalam gang, perumahan dan jalan utama. Lokasi tempat tinggal masyarakat

memberi pengaruh terhadap akses lembaga perbankan. Semakin dekat lembaga pembiayaan terhadap tempat tinggal masyarakat akan memberikan kemudahan akses. Berikut ini lokasi tempat tinggal responden yang berjumlah 13015 dari 13 kabupaten/kota:

Tabel 43. Lokasi Tempat Tinggal

No	Kab/Kota	Lokasi Tempat Tinggal					Total
		Pusat Kota	Pinggir Kota	Dalam Gang	Perumahan	Jalan Utama	
1	Tanah Laut	264	113	125	101	106	709
2	Kotabaru	167	288	97	66	28	646
3	Banjar	33	252	154	167	65	671
4	Barito Kuala	125	72	205	89	194	685
5	Tapin	49	547	16	46	16	674
6	Hulu Sungai Selatan	38	390	97	78	38	641
7	Hulu Sungai Tengah	77	323	130	131	97	758
8	Hulu Sungai Utara	16	165	222	166	42	611
9	Tabalong	8	323	147	213	161	852
10	Tanah Bumbu	223	342	99	76	17	757
11	Balangan	33	249	206	224	179	891
12	Banjarmasin	1736	450	1221	715	211	4333
13	Banjarbaru	290	123	61	283	30	787
Total		3059	3637	2780	2355	1184	13015
PERSENTASE (%)							
1	Tanah Laut	37.24	15.94	17.63	14.25	14.95	100
2	Kotabaru	25.85	44.58	15.02	10.22	4.33	100
3	Banjar	4.92	37.56	22.95	24.89	9.69	100
4	Barito Kuala	18.25	10.51	29.93	12.99	28.32	100
5	Tapin	7.27	81.16	2.37	6.82	2.37	100
6	Hulu Sungai Selatan	5.93	60.84	15.13	12.17	5.93	100
7	Hulu Sungai Tengah	10.16	42.61	17.15	17.28	12.80	100
8	Hulu Sungai Utara	2.62	27.00	36.33	27.17	6.87	100
9	Tabalong	0.94	37.91	17.25	25.00	18.90	100
10	Tanah Bumbu	29.46	45.18	13.08	10.04	2.25	100
11	Balangan	3.70	27.95	23.12	25.14	20.09	100
12	Banjarmasin	40.06	10.39	28.18	16.50	4.87	100
13	Banjarbaru	36.85	15.63	7.75	35.96	3.81	100
Total		23.50	27.94	21.36	18.09	9.10	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 27 lingkup provinsi tentang “Lokasi Tempat Tinggal” responden dominan adalah “Pinggir Kota” sebanyak (3.637) responden (28%). Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk lokasi tempat tinggal “pinggir kota” adalah Kabupaten Tapin (81%), Kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS) (61%), Kabupaten Tanah Bumbu dan Kotabaru (45%). Sedangkan yang “terendah” adalah Kota Banjarmasin (10%), Kabupaten Barito Kuala (11%),

Kabupaten Tanah Laut dan Kota Banjarbaru (16%). Data ini merupakan peluang bagi lembaga pembiayaan untuk “menguasai” wilayah pusat kota, yakni Banjarmasin yang secara demografis memiliki jumlah penduduk yang lebih banyak jika dibanding dengan daerah lainnya. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 44. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lokasi Tempat Tinggal

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Lokasi Tempat Tinggal					Total
		Dalam Gang	Jalan Utama	Perumahan	Pinggir Kota	Pusat Kota	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	-	0,02	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	-	-	0,02	0,02	0,05
5	BPR	-	0,01	0,02	0,01	0,01	0,05
6	Bank Mega	0,02	-	0,02	-	0,02	0,06
7	BJB	0,02	0,01	0,04	0,01	0,02	0,10
8	Bank Danamon	0,03	0,02	0,05	0,02	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,02	-	0,07	0,05	0,02	0,15
10	Pegadaian	0,04	-	0,01	0,06	0,08	0,19
11	BRI Syariah	0,02	0,02	0,02	0,08	0,09	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,08	0,02	0,06	0,05	0,05	0,27
13	BNI Syariah	0,14	-	0,08	0,02	0,05	0,29
14	Koperasi	0,10	0,02	0,09	0,16	0,06	0,44
15	Lainnya	0,09	0,01	0,10	0,11	0,29	0,60
16	BCA	0,08	0,02	0,02	0,23	0,46	0,81
17	BNI 46	0,22	0,12	0,35	0,39	0,42	1,51
18	Leasing	0,39	0,24	0,35	0,43	0,15	1,56
19	BTN	0,50	0,02	0,91	0,07	0,36	1,87
20	Bank Mandiri	0,24	0,41	0,29	0,50	0,94	2,37
21	Bank KALSEL	2,43	1,18	3,47	3,38	2,60	13,06
22	BRI	3,11	1,32	2,68	3,90	3,57	14,58
23	Tidak Ada	13,81	5,69	9,44	18,46	14,26	61,66
	Total	21,36	9,10	18,09	27,94	23,50	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Persentase pada Tabel 44 diatas menunjukkan bahwa responden terbesar untuk penyalur kredit ada pada responden yang bertempat tinggal di “pinggiran kota” dengan persentase 27,94%. Pada kategori ini responden lebih memilih pembiayaan kredit mereka ke Bank BRI sebesar 3,90% sedangkan memilih Bank KALSEL hanya 3,38%. Angka ini tidak terlalu signifikan hanya selisih perbedaan sebesar 0,52%. Pada Kategori responden “pusat kota” dengan persentase

keseluruhan 23,50% terbesar dimiliki oleh Bank BRI dengan persentase 3,57%, Bank KALSEL 2,60% sedangkan Bank Mega Syariah dan Bank Danamon Syariah responden sama sekali tidak memilih untuk kedua lembaga pembiayaan tersebut. Untuk kategori “dalam gang” dan “jalan utama” persentase tertinggi masih dimiliki oleh Bank BRI yaitu 3,11% dan 1,32% sedangkan Bank KALSEL hanya unggul dari Bank BRI pada kategori “perumahan” dengan persentase 3,47% dari total responden 18,09%.

4.2.3.6. Jenis Pekerjaan Utama

Responden dalam penelitian ini memiliki jenis pekerjaan, yakni: (a) pedagang, (b) ASN Daerah, (c) ASN Guru, (d) ASN Pusat. Berikut jenis pekerjaan responden yang berjumlah 13015 yang tersebar dari 13 kabupaten/kota:

Tabel 45. Jenis Pekerjaan Utama

No	Kab/Kota	Jenis Pekerjaan Utama				Total
		Pedagang	ASN Daerah	ASN Guru	ASN Pusat	
1	Tanah Laut	417	122	169	1	709
2	Kotabaru	393	77	176	0	646
3	Banjar	380	111	176	4	671
4	Barito Kuala	394	145	140	6	685
5	Tapin	558	115	0	1	674
6	Hulu Sungai Selatan	448	108	84	1	641
7	Hulu Sungai Tengah	465	49	244	0	758
8	Hulu Sungai Utara	431	24	156	0	611
9	Tabalong	630	93	129	0	852
10	Tanah Bumbu	466	198	93	0	757
11	Balangan	600	81	180	30	891
12	Banjarmasin	3933	186	84	130	4333
13	Banjarbaru	367	324	50	46	787
Total		9482	1633	1681	219	13015
Persentase (%)						
1	Tanah Laut	58.82	17.21	23.84	0.14	100
2	Kotabaru	60.84	11.92	27.24	0.00	100
3	Banjar	56.63	16.54	26.23	0.60	100
4	Barito Kuala	57.52	21.17	20.44	0.88	100
5	Tapin	82.79	17.06	0.00	0.15	100
6	Hulu Sungai Selatan	69.89	16.85	13.10	0.16	100
7	Hulu Sungai Tengah	61.35	6.46	32.19	0.00	100
8	Hulu Sungai Utara	70.54	3.93	25.53	0.00	100
9	Tabalong	73.94	10.92	15.14	0.00	100
10	Tanah Bumbu	61.56	26.16	12.29	0.00	100
11	Balangan	67.34	9.09	20.20	3.37	100
12	Banjarmasin	90.77	4.29	1.94	3.00	100
13	Banjarbaru	46.63	41.17	6.35	5.84	100

No	Kab/Kota	Jenis Pekerjaan Utama				Total
		Pedagang	ASN Daerah	ASN Guru	ASN Pusat	
	Total	72.85	12.55	12.92	1.68	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 29 dan 30 tentang “Jenis Pekerjaan Utama” responden dominan adalah “pedagang” sebanyak (9.482) responden (73%), ASN Guru (1.681) responden (13%), ASN Daerah (1.633) responden (13%) dan ASN Pusat (219) (2%). Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk “pedagang” adalah Kota Banjarmasin (91%), Kabupaten Tapin (83%), Kabupaten Tabalong (74%), sedangkan yang “terendah” adalah Kota Banjarbaru (47%), Kabupaten Banajr (57%), Kabupaten Tanah Laut (59%). Tingginya prosentase responden pedagang di Kota Banjarmasin merupakan peluang untuk menawarkan produk pembiayaan mengingat Banjarmasin adalah ibukota provinsi dan secara demografis lebih unggul dari sisi kuantitatif jika dibanding dengan 12 kabupaten/kota lainnya. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 46. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Pekerjaan Utama

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Pekerjaan Utama				Total
		ASN Daerah	ASN Guru	ASN Pusat	Pedagang	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,05	0,05
5	BPR	0,02	-	0,01	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,02	-	0,02	0,03	0,06
7	BJB	0,01	0,05	0,02	0,02	0,10
8	Bank Danamon	0,02	-	-	0,11	0,12
9	BTN Syariah	0,05	0,01	0,05	0,05	0,15
10	Pegadaian	-	-	0,04	0,15	0,19
11	BRI Syariah	0,02	0,01	0,02	0,18	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,04	0,05	0,03	0,15	0,27
13	BNI Syariah	0,05	0,02	0,02	0,22	0,29
14	Koperasi	0,05	0,04	0,06	0,29	0,44
15	Lainnya	0,01	0,01	0,01	0,58	0,60
16	BCA	0,02	0,01	0,02	0,78	0,81
17	BNI 46	0,12	0,07	0,14	1,18	1,51
18	Leasing	0,08	0,07	0,02	1,38	1,56

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Pekerjaan Utama				Total
		ASN Daerah	ASN Guru	ASN Pusat	Pedagang	
19	BTN	0,38	0,25	0,10	1,14	1,87
20	Bank Mandiri	0,22	0,22	0,02	1,91	2,37
21	Bank KALSEL	6,29	4,80	0,24	1,73	13,06
22	BRI	0,61	1,12	0,33	12,52	14,58
23	Tidak Ada	4,56	6,19	0,54	50,36	61,66
	Total	12,55	12,92	1,68	72,85	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Analisis Tabel 46 diatas menggambarkan persentase terbesar secara keseluruhan untuk kategori “pedagang” sebesar 72,85% dengan pilihan responden pada lembaga pembiayaan lebih menjatuhkan pilihan pada Bank BRI dengan persentase 12,52%, jika dibandingkan dengan responden yang memilih Bank KALSEL hanya 1,73%. Angka tersebut menunjukkan bahwa pedagang dalam hal pengajuan kredit mereka Bank BRI lah yang menjadi solusi terbaik., bahkan untuk 2 (dua) kategori lainnya yaitu ASN Pusat dan ASN Daerah Bank BRI masih unggul pada angka 0,33% dan 0,61%. Bank KALSEL hanya Unggul dari Bank BRI pada kategori ASN Guru sebesar 4,80%. Secara logika, responden ASN daerah seharusnya lebih memilih Bank KALSEL sebagai lembaga penyalur kredit mereka dimana Bank KALSEL lah sebagai lembaga Bank yang memegang kendali pengeluaran Gaji/honor ASN tersebut.

4.2.3.7. Lokasi Tempat Kerja

Lokasi tempat kerja dalam instrumen ini yakni sebagai berikut: (a) Pasar Tipe A (<400); Pasar Tipe B (<275); Pasar Tipe C (<200); Tipe D (<100); kantor/dinas; dan sekolah. Berikut jumlah responden dan prosentase berdasarkan lokasi tempat kerja yang berjumlah 13.015 tersebar 13 kabupaten/kota:

Tabel 47. Lokasi Tempat Kerja

No	Kab/Kota	Lokasi Tempat Kerja						Total
		Pasar Tipe A (<400)	Pasar Tipe B (<275)	Pasar Tipe C (<200)	Pasar Tipe D (<100)	Kantor/Dinas	Sekolah	
1	Tanah Laut	281	136	0	0	125	167	709
2	Kotabaru	149	145	99	0	77	176	646
3	Banjar	91	50	0	239	115	176	671

No	Kab/Kota	Lokasi Tempat Kerja						Total
		Pasar Tipe A (<400)	Pasar Tipe B (<275)	Pasar Tipe C (<200)	Pasar Tipe D (<100)	Kantor/Dinas	Sekolah	
4	Barito Kuala	4	137	112	141	152	139	685
5	Tapin	558	0	0	0	116	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	448	0	0	0	109	84	641
7	Hulu Sungai Tengah	376	0	0	89	49	244	758
8	Hulu Sungai Utara	317	0	0	114	24	156	611
9	Tabalong	573	57	0	0	93	129	852
10	Tanah Bumbu	199	26	215	26	198	93	757
11	Balangan	420	119	0	61	111	180	891
12	Banjarmasin	1502	795	487	1144	316	89	4333
13	Banjarbaru	0	0	229	138	370	50	787
Total		4918	1465	1142	1952	1855	1683	13015
Persentase (%)								
1	Tanah Laut	39.63	19.18	0.00	0.00	17.63	23.55	100
2	Kotabaru	23.07	22.45	15.33	0.00	11.92	27.24	100
3	Banjar	13.56	7.45	0.00	35.62	17.14	26.23	100
4	Barito Kuala	0.58	20.00	16.35	20.58	22.19	20.29	100
5	Tapin	82.79	0.00	0.00	0.00	17.21	0.00	100
6	Hulu Sungai Selatan	69.89	0.00	0.00	0.00	17.00	13.10	100
7	Hulu Sungai Tengah	49.60	0.00	0.00	11.74	6.46	32.19	100
8	Hulu Sungai Utara	51.88	0.00	0.00	18.66	3.93	25.53	100
9	Tabalong	67.25	6.69	0.00	0.00	10.92	15.14	100
10	Tanah Bumbu	26.29	3.43	28.40	3.43	26.16	12.29	100
11	Balangan	47.14	13.36	0.00	6.85	12.46	20.20	100
12	Banjarmasin	34.66	18.35	11.24	26.40	7.29	2.05	100
13	Banjarbaru	0.00	0.00	29.10	17.53	47.01	6.35	100
Total		4918	37.79	11.26	8.77	15.00	14.25	12.93

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 31 dan Tabel 32 tentang “lokasi tempat kerja” responden dominan adalah “Pasar Tipe D (<100)” sebanyak (1.952) responden (15%), dan kantor/dinas (1.855) responden (14%) dari 13015 total responden 13 kabupaten/kota. Lingkup kabupaten/kota “tertinggi” untuk “Pasar Tipe D (<100)” adalah Kabupaten Banjar (36%), untuk kantor/dinas Kota Banjarbaru (47%). Sedangkan yang “terendah” untuk “pasar tipe D (<100)” adalah Kabupaten Tabalong, HSS, Tapin, Kotabaru dan Tanah Laut (0%), sedangkan “terendah” untuk kantor/dinas adalah Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) (4%), Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST) (6%) dan Kota Banjarmasin (7%).

Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 48. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lokasi Tempat Kerja

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Lokasi Tempat Kerja						Total
		Pasar Tipe A (<400)	Pasar Tipe B (<275)	Pasar Tipe C (<200)	Pasar Tipe D (<100)	Kantor/Dinas	Sekolah	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	-	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,02	0,02	0,01	-	-	-	0,05
5	BPR	0,01	0,01	-	0,01	0,02	-	0,05
6	Bank Mega	0,01	0,02	-	0,01	0,03	-	0,06
7	BJB	-	0,02	-	-	0,03	0,05	0,10
8	Bank Danamon	0,07	0,02	0,01	0,02	0,02	-	0,12
9	BTN Syariah	0,05	-	-	-	0,10	0,01	0,15
10	Pegadaian	0,06	0,02	0,04	0,03	0,04	-	0,19
11	BRI Syariah	0,06	0,02	0,03	0,06	0,04	0,01	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,08	0,04	-	0,03	0,07	0,05	0,27
13	BNI Syariah	0,14	0,02	0,02	0,04	0,06	0,02	0,29
14	Koperasi	0,05	0,02	0,07	0,15	0,11	0,04	0,44
15	Lainnya	0,17	0,04	0,25	0,12	0,02	0,01	0,60
16	BCA	0,32	0,05	0,09	0,32	0,03	0,01	0,81
17	BNI 46	0,69	0,12	0,19	0,18	0,25	0,07	1,51
18	Leasing	0,68	0,27	0,17	0,26	0,11	0,07	1,56
19	BTN	0,33	0,38	0,25	0,17	0,48	0,25	1,87
20	Bank Mandiri	0,98	0,23	0,24	0,45	0,25	0,22	2,37
21	Bank KALSEL	0,67	0,37	0,11	0,56	6,55	4,81	13,06
22	BRI	6,25	1,94	1,48	2,86	0,95	1,12	14,58
23	Tidak Ada	27,12	7,68	5,83	9,73	5,10	6,19	61,66
	Total	37,79	11,26	8,77	15,00	14,25	12,93	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 48 di atas memberi gambaran bahwa berdasarkan lokasi kerja responden mayoritas atau 37,79% (Pasar Tipe A), dan terendah 8,77% (Pasar Tipe C). Lembaga panyalur kredit yang dominan yakni Bank BRI pada semua tipe pasar, sedangkan Bank KALSEL unggul pada lokasi kerja kantor ASN dan guru. Hal ini menunjukkan bahwa bahwa responden yang berdagang baik itu yg berstatus PNS atau swasta dalam pengajuan kredit lebih memilih Bank BRI dari pada ke Bank KALSEL.

4.2.3.8. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan pedagang yang menjadi responden pada penelitian ini dikategorikan menjadi beberapa, yaitu 1-2 orang, 3-5 orang dan > 5 orang. Asumsinya pedagang yang memiliki karyawan > 5 orang memerlukan modal lebih banyak pula. Berikut jumlah karyawan berdasarkan 13015 yang tersebar dari 13 kabupaten/kota:

Tabel 49. Jumlah Karyawan

No	Kab/Kota	Jumlah Karyawan				Total
		Tidak Ada	1-2 orang	3-5 orang	> 5 orang	
1	Tanah Laut	654	47	3	5	709
2	Kotabaru	631	14	1	0	646
3	Banjar	634	29	4	4	671
4	Barito Kuala	642	34	7	2	685
5	Tapin	629	45	0	0	674
6	Hulu Sungai Selatan	486	137	18	0	641
7	Hulu Sungai Tengah	688	66	4	0	758
8	Hulu Sungai Utara	531	77	1	2	611
9	Tabalong	816	35	1	0	852
10	Tanah Bumbu	757	0	0	0	757
11	Balangan	844	47	0	0	891
12	Banjarmasin	3271	713	206	143	4333
13	Banjarbaru	758	19	2	8	787
Total		11341	1263	247	164	13015
Persentase (%)						
1	Tanah Laut	92.24	6.63	0.42	0.71	100
2	Kotabaru	97.68	2.17	0.15	0.00	100
3	Banjar	94.49	4.32	0.60	0.60	100
4	Barito Kuala	93.72	4.96	1.02	0.29	100
5	Tapin	93.32	6.68	0.00	0.00	100
6	Hulu Sungai Selatan	75.82	21.37	2.81	0.00	100
7	Hulu Sungai Tengah	90.77	8.71	0.53	0.00	100
8	Hulu Sungai Utara	86.91	12.60	0.16	0.33	100
9	Tabalong	95.77	4.11	0.12	0.00	100
10	Tanah Bumbu	100	0.00	0.00	0.00	100
11	Balangan	94.73	5.27	0.00	0.00	100
12	Banjarmasin	75.49	16.46	4.75	3.30	100
13	Banjarbaru	96.32	2.41	0.25	1.02	100
Total		87.14	9.70	1.90	1.26	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 49 lingkup provinsi bahwa responden dominan memiliki jumlah karyawan antara 1-2 orang sebanyak (1.263) responden (10%). Lingkup kabupaten/kota tertinggi adalah Kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS) (21%), Kota Banjarmasin (16%), dan Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) (13%). Sedangkan yang terendah adalah Kabupaten Tanah

Bumbu (0%), Kota Banjarbaru (2%) dan Kabupaten Kotabaru (2%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada Tabel 50 berikut.

Tabel 50. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Karyawan Pedagang

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Karyawan (Orang)				Total
		1-2	3-5	> 5	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,01	-	0,03	0,05
5	BPR	-	-	0,02	0,03	0,05
6	Bank Mega	0,02	-	-	0,04	0,06
7	BJB	-	-	-	0,10	0,10
8	Bank Danamon	0,02	0,02	-	0,09	0,12
9	BTN Syariah	-	0,03	-	0,12	0,15
10	Pegadaian	0,06	0,02	0,01	0,11	0,19
11	BRI Syariah	0,04	0,01	-	0,18	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,04	0,01	-	0,22	0,27
13	BNI Syariah	0,03	0,01	0,01	0,25	0,29
14	Koperasi	0,01	0,03	-	0,40	0,44
15	Lainnya	0,06	0,02	0,02	0,51	0,60
16	BCA	0,05	0,03	0,02	0,71	0,81
17	BNI 46	0,31	0,10	0,05	1,04	1,51
18	Leasing	0,19	0,05	0,01	1,31	1,56
19	BTN	0,07	0,02	0,03	1,75	1,87
20	Bank Mandiri	0,34	0,14	0,07	1,83	2,37
21	Bank KALSEL	0,20	0,08	0,23	12,55	13,06
22	BRI	2,11	0,12	0,29	12,06	14,58
23	Tidak Ada	6,14	1,22	0,51	53,78	61,66
	Total	9,70	1,90	1,26	87,14	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Persentase penyaluran kredit menurut jumlah karyawan pedagang mayoritas berjumlah 1-2 karyawan (9,70%), 3-5 karyawan (1,90%) dan > 5 karyawan (1,26%). Pilihan responden dominan pada BRI untuk seluruh kategori jumlah karyawan.

4.2.3.9. Jumlah Jam Kerja

Jumlah jam kerja setiap responden berbeda-beda, pada instrumen ini dimulai dari 9 jam/hari, 8 jam/hari, dan <7 jam/hari. Berikut jumlah jam kerja dari 13015 responden yang tersebar 13 kabupaten/kota, sebagai berikut:

Tabel 51. Jumlah Jam Kerja (Jam/Hari)

No	Kab/Kota	Jumlah Jam Kerja (Jam/Hari)				Persentase (%)			
		7	8	<7	Total	7	8	<7	Total
1	Tanah Laut	1	482	226	709	0	68	32	100
2	Kotabaru	38	551	57	646	6	85	9	100
3	Banjar	123	459	89	671	18	68	13	100
4	Barito Kuala	32	361	292	685	5	53	43	100
5	Tapin	536	129	9	674	80	19	1	100
6	Hulu Sungai Selatan	185	439	17	641	29	68	3	100
7	Hulu Sungai Tengah	81	595	82	758	11	78	11	100
8	Hulu Sungai Utara	0	599	12	611	0	98	2	100
9	Tabalong	130	717	5	852	15	84	1	100
10	Tanah Bumbu	30	697	30	757	4	92	4	100
11	Balangan	166	629	96	891	19	71	11	100
12	Banjarmasin	433	1693	2207	4333	10	39	51	100
13	Banjarbaru	13	509	265	787	2	65	34	100
Total		1768	7860	3387	13015	14	60	26	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 51 bahwa responden dominan memiliki jumlah jam kerja sebanyak 8 jam/hari (7.860) (60%). Lingkup kabupaten/kota tertinggi adalah Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) (98%), Kabupaten Tanah Bumbu (92%), dan Kabupaten Kotabaru (85%). Sedangkan yang terendah adalah Kabupaten Tapin (19%), Kota Banjarmasin (39%) dan Kabupaten Barito Kuala (53%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 52. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Jam Kerja Karyawan Pedagang (jam/hari)

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Jam Kerja (Jam/Hari)			
		<7	7	8	Tidak Ada
1	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,02	-	0,03	0,05
5	BPR	0,01	0,02	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,01	0,03	0,06
7	BJB	-	-	0,10	0,10
8	Bank Danamon	0,05	-	0,08	0,12
9	BTN Syariah	0,05	-	0,11	0,15
10	Pegadaian	0,10	0,02	0,08	0,19
11	BRI Syariah	0,05	0,04	0,13	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,08	0,01	0,18	0,27
13	BNI Syariah	0,16	0,01	0,12	0,29
14	Koperasi	0,11	0,08	0,25	0,44
15	Lainnya	0,23	0,07	0,30	0,60
16	BCA	0,66	-	0,15	0,81
17	BNI 46	0,38	0,27	0,86	1,51

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Jam Kerja (Jam/Hari)			
		<7	7	8	Tidak Ada
18	Leasing	0,44	0,28	0,85	1,56
19	BTN	0,41	0,06	1,40	1,87
20	Bank Mandiri	0,90	0,39	1,08	2,37
21	Bank KALSEL	0,85	0,17	12,05	13,06
22	BRI	4,58	2,62	7,38	14,58
23	Tidak Ada	16,93	9,56	35,17	61,66
	Total	26,02	13,58	60,39	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 52 di atas menggambarkan bahwa jumlah jam kerja mayoritas responden memilih jumlah jam kerja <7 jam/hari (26,02%), selanjutnya 7 jam/hari (13,58%) dan >8 jam/hari (60,39%). Pilihan lembaga dominan yakni Bank BRI (< 7 jam/hari dan 7 jam/hari) yang didominasi oleh responden pedagang, sedangkan responden yang bekerja 8 jam/hari dominan memilih lembaga Bank KALSEL.

4.2.3.10. Jenis Pedagang

Menurut para analis ekonomi bahwa situasi perekonomian Indonesia dikatakan mulai membaik sejak tahun 2000. Keadaan ini dilihat kalangan pebisnis terutama para pengusaha ritel sebagai prospek yang patut dipertimbangkan untuk melanjutkan investasi. Arus modal kembali mengalir pada pembangunan gerai-gerai baru, terutama di beberapa kota besar, seperti di Jakarta, Bandung, Medan, dan Surabaya. Fenomena ini menunjukkan bahwa Indonesia mempunyai potensi dan daya tarik yang cukup besar untuk bisnis ritel, terutama karena adanya faktor demografi (Soliha, 2008). Tabel 53 menggambarkan jumlah dan persentase jenis pedagang, sebagai berikut:

Tabel 53. Jenis Pedagang

No	Kab/Kota	Jenis Pedagang					Total
		Pedagang Besar (Distributor/ Agen Tunggal)	Pedagang Menengah (Agen/ Grosir)	Pedagang Eceran/ Pengecer/ Peritel	Eksportir/ Pengekspor	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	0	0	417	0	292	709
2	Kotabaru	0	6	387	0	253	646
3	Banjar	0	6	371	3	291	671
4	Barito Kuala	0	79	315	0	291	685
5	Tapin	0	0	558	0	116	674
6	Hulu Sungai Selatan	0	1	447	0	193	641
7	Hulu Sungai Tengah	0	11	454	0	293	758

No	Kab/Kota	Jenis Pedagang					Total
		Pedagang Besar (Distributor/ Agen Tunggal)	Pedagang Menengah (Agen/ Grosir)	Pedagang Eceran/ Pengecer/ Peritel	Eksportir/ Pengekspor	Tidak Ada	
8	Hulu Sungai Utara	16	51	364	0	180	611
9	Tabalong	0	20	607	3	222	852
10	Tanah Bumbu	0	2	464	0	291	757
11	Balangan	0	7	569	24	291	891
12	Banjarmasin	88	862	2544	439	400	4333
13	Banjarbaru	1	13	342	11	420	787
Total		105	1058	7839	480	3533	13015
% Kalsel		1	8	60	4	27	100
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	0.00	0.00	58.82	0.00	41.18	100
2	Kotabaru	0.00	0.93	59.91	0.00	39.16	100
3	Banjar	0.00	0.89	55.29	0.45	43.37	100
4	Barito Kuala	0.00	11.53	45.99	0.00	42.48	100
5	Tapin	0.00	0.00	82.79	0.00	17.21	100
6	Hulu Sungai Selatan	0.00	0.16	69.73	0.00	30.11	100
7	Hulu Sungai Tengah	0.00	1.45	59.89	0.00	38.65	100
8	Hulu Sungai Utara	2.62	8.35	59.57	0.00	29.46	100
9	Tabalong	0.00	2.35	71.24	0.35	26.06	100
10	Tanah Bumbu	0.00	0.26	61.29	0.00	38.44	100
11	Balangan	0.00	0.79	63.86	2.69	32.66	100
12	Banjarmasin	2.03	19.89	58.71	10.13	9.23	100
13	Banjarbaru	0.13	1.65	43.46	1.40	53.37	100
Total		0.81	8.13	60.23	3.69	27.15	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan Tabel 35 dapat dijelaskan bahwa total responden (13.015) dari 13 kabupaten/kota adalah merupakan pedagang eceran/pengecer/peritel (7.839) responden (60%). Prosentase pedagang eceran/pengecer/peritel lingkup kabupaten/kota terbesar adalah Kabupaten Tapin (83%), Kabupaten Tabalong (71%), Kabupaten Hulu Sungai Selatan (70%). Sedangkan terkecil adalah Kota Banjarbaru (43%), Kabupaten Barito Kuala (46%) dan Kabupaten Banjar (55%). Menurut para analis ekonomi bahwa situasi perekonomian Indonesia dikatakan mulai membaik sejak tahun 2000. Keadaan ini dilihat kalangan pebisnis terutama para pengusaha ritel sebagai prospek yang patut dipertimbangkan untuk melanjutkan investasi.

Arus modal kembali mengalir pada pembangunan gerai-gerai baru, terutama di beberapa kota besar, seperti di Jakarta, Bandung, Medan, dan Surabaya. Fenomena ini menunjukkan bahwa Indonesia mempunyai potensi dan daya tarik

yang cukup besar untuk bisnis ritel, terutama karena adanya faktor demografi (Soliha, 2008). Informasi ini memiliki relevansi terhadap data penelitian, bahwa di Kalimantan Selatan pengusaha ritel cukup baik dan secara kuantitatif cukup banyak (7.839) responden dari total responden 13.015 yang tersebar di 13 kabupaten/kota sehingga merupakan peluang bagi lembaga pembiayaan untuk memberikan tawaran berbagai produk kredit untuk pengembangan usaha ritel. Namun tantangan ke depan adalah adanya data penelitian yang menunjukkan rendahnya tujuan masyarakat melakukan kredit, yakni 76% memilih konsumtif; 13% investasi, dan 10% modal kerja. Artinya peminat responden terhadap Bank KALSEL relatif tidak berkelanjutan (*undersustain*) dan biaya relatif lebih kecil, yakni mayoritas KMK Umum. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 54. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Pedagang

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Pedagang					Total
		Eksportir/ Peng- ekspor	Pedagang Besar (Distri- butor/ Agen Tunggal)	Pedagang Eceran/ Pengecer/ Peritel	Pedagang Menengah (Agen/ Grosir)	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	-	0,01	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	-	0,03	0,01	-	0,05
5	BPR	-	0,01	0,02	-	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,02	-	0,01	-	0,03	0,06
7	BJB	-	-	0,02	-	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,03	-	0,07	0,01	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,01	0,02	-	0,02	0,11	0,15
10	Pegadaian	0,02	-	0,12	0,02	0,04	0,19
11	BRI Syariah	0,05	-	0,12	0,02	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,01	0,12	0,01	0,12	0,27
13	BNI Syariah	0,12	-	0,06	0,03	0,08	0,29
14	Koperasi	0,01	-	0,27	0,02	0,15	0,44
15	Lainnya	0,02	-	0,49	0,06	0,02	0,60
16	BCA	0,13	-	0,18	0,47	0,04	0,81
17	BNI 46	0,06	0,05	0,85	0,22	0,32	1,51
18	Leasing	0,01	-	1,25	0,12	0,18	1,56
19	BTN	0,05	0,01	0,87	0,22	0,73	1,87
20	Bank Mandiri	0,08	0,08	1,34	0,40	0,47	2,37

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Pedagang					Total
		Eksportir/ Peng- ekspor	Pedagang Besar (Distri- butur/ Agen Tunggal)	Pedagang Eceran/ Pengecer/ Peritel	Pedagang Menengah (Agen/ Grosir)	Tidak Ada	
21	Bank KALSEL	0,31	0,11	0,81	0,51	11,33	13,06
22	BRI	0,48	0,40	10,65	1,00	2,06	14,58
23	Tidak Ada	2,27	0,12	42,97	5,01	11,29	61,66
	Total	3,69	0,81	60,23	8,13	27,15	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Persentase menurut jenis pedagang dengan total responden 60,23% pada kategori “pedagang eceran/pengecer/peritel yang terbesar adalah Bank BRI sebesar 10,65% dan Bank KALSEL sebesar 0,81%. Untuk kategori “pedagang menengah” Bank BRI 1,00% dan Bank KALSEL 0,51% dengan total 8,13%. Untuk kategori “pedagang besar” Bank BRI memiliki persentase 0,48% dan Bank KALSEL 0,31%, sedangkan pada kategori “eksportir” Bank BRI tetap memiliki keunggulan pada angka 0,48% dari 0,31% yang dimiliki Bank KALSEL. Bank BRI memiliki keunggulan telak pada “pedagang eceran”

4.2.3.11. Lama Usaha

Lama usaha setiap responden beragam, pada instrumen ini adalah mulai dari < 1 tahun hingga > 5 tahun. Asumsinya bahwa semakin lama usaha para responden maka ada kecenderungan memiliki kemampuan modal usaha yang cukup sehingga dapat bertahan lebih lama. Berikut informasi lama usaha bagi responden yang tersebar pada 13 kabupaten/kota:

Tabel 55. Lama Usaha (Tahun)

No	Kab/Kota	Lama Usaha (Tahun)					Total
		<1 tahun	1-2 tahun	3-5 tahun	>5 tahun	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	13	16	52	336	292	709
2	Kotabaru	11	22	67	292	254	646
3	Banjar	53	17	51	258	292	671
4	Barito Kuala	38	43	30	283	291	685
5	Tapin	0	0	461	97	116	674
6	Hulu Sungai Selatan	3	32	46	367	193	641
7	Hulu Sungai Tengah	35	31	23	376	293	758
8	Hulu Sungai Utara	0	0	0	409	202	611
9	Tabalong	42	57	114	417	222	852

No	Kab/Kota	Lama Usaha (Tahun)					Tidak Ada	Total
		<1 tahun	1-2 tahun	3-5 tahun	>5 tahun			
10	Tanah Bumbu	10	29	38	389	291	757	
11	Balangan	82	68	137	313	291	891	
12	Banjarmasin	652	583	658	2036	404	4333	
13	Banjarbaru	38	47	55	227	420	787	
Total		977	945	1732	5800	3561	13015	
Persentase (%)								
1	Tanah Laut	1.83	2.26	7.33	47.39	41.18	100	
2	Kotabaru	1.70	3.41	10.37	45.20	39.32	100	
3	Banjar	7.90	2.53	7.60	38.45	43.52	100	
4	Barito Kuala	5.55	6.28	4.38	41.31	42.48	100	
5	Tapin	0.00	0.00	68.40	14.39	17.21	100	
6	Hulu Sungai Selatan	0.47	4.99	7.18	57.25	30.11	100	
7	Hulu Sungai Tengah	4.62	4.09	3.03	49.60	38.65	100	
8	Hulu Sungai Utara	0.00	0.00	0.00	66.94	33.06	100	
9	Tabalong	4.93	6.69	13.38	48.94	26.06	100	
10	Tanah Bumbu	1.32	3.83	5.02	51.39	38.44	100	
11	Balangan	9.20	7.63	15.38	35.13	32.66	100	
12	Banjarmasin	15.05	13.45	15.19	46.99	9.32	100	
13	Banjarbaru	4.83	5.97	6.99	28.84	53.37	100	
Total		7.51	7.26	13.31	44.56	27.36	100	

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data pada Tabel 38 di atas dapat dilihat lama usaha responden yakni >5 tahun sebesar 5.800 responden (45%). Prosentase lingkup kabupaten/kota tertinggi adalah Kabupaten Hulu Sungai Utara (67%), Kabupaten Hulu Sungai Selatan (57%), Kabupaten Tanah Bumbu (51%). Sedangkan terendah Kabupaten Tapin (14%), Kota Banjarbaru (29%) dan Kabupaten Balangan (35%). Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 56. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Lama Usaha Pedagang

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Lama Usaha					Tidak Ada	Total
		<1 tahun	1-2 tahun	3-5 tahun	>5 tahun			
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01	
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	0,01	
3	BCA Syariah	-	0,01	0,01	-	-	0,02	
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,01	0,02	0,02	-	0,05	
5	BPR	0,01	-	0,02	-	0,02	0,05	
6	Bank Mega	-	0,02	-	0,01	0,03	0,06	
7	BJB	-	0,01	-	0,01	0,08	0,10	
8	Bank Danamon	0,02	0,01	0,02	0,07	0,02	0,12	
9	BTN Syariah	-	0,01	0,03	0,01	0,11	0,15	
10	Pegadaian	-	0,05	0,01	0,09	0,04	0,19	
11	BRI Syariah	0,03	0,03	0,02	0,10	0,05	0,22	
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	-	0,05	0,08	0,12	0,27	
13	BNI Syariah	0,02	0,02	0,02	0,17	0,08	0,29	

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Lama Usaha					Total
		<1 tahun	1-2 tahun	3-5 tahun	>5 tahun	Tidak Ada	
14	Koperasi	0,03	0,04	0,06	0,16	0,15	0,44
15	Lainnya	0,07	0,05	0,04	0,41	0,02	0,60
16	BCA	0,56	0,05	0,05	0,12	0,04	0,81
17	BNI 46	0,11	0,05	0,39	0,63	0,32	1,51
18	Leasing	0,11	0,06	0,22	0,97	0,20	1,56
19	BTN	0,11	0,08	0,43	0,52	0,73	1,87
20	Bank Mandiri	0,24	0,30	0,41	0,96	0,47	2,37
21	Bank KALSEL	0,41	0,17	0,27	0,88	11,34	13,06
22	BRI	1,15	0,77	2,21	8,34	2,11	14,58
23	Tidak Ada	4,63	5,52	9,06	31,02	11,43	61,66
	Total	7,51	7,26	13,31	44,56	27,36	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 56 di atas menjelaskan bahwa dari aspek demografis dengan variabel lama usaha, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan >5 tahun (44,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yakni BRI (8,34%), lama usaha 3-5 tahun (13,31%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (2,21%), lama usaha <1 tahun (7,51%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,15%), lama usaha 1-2 tahun (7,26%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,77%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit, mayoritas responden dengan pilihan >5 tahun (31,02%) dan lama usaha lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.3.12. Jumlah Modal Awal Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) modal adalah uang yang digunakan untuk transaksi jual beli yang bertujuan untuk menghasilkan pundi-pundi kekayaan dan sebagainya. Pada intinya, modal usaha adalah pemberian pinjaman kepada orang yang sedang butuh modal dalam bentuk mata uang Rupiah atau mata uang asing yang diperoleh dari pihak bank, fintech atau lembaga keuangan untuk mendanai awal terbentuknya usaha atau pengembangan bisnis dalam periode waktu tertentu.

Adapun data mengenai jumlah modal awal usaha responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 57 berikut.

Tabel 57. Jumlah Modal Awal Usaha

No	Kab/Kota	Jumlah Modal Usaha (Juta)					Tidak Ada	Total
		0-25	25-100	100-<500	>500			
1	Tanah Laut	225	149	43	0	292	709	
2	Kotabaru	391	2	0	0	253	646	
3	Banjar	349	28	0	3	291	671	
4	Barito Kuala	297	79	15	3	291	685	
5	Tapin	490	48	20	0	116	674	
6	Hulu Sungai Selatan	399	44	5	0	193	641	
7	Hulu Sungai Tengah	411	53	1	0	293	758	
8	Hulu Sungai Utara	393	38	0	0	180	611	
9	Tabalong	591	37	2	0	222	852	
10	Tanah Bumbu	454	12	0	0	291	757	
11	Balangan	590	10	0	0	291	891	
12	Banjarmasin	2646	987	261	20	419	4333	
13	Banjarbaru	269	93	5	0	420	787	
Total		7505	1580	352	26	3552	13015	
Persentase (%)								
1	Tanah Laut	31.73	21.02	6.06	0.00	41.18	100	
2	Kotabaru	60.53	0.31	0.00	0.00	39.16	100	
3	Banjar	52.01	4.17	0.00	0.45	43.37	100	
4	Barito Kuala	43.36	11.53	2.19	0.44	42.48	100	
5	Tapin	72.70	7.12	2.97	0.00	17.21	100	
6	Hulu Sungai Selatan	62.25	6.86	0.78	0.00	30.11	100	
7	Hulu Sungai Tengah	54.22	6.99	0.13	0.00	38.65	100	
8	Hulu Sungai Utara	64.32	6.22	0.00	0.00	29.46	100	
9	Tabalong	69.37	4.34	0.23	0.00	26.06	100	
10	Tanah Bumbu	59.97	1.59	0.00	0.00	38.44	100	
11	Balangan	66.22	1.12	0.00	0.00	32.66	100	
12	Banjarmasin	61.07	22.78	6.02	0.46	9.67	100	
13	Banjarbaru	34.18	11.82	0.64	0.00	53.37	100	
Total		57.66	12.14	2.70	0.20	27.29	100	

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Hasil analisis Tabel 57 di atas, secara keseluruhan menunjukkan bahwa Modal awal usaha bagi responden yang menjadi debitur dilembaga-lembaga pembiayaan antara Rp. 0-25 juta dengan persentase 57,66% dari 7.505 jiwa. Modal Usaha antara Rp. 25-100 juta tercatat 12,14% dari 1.580 jiwa, untuk Modal usaha Rp. 100->500 juta sebesar 2,70% dan untuk Rp. >500 juta hanya berkisar 0,20% dari 26 responden. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 58. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Modal Awal usaha

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Modal Awal Usaha					Tidak Ada	Total
		0-25 juta	25-100 juta	100-<500 juta	>500 juta			
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	-	0,01	
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	0,01	
3	BCA Syariah	0,01	-	0,01	-	-	0,02	
4	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	-	-	0,05	
5	BPR	0,02	-	0,01	-	0,02	0,05	

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Modal Awal Usaha					Total
		0-25 juta	25-100 juta	100-<500 juta	>500 juta	Tidak Ada	
6	Bank Mega	0,03	-	-	-	0,03	0,06
7	BJB	0,01	0,01	-	-	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,08	0,03	-	-	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,05	-	-	-	0,11	0,15
10	Pegadaian	0,15	0,01	-	-	0,04	0,19
11	BRI Syariah	0,15	0,03	-	-	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,10	0,04	0,01	-	0,12	0,27
13	BNI Syariah	0,21	-	0,01	-	0,08	0,29
14	Koperasi	0,27	0,02	-	-	0,15	0,44
15	Lainnya	0,33	0,20	0,05	-	0,02	0,60
16	BCA	0,71	0,05	0,01	0,01	0,04	0,81
17	BNI 46	0,78	0,32	0,09	-	0,32	1,51
18	Leasing	1,03	0,28	0,06	0,01	0,18	1,56
19	BTN	0,90	0,20	0,03	0,01	0,73	1,87
20	Bank Mandiri	1,38	0,38	0,12	0,01	0,49	2,37
21	Bank KALSEL	1,31	0,34	0,07	0,01	11,34	13,06
22	BRI	8,90	2,87	0,71	0,05	2,06	14,58
23	Tidak Ada	41,24	7,35	1,54	0,12	11,41	61,66
	Total	57,66	12,14	2,70	0,20	27,29	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 58 di atas menjelaskan bahwa dari aspek demografis dengan variabel modal awal usaha, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan 0-25 juta (57,66%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yakni BRI (8,90%), modal awal usaha 25-100 juta (12,14%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (2,87%), modal awal usaha 100-<500 juta (2,70%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,71%), modal awal usaha >500 juta (0,20%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,12). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit, mayoritas responden dengan pilihan 0-25 juta (41,24%) dan modal awal usaha lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.3.13. Jumlah Omzet Usaha

Omzet dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama suatu masa jual. Sedang menurut sumber yang sama, kata profit memiliki pengertian sebagai keuntungan. Hal senada yang kami dapat dari responden mengatakan bahwa omset adalah nilai bersih dari seluruh pendapatan dari hasil penjualan yang diperoleh dari harga yang

dikenakan dikalikan dengan kuantitas penjualan. Adapun data mengenai jumlah omzet usaha responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 59 berikut.

Tabel 59. Jumlah omzet Usaha

No	Kab/Kota	Jumlah Omzet Usaha					Total
		<300 jt	300 jt- <2,5 m	2,5 m- <50 m	>50 m	Tidak ada	
1	Tanah Laut	294	123	0	0	292	709
2	Kotabaru	393	0	0	0	253	646
3	Banjar	349	28	3	0	291	671
4	Barito Kuala	357	34	3	0	291	685
5	Tapin	549	9	0	0	116	674
6	Hulu Sungai Selatan	404	42	5	0	190	641
7	Hulu Sungai Tengah	440	24	1	0	293	758
8	Hulu Sungai Utara	420	11	0	0	180	611
9	Tabalong	575	55	0	0	222	852
10	Tanah Bumbu	462	4	0	0	291	757
11	Balangan	566	34	0	0	291	891
12	Banjarmasin	3413	477	22	2	419	4333
13	Banjarbaru	342	25	0	0	420	787
Total		8564	866	34	2	3549	13015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	41.47	17.35	0.00	0.00	41.18	100
2	Kotabaru	60.84	0.00	0.00	0.00	39.16	100
3	Banjar	52.01	4.17	0.45	0.00	43.37	100
4	Barito Kuala	52.12	4.96	0.44	0.00	42.48	100
5	Tapin	81.45	1.34	0.00	0.00	17.21	100
6	Hulu Sungai Selatan	63.03	6.55	0.78	0.00	29.64	100
7	Hulu Sungai Tengah	58.05	3.17	0.13	0.00	38.65	100
8	Hulu Sungai Utara	68.74	1.80	0.00	0.00	29.46	100
9	Tabalong	67.49	6.46	0.00	0.00	26.06	100
10	Tanah Bumbu	61.03	0.53	0.00	0.00	38.44	100
11	Balangan	63.52	3.82	0.00	0.00	32.66	100
12	Banjarmasin	78.77	11.01	0.51	0.05	9.67	100
13	Banjarbaru	43.46	3.18	0.00	0.00	53.37	100
Total		8564	65,80	6,65	0,26	0,02	27,27

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Gambaran Tabel 59 diatas menunjukkan bahwa omzet usaha dibawah Rp. 300 juta memiliki nilai persentase 85,64% secara keseluruhan dari 13 Kabupaten/Kota. Omzet antara Rp. 300 juta - <2,5 Milyar memiliki persentase sebesar 65,80%, omzet antara Rp.2,5-<50M berkisar 6.65% dan persentase omzet antara Rp. >50M hanya 0,26%. Selanjutnya pemilihan minat responden terhadap penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 60. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Omzet Usaha

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Omzet (Rp)					Total
		<300 juta	300 juta- <2,5 milyar	2,5 milyar- <50 milyar	>50 milyar	Tidak ada	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	-	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	-	-	0,05
5	BPR	0,02	-	-	-	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,03	-	-	-	0,03	0,06
7	BJB	0,02	-	-	-	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,10	-	0,01	-	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,04	0,01	-	-	0,11	0,15
10	Pegadaian	0,15	0,01	-	-	0,04	0,19
11	BRI Syariah	0,17	0,01	-	-	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,11	0,04	-	-	0,12	0,27
13	BNI Syariah	0,20	0,02	-	-	0,08	0,29
14	Koperasi	0,29	-	-	-	0,15	0,44
15	Lainnya	0,48	0,08	0,01	0,01	0,02	0,60
16	BCA	0,76	0,02	-	-	0,04	0,81
17	BNI 46	0,95	0,24	-	-	0,32	1,51
18	Leasing	1,09	0,28	0,01	-	0,18	1,56
19	BTN	1,02	0,10	0,02	-	0,73	1,87
20	Bank Mandiri	1,58	0,29	0,02	-	0,49	2,37
21	Bank KALSEL	1,45	0,27	-	-	11,34	13,06
22	BRI	11,15	1,34	0,04	-	2,06	14,58
23	Tidak Ada	46,14	3,95	0,17	0,01	11,39	61,66
	Total	65,80	6,65	0,26	0,02	27,27	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 60 di atas menjelaskan bahwa dari aspek demografis dengan variabel omzet usaha, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan <300 juta (65,80%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yakni BRI (11,15%), omzet usaha 300-<2,5 milyar (6,65%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,34%), omzet usaha 2,5 milyar-<5 milyar (0,26%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,04%), omzet usaha >5 milyar (0,02%) dengan pilihan lembaga yakni lainnya (0,01%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit, mayoritas responden dengan omzet usaha <300 juta (46,14%) dan omzet usaha lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.3.14. Jumlah Laba Usaha

Laba usaha merupakan pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Laba usaha berbeda dengan laba ekonomi,

yaitu pendapatan perusahaan dikurangi dengan biaya eksplisit dan biaya implisit. Tingkat laba biasanya berbeda di antara perusahaan dalam industri yang sama dan perbedaannya semakin besar pada industri yang berbeda.

Adapun data mengenai jumlah laba usaha responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 61 berikut.

Tabel 61. Jumlah Laba Usaha

No	Kab/Kota	Jumlah Laba Usaha					Total
		<100 juta	100-500 juta	500 juta-1 milyar	>1 milyar	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	294	123	0	0	292	709
2	Kotabaru	393	0	0	0	253	646
3	Banjar	346	30	3	1	291	671
4	Barito Kuala	331	61	2	0	291	685
5	Tapin	549	9	0	0	116	674
6	Hulu Sungai Selatan	404	47	0	0	190	641
7	Hulu Sungai Tengah	440	25	0	0	293	758
8	Hulu Sungai Utara	419	12	0	0	180	611
9	Tabalong	575	55	0	0	222	852
10	Tanah Bumbu	462	4	0	0	291	757
11	Balangan	559	41	0	0	291	891
12	Banjarmasin	3287	641	3	2	400	4333
13	Banjarbaru	342	25	0	0	420	787
Total		8401	1073	8	3	3530	13015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	41.47	17.35	0.00	0.00	41.18	100
2	Kotabaru	60.84	0.00	0.00	0.00	39.16	100
3	Banjar	51.56	4.47	0.45	0.15	43.37	100
4	Barito Kuala	48.32	8.91	0.29	0.00	42.48	100
5	Tapin	81.45	1.34	0.00	0.00	17.21	100
6	Hulu Sungai Selatan	63.03	7.33	0.00	0.00	29.64	100
7	Hulu Sungai Tengah	58.05	3.30	0.00	0.00	38.65	100
8	Hulu Sungai Utara	68.58	1.96	0.00	0.00	29.46	100
9	Tabalong	67.49	6.46	0.00	0.00	26.06	100
10	Tanah Bumbu	61.03	0.53	0.00	0.00	38.44	100
11	Balangan	62.74	4.60	0.00	0.00	32.66	100
12	Banjarmasin	75.86	14.79	0.07	0.05	9.23	100
13	Banjarbaru	43.46	3.18	0.00	0.00	53.37	100
Total		64.55	8.24	0.06	0.02	27.12	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Pembahasan aspek demografis dengan variabel laba usaha, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan <100 juta (64,55%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yakni BRI (11,03%), laba usaha 100-500 juta (8,24%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,48%), laba usaha 500juta-1 milyar (0,06%)

dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,02%), laba usaha >1 milyar (0,20%) dengan pilihan lembaga yakni leasing (0,01%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit, mayoritas responden dengan laba usaha <100 juta (45,18%) dan laba usaha lainnya atau secara keseluruhan 61,66%, selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

Tabel 62. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Laba Usaha

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Laba Usaha					Total
		<100 juta	100-500 juta	500 juta-1 milyar	>1 milyar	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	-	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	-	-	0,05
5	BPR	0,02	-	-	-	0,02	0,05
6	Bank Mega	0,03	-	-	-	0,03	0,06
7	BJB	0,02	-	-	-	0,08	0,10
8	Bank Danamon	0,10	0,01	-	-	0,02	0,12
9	BTN Syariah	0,04	0,01	-	-	0,11	0,15
10	Pegadaian	0,14	0,02	-	-	0,04	0,19
11	BRI Syariah	0,17	0,01	-	-	0,05	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,11	0,04	-	-	0,12	0,27
13	BNI Syariah	0,20	0,02	-	-	0,08	0,29
14	Koperasi	0,29	-	-	-	0,15	0,44
15	Lainnya	0,48	0,09	-	-	0,02	0,60
16	BCA	0,73	0,05	-	-	0,04	0,81
17	BNI 46	0,91	0,28	-	-	0,32	1,51
18	Leasing	1,08	0,29	-	0,01	0,18	1,56
19	BTN	1,02	0,11	0,01	-	0,73	1,87
20	Bank Mandiri	1,52	0,38	-	-	0,47	2,37
21	Bank KALSEL	1,41	0,32	-	-	11,33	13,06
22	BRI	11,03	1,48	0,02	-	2,06	14,58
23	Tidak Ada	45,18	5,15	0,04	0,02	11,28	61,66
	Total	64,55	8,24	0,06	0,02	27,12	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Pemaparan pada 4.2.3 tentang potensi kredit berdasarkan aspek demografis dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Jumlah tanggungan keluarga, mayoritas responden memiliki jumlah tanggungan keluarga 3 orang (31,62%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (5,15%), jumlah tanggungan keluarga 2 orang (29,25%) dengan lembaga dominan yakni BRI (4,26%), jumlah tanggungan

- keluarga 1 orang (24,85%) dengan lembaga dominan yakni Bank KALSEL (3,89%), dan jumlah tanggungan keluarga >3 orang (14,28%) dengan pilihan lembaga dominan yakni BRI (14,58%).
2. Status tempat tinggal, mayoritas responden memiliki status tempat tinggal milik sendiri (81,81%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (12,05%), tempat tinggal sewa (10,04%) dengan pilihan lembaga pembiayaan kredit dominan yakni Bank KALSEL (10,04%).
 3. Jenis tempat tinggal, mayoritas responden pada kategori permanen (38,04%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni Bank KALSEL (7,43%), kayu (35,93%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (5,28%), dan semi permanen (26,03%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (4,33%).
 4. Kondisi tempat tinggal, mayoritas responden pada kategori tidak kumuh (92,78%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (12,73%), kategori kumuh (7,22%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (1,85).
 5. Lokasi tempat tinggal, mayoritas responden bertempat tinggal dipinggiran kota (27,94%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (3,90%), pusat kota (23,50%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (3,57%), dalam gang (21,36%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (3,11%), perumahan (18,09%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni Bank KALSEL (3,47%), jalan utama (9,10%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (1,32%).
 6. Jenis pekerjaan utama, mayoritas pekerjaan utama responden adalah pedagang (72,85%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (12,52%), hal ini menunjukkan bahwa pedagang mengajukan kredit

ke BRI karena dianggap menjadi solusi terbaik bagi usaha mereka, sedangkan ASN Daerah (6,29%) dan ASN Guru (4,80%) dominan memilih lembaga pembiayaan kredit Bank KALSEL, responden ASN Daerah dan ASN Guru memang sudah seharusnya memilih Bank KALSEL, karena Bank KALSEL yang memegang kendali pengeluaran Gaji/honor ASN tersebut atau dapat dikatakan penyalur utama pembiayaan kredit.

7. Lokasi tempat kerja, Bank BRI secara signifikan lebih unggul dari bank lainnya. Dari 6 (enam) kategori yang dijadikan indikator terutama pada jenis pasar, semua persentase keunggulan dimiliki oleh Bank BRI (tipe A 6,25%, tipe B 1,94%, tipe C 1,48% dan tipe D 2,86%), sedangkan Bank KALSEL hanya unggul pada kategori kantor/dinas dan sekolah (6,55% dan 4,81%). Ini menunjukkan bahwa responden yang berdagang baik itu yg berstatus PNS atau swasta dalam pengajuan kredit lebih memilih Bank BRI dari pada ke Bank KALSEL atau bank lainnya.
8. Jumlah karyawan, persentase penyaluran kredit untuk jumlah karyawan pedagang pada kategori 1-2 karyawan menunjukkan angka total 9,70% dengan persentase terbesar pada Bank BRI sebesar 2,11% dan Bank KALSEL 0,20%, sedangkan pada kategori 3-5 karyawan Bank BRI sebesar 0,12% dan Bank KALSEL 0,08%, kategori >5 karyawan Bank BRI 0,29% dan Bank KALSEL 0,23%.
9. Jumlah jam kerja, mayoritas jumlah jam kerja responden tertinggi adalah 8jam/hari (60,39%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni Bank KALSEL (12,05%), <7 jam/hari (26,02%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (4,58%), dan 7 jam/hari (13,58%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (2,62%).
10. Jenis Pedagang, mayoritas responden adalah pedagang eceran/pegecer/peritel (60,23%) dengan pilihan dominan lembaga

pembiayaan kredit yakni BRI (10,65%), pedagang menengah (8,13%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (1,00%), eksportir (3,69%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (0,48%).

11. Lama usaha, mayoritas lama usaha responden adalah >5 tahun (44,56%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (8,34%), 3-5 tahun (13,31%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (2,21%), <1 tahun (7,51%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (1,15%), dan 1-2 tahun (7,26%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (0,77%).
12. Jumlah modal awal usaha, mayoritas modal awal usaha responden 0-25 juta (57,66%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (8,90%), modal awal usaha 25-100 juta (12,14%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (2,87%), modal awal usaha 100-<500 juta (2,70%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (0,71%), modal awal usaha >500 juta (0,20%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (0,12%).
13. Jumlah omzet usaha, mayoritas jumlah omzet responden <300 juta (65,80%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (11,15%), 300-2,5 milyar (6,65%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (1,34%), 2,5 milyar - <5 milyar (0,26%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (0,04%), omzet usaha >5 milyar (0,02%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni lainnya (0,01%).
14. Jumlah laba usaha, mayoritas jumlah laba usaha responden <100 juta (64,55%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yakni BRI (11,03%), laba usaha 100-500 juta (8,24%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,48%), laba usaha 500juta-1 milyar (0,06%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,02%),

laba usaha >1 milyar (0,20%) dengan pilihan lembaga yakni leasing (0,01%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit, mayoritas responden dengan laba usaha <100 juta (45,18%) dan laba usaha lainnya atau secara keseluruhan 61,66%.

4.2.4. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Psikografis

4.2.4.1. Akses Penyalur Kredit

Secara umum jenis kredit berdasarkan tujuannya, yaitu: (1) Kredit produktif (*productive loan*), kredit yang diberikan dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat mempelancar produksi. (2) Kredit konsumtif (*consumer loan*), kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif. (3) Kredit komersial (*commercial loan*), kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut (Bastian Indra, 2006). Berikut jumlah akses penyalur kredit yang tersebar pada 13 kabupaten/kota di Provinsi Kalimantan Selatan.

Tabel 63. Akses Penyalur Kredit

No	Akses Penyalur Kredit	Kab/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	Bank KALSEL	180	126	118	70	54	89	167	54	55	182	94	298	213	1700
2	Bank Mandiri	12	1	9	64	24	7	2	0	10	6	11	152	11	309
3	BRI	111	31	120	127	176	43	98	146	125	20	138	678	85	1898
4	BNI 46	6	0	6	7	24	3	9	10	6	0	14	98	13	196
5	BTN	4	0	18	37	3	3	0	4	0	10	3	133	28	243
6	BCA	2	0	0	11	0	0	1	0	0	0	0	91	1	106
7	Bank Danamon	1	0	2	1	0	0	0	0	2	0	1	9	0	16
8	Bank Mega	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	5	0	8
9	Pegadaian	0	3	1	4	0	1	0	0	0	2	0	14	0	25
10	Koperasi	1	0	7	2	1	0	5	3	4	3	4	19	8	57
11	Leasing	28	2	24	6	2	13	2	4	36	0	12	55	19	203
12	BJB	5	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	13
13	Bank Syariah Mandiri	1	6	0	0	0	0	0	2	2	1	0	22	1	35
14	BRI Syariah	1	1	1	2	0	0	2	0	6	1	0	15	0	29
15	BNI Syariah	1	0	4	0	2	0	0	0	0	0	0	25	6	38
16	BTN Syariah	0	0	2	0	0	0	1	0	0	2	0	8	7	20
17	BCA Syariah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
18	Bank Danamon Syariah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
19	Bank Mega Syariah	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
20	BPR	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0	6
21	Pegadaian Syariah	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2	0	6
22	Lainnya	5	4	4	0	0	0	1	0	0	4	1	26	33	78
23	Tidak Ada	350	470	349	354	388	482	470	388	603	524	612	2.676	359	8.025
Total		709	646	671	685	674	641	758	611	852	757	891	4.333	787	13.015
Persentase (%)															
1	Bank KALSEL	25,4	19,5	17,6	10,2	8,0	13,9	22,0	8,8	6,5	24,0	10,5	6,9	27,1	13,1
2	Bank Mandiri	1,7	0,2	1,3	9,3	3,6	1,1	0,3	-	1,2	0,8	1,2	3,5	1,4	2,4
3	BRI	15,7	4,8	17,9	18,5	26,1	6,7	12,9	23,9	14,7	2,6	15,5	15,6	10,8	14,6

No	Akses Penyalur Kredit	Kab/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
4	BNI 46	0,8	-	0,9	1,0	3,6	0,5	1,2	1,6	0,7	-	1,6	2,3	1,7	1,5
5	BTN	0,6	-	2,7	5,4	0,4	0,5	-	0,7	-	1,3	0,3	3,1	3,6	1,9
6	BCA	0,3	-	-	1,6	-	-	0,1	-	-	-	-	2,1	0,1	0,8
7	Bank Danamon	0,1	-	0,3	0,1	-	-	-	-	0,2	-	0,1	0,2	-	0,1
8	Bank Mega	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	-	0,1	0,1	-	0,1
9	Pegadaian	-	0,5	0,1	0,6	-	0,2	-	-	-	0,3	-	0,3	-	0,2
10	Koperasi	0,1	-	1,0	0,3	0,1	-	0,7	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	1,0	0,4
11	Leasing	3,9	0,3	3,6	0,9	0,3	2,0	0,3	0,7	4,2	-	1,3	1,3	2,4	1,6
12	BJB	0,7	-	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,3	0,1
13	Bank Syariah Mandiri	0,1	0,9	-	-	-	-	-	0,3	0,2	0,1	-	0,5	0,1	0,3
14	BRI Syariah	0,1	0,2	0,1	0,3	-	-	0,3	-	0,7	0,1	-	0,3	-	0,2
15	BNI Syariah	0,1	-	0,6	-	0,3	-	-	-	-	-	-	0,6	0,8	0,3
16	BTN Syariah	-	-	0,3	-	-	-	0,1	-	-	0,3	-	0,2	0,9	0,2
17	BCA Syariah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	0,0
18	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,0
19	Bank Mega Syariah	-	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
20	BPR	0,1	-	0,1	-	-	-	-	-	0,1	-	-	0,1	-	0,0
21	Pegadaian Syariah	-	0,3	-	-	-	-	-	-	-	0,3	-	0,0	-	0,0
22	Lainnya	0,7	0,6	0,6	-	-	-	0,1	-	-	0,5	0,1	0,6	4,2	0,6
23	Tidak Ada	49,4	72,8	52,0	51,7	57,6	75,2	62,0	63,5	70,8	69,2	68,7	61,8	45,6	61,7
Total		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) Tanah Laut, (2) Kotabaru, (3) Banjar, (4) Barito Kuala, (5) Tapin, (6) Hulu Sungai Selatan, (7) Hulu Sungai Tengah, (8) Hulu Sungai Utara, (9) Tabalong, (10) Tanah Bumbu, (11) Balangan, (12) Banjarmasin, (13) Banjarbaru

Berdasarkan rekapitulasi data persentase responden pada Tabel 63 di atas menunjukkan bahwa responden yang menyatakan kemudahan akses penyalur kredit dalam lingkup provinsi terdapat 14,56% ke Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan 13.6% ke Bank KALSEL. Kabupaten yang mempunyai minat dominan ke Bank KALSEL yaitu kota Banjarmasin 17,53 %, Kota Banjarbaru 12,53%, Kabupaten Tanah Bumbu 10.71%, Kabupaten Tanah Laut 10,59%, dan Hulu Sungai Tengah 9,82%. Daerah yang sangat rendah persentase kemudahan akses terhadap Bank KALSEL, yakni Kabupaten Tapin dan Hulu Sungai (3,18%), Kabupaten Barito Kuala 4,12%, dan Hulu Sungai Selatan 5,24%. Namun, kemudahan akses penyalur kredit ini kurang didukung oleh data penelitian yang menyatakan bahwa hanya 61% frekuensi pinjaman yang konsisten di Bank KALSEL (1 kali di lembaga yang sama).

4.2.4.2. Informasi Penyalur Kredit

Ada banyak sumber informasi kredit yang diterima oleh masyarakat sebelum memutuskan menentukan jenis produk pembiayaan yang dipilih, yakni: (a) pihak pembiayaan, (b) media elektronik, (c) rekan kerja, dan (d) saudara. Berikut jumlah dan persentase responden terhadap sumber informasi kredit:

Tabel 64. Sumber Informasi Kredit

No	Kab/Kota	Sumber Informasi Kredit						Total
		Pihak Pembiayaan	Media Elektronik	Rekan Kerja	Teman	Saudara	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	239	12	75	25	8	350	709
2	Kotabaru	63	5	59	43	6	470	646
3	Banjar	159	11	87	52	13	349	671
4	Barito Kuala	192	10	66	35	28	354	685
5	Tapin	230	5	39	11	1	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	104	3	33	19	0	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	69	6	93	87	33	470	758
8	Hulu Sungai Utara	78	7	46	72	20	388	611
9	Tabalong	72	7	58	77	35	603	852
10	Tanah Bumbu	109	7	56	50	11	524	757
11	Balangan	125	6	86	45	17	612	891
12	Banjarmasin	1030	93	258	149	127	2676	4333
13	Banjarbaru	233	26	122	34	13	359	787
Total		2703	198	1078	699	312	8025	13015
Persentase (%)								

No	Kab/Kota	Sumber Informasi Kredit						Total
		Pihak Pembiayaan	Media Elektronik	Rekan Kerja	Teman	Saudara	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	33.71	1.69	10.58	3.53	1.13	49.37	100
2	Kotabaru	9.75	0.77	9.13	6.66	0.93	72.76	100
3	Banjar	23.70	1.64	12.97	7.75	1.94	52.01	100
4	Barito Kuala	28.03	1.46	9.64	5.11	4.09	51.68	100
5	Tapin	34.12	0.74	5.79	1.63	0.15	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	16.22	0.47	5.15	2.96	0.00	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	9.10	0.79	12.27	11.48	4.35	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	12.77	1.15	7.53	11.78	3.27	63.50	100
9	Tabalong	8.45	0.82	6.81	9.04	4.11	70.77	100
10	Tanah Bumbu	14.40	0.92	7.40	6.61	1.45	69.22	100
11	Balangan	14.03	0.67	9.65	5.05	1.91	68.69	100
12	Banjarmasin	23.77	2.15	5.95	3.44	2.93	61.76	100
13	Banjarbaru	29.61	3.30	15.50	4.32	1.65	45.62	100
Total		20.77	1.52	8.28	5.37	2.40	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 64 di atas menjelaskan bahwa sumber informasi kredit terbesar diperoleh dari pihak pembiayaan sebesar 20.77% (2.703 responden) dan 61.66% (8.025 responden) tidak tahu. Sumber informasi kredit sangat diperlukan masyarakat agar lebih cepat dan akurat informasi tentang berbagai produk pembiayaan oleh bank atau lembaga lainnya. Kurangnya informasi produk pembiayaan berpengaruh terhadap rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap berbagai jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh bank.

Tabel 64 juga menggambarkan bahwa Kabupaten/kota yang memiliki responden paling tinggi memilih sumber informasi kredit dari pihak pembiayaan adalah Kabupaten Tapin (34.12%) dan Kabupaten Tanah Laut (33.71%), sedangkan paling rendah adalah Kabupaten Tabalong (8.45%), Kabupaten Hulu Sungai Tengah (9.10%) dan Kabupaten Kotabaru (9.75%). Selanjutnya kabupaten/kota yang memiliki responden paling tinggi memilih sumber informasi kredit dari media elektronik adalah Kota Banjarbaru (3.30%) dan Kota Banjarmasin (2.15%). Data yang menggambarkan kabupaten/kota yang memiliki responden paling rendah memilih sumber informasi kredit dari media elektronik adalah Kabupaten Hulu Sungai Selatan (0.47%), Kabupaten Balangan (0.67%),

Kabupaten Tapin (0.74%) Kabupaten Kotabaru (0.77%), Kabupaten Tabalong (0.82%) dan Kabupaten Tanah Bumbu (0.92%).

Tabel 65. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Informasi Penyalur Kredit

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Sumber Informasi Kredit						Total
		Media Elektronik	Pihak Pembiayaan	Rekan Kerja	Saudara	Tem-an	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	0,01	-	-	0,01	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	0,02	0,01	-	0,02	-	0,05
5	BPR	-	0,01	0,02	-	0,02	-	0,05
6	Bank Mega	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01	-	0,06
7	BJB	0,01	0,07	0,01	-	0,02	-	0,10
8	Bank Danamon	0,01	0,06	0,01	0,02	0,03	-	0,12
9	BTN Syariah	-	0,05	0,10	0,01	-	-	0,15
10	Pegadaian	-	0,11	0,05	0,02	0,02	-	0,19
11	BRI Syariah	-	0,15	0,01	0,03	0,04	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,16	0,02	0,02	0,05	-	0,27
13	BNI Syariah	0,02	0,15	0,02	0,03	0,07	-	0,29
14	Koperasi	0,01	0,09	0,12	0,06	0,15	-	0,44
15	Lainnya	0,02	0,43	0,02	0,08	0,05	-	0,60
16	BCA	0,02	0,41	0,29	0,06	0,03	-	0,81
17	BNI 46	0,10	0,88	0,19	0,17	0,16	-	1,51
18	Leasing	0,03	0,88	0,15	0,18	0,32	-	1,56
19	BTN	0,08	1,14	0,18	0,12	0,35	-	1,87
20	Bank Mandiri	0,23	1,27	0,49	0,20	0,18	-	2,37
21	Bank KALSEL	0,54	5,89	4,56	0,45	1,63	-	13,06
22	BRI	0,43	8,96	2,01	0,96	2,22	-	14,58
23	Tidak Ada	-	-	-	-	-	61,66	61,66
	Total	1,52	20,77	8,28	2,40	5,37	61,66	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 65 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel informasi penyalur kredit, menunjukkan bahwa mayoritas responden mendapatkan informasi kredit dari pihak pembiayaan (20,77%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (8,96%), responden yang mendapatkan informasi dari rekan kerja (8,28%) dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL (4,56%). Artinya dapat disimpulkan bahwa responden mayoritas mendapatkan informasi dari pihak pembiayaan dan rekan kerja.

4.2.4.3. Layanan Administrasi

Keputusan seseorang mengambil kredit dipengaruhi oleh banyak faktor. Hasil penelitian Astuti (2011) menjelaskan bahwa faktor pelayanan yang terdiri

dari variabel jaminan dan empati, berpengaruh dalam pengambilan kredit. Berikut jawaban responden terhadap layanan administrasi kredit pegawai pada lembaga pembiayaan:

Tabel 66. Layanan Administrasi Kredit

No	Kab/Kota	Layanan Administrasi Kredit				Persentase (%)			
		Mudah	Tidak Mudah	Tidak Ada	Total	Mudah	Tidak Mudah	Tidak Ada	Total
1	Tanah Laut	352	7	350	709	49.65	0.99	49.37	100
2	Kotabaru	171	5	470	646	26.47	0.77	72.76	100
3	Banjar	314	8	349	671	46.80	1.19	52.01	100
4	Barito Kuala	331	0	354	685	48.32	0.00	51.68	100
5	Tapin	282	4	388	674	41.84	0.59	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	151	8	482	641	23.56	1.25	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	268	20	470	758	35.36	2.64	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	219	4	388	611	35.84	0.65	63.50	100
9	Tabalong	249	0	603	852	29.23	0.00	70.77	100
10	Tanah Bumbu	214	19	524	757	28.27	2.51	69.22	100
11	Balangan	275	4	612	891	30.86	0.45	68.69	100
12	Banjarmasin	1641	16	2676	4333	37.87	0.37	61.76	100
13	Banjarbaru	421	7	359	787	53.49	0.89	45.62	100
Total		4888	102	8025	13015	37.56	0.78	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 66 di atas menunjukkan bahwa responden menyatakan layanan administrasi kredit “mudah” (37.56%). Data menggambarkan bahwa Kabupaten yang memiliki responden paling tinggi menyatakan layanan administrasi kredit “mudah” adalah Kota Banjarbaru (53.49%) dan Kabupaten Tanah Laut (49.65%). Sedangkan paling rendah Kabupaten HSS (23.56%), Kabupaten Kotabaru (26.47%), Kabupaten Tanah Bumbu (28.27%). Sedangkan kabupaten/kota yang memiliki responden menyatakan layanan administrasi kredit “tidak mudah” paling tinggi adalah Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST) (2.64%) dan Kabupaten Tanah Bumbu (2.51%). Paling rendah adalah Kabupaten Tabalong dan Kabupaten Batola (0.00%). Tingginya tingkat kemudahan layanan administrasi kredit sebagaimana data yang ditemukan, tidak didukung oleh jumlah kredit pinjaman oleh responden. Menurut data bahwa jumlah kredit pinjaman pertama nasabah Bank KALSEL adalah antara 25-100 juta yang dikategorikan kecil. Data ini didukung oleh rendahnya tujuan responden melakukan pinjaman, yakni konsumtif bukan modal usaha.

Tabel 67. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Layanan Administrasi

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Layanan Administrasi			Total
		Mudah	Tidak Mudah	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	0,01
3	BCA Syariah	0,02	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	0,05
5	BPR	0,05	-	-	0,05
6	Bank Mega	0,06	-	-	0,06
7	BJB	0,10	-	-	0,10
8	Bank Danamon	0,12	0,01	-	0,12
9	BTN Syariah	0,15	0,01	-	0,15
10	Pegadaian	0,19	-	-	0,19
11	BRI Syariah	0,22	-	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,26	0,01	-	0,27
13	BNI Syariah	0,29	-	-	0,29
14	Koperasi	0,44	-	-	0,44
15	Lainnya	0,60	-	-	0,60
16	BCA	0,81	-	-	0,81
17	BNI 46	1,49	0,02	-	1,51
18	Leasing	1,55	0,01	-	1,56
19	BTN	1,81	0,05	-	1,87
20	Bank Mandiri	2,37	0,01	-	2,37
21	Bank KALSEL	12,47	0,59	-	13,06
22	BRI	14,50	0,08	-	14,58
23	Tidak Ada	-	-	61,66	61,66
	Total	37,56	0,78	61,66	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 67 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel layanan administrasi kredit, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan layanan administrasi mudah (37,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (14,50%) dan Bank KALSEL (12,47%). Responden yang menyatakan layanan administrasi tidak mudah (0,78%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,59%) dan BRI (0,08%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden yang menyatakan layanan administrasi mudah pada pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang menyatakan tidak mudah pada pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

4.2.4.4. Proses Layanan Pegawai

Keputusan seseorang mengambil kredit dipengaruhi oleh banyak faktor. Hasil penelitian Astuti (2011) menjelaskan bahwa faktor pelayanan yang terdiri

dari variabel jaminan dan empati, berpengaruh dalam pengambilan kredit. Jawaban responden terhadap proses layanan pegawai pada lembaga pembiayaan, disajikan pada tabel berikut.

Tabel 68. Layanan Administrasi Kredit

No	Kab/Kota	Proses Layanan Pegawai					Total
		Tidak Baik	Kurang Baik	Cukup Baik	Baik	Sangat Baik	
1	Tanah Laut	1	1	335	22	350	709
2	Kotabaru	0	4	155	17	470	646
3	Banjar	1	2	294	25	349	671
4	Barito Kuala	0	2	324	5	354	685
5	Tapin	1	1	271	13	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	2	2	145	10	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	8	13	256	11	470	758
8	Hulu Sungai Utara	3	2	202	16	388	611
9	Tabalong	2	0	243	4	603	852
10	Tanah Bumbu	3	6	194	30	524	757
11	Balangan	0	2	262	15	612	891
12	Banjarmasin	17	23	1518	99	2676	4333
13	Banjarbaru	0	5	386	37	359	787
Total		38	63	4585	304	8.025	13.015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	0.14	0.14	47.25	3.10	49.37	100
2	Kotabaru	0.00	0.62	23.99	2.63	72.76	100
3	Banjar	0.15	0.30	43.82	3.73	52.01	100
4	Barito Kuala	0.00	0.29	47.30	0.73	51.68	100
5	Tapin	0.15	0.15	40.21	1.93	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	0.31	0.31	22.62	1.56	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	1.06	1.72	33.77	1.45	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	0.49	0.33	33.06	2.62	63.50	100
9	Tabalong	0.23	0.00	28.52	0.47	70.77	100
10	Tanah Bumbu	0.40	0.79	25.63	3.96	69.22	100
11	Balangan	0.00	0.22	29.41	1.68	68.69	100
12	Banjarmasin	0.39	0.53	35.03	2.28	61.76	100
13	Banjarbaru	0.00	0.64	49.05	4.70	45.62	100
Total		0.29	0.48	35.23	2.34	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 68 di atas menjelaskan bahwa yang menjadi faktor tertinggi responden menyatakan “tidak baik” dalam proses layanan pegawai lingkup provinsi berjumlah 38 responden (0,29%), sementara pilihan pernyataan “baik” sejumlah 4.585 responden (35,23%). Pada lingkup kabupaten/kota persentase responden yang menyatakan “tidak baik” paling tinggi Kabupaten Hulu Sungai Tengah (1,06%), Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) (0.49%), Kabupaten Tanah

Bumbu (0,40%) dan Kota Banjarmasin (0,39%). Paling rendah Kota Banjarbaru, Kabupaten Balangan, Kabupaten Barito Kuala dan Kabupaten Kotabaru (0,00%).

Tabel 69. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Layanan Pegawai

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Layanan Pegawai					Total
		Tidak Ada	Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,01	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,04	0,01	0,05
5	BPR	-	-	-	0,05	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	0,01	0,05	0,01	0,06
7	BJB	-	-	0,01	0,09	-	0,10
8	Bank Danamon	-	-	0,01	0,11	0,01	0,12
9	BTN Syariah	-	-	0,01	0,15	-	0,15
10	Pegadaian	-	-	-	0,18	0,01	0,19
11	BRI Syariah	-	-	0,01	0,21	0,01	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,01	0,01	0,22	0,04	0,27
13	BNI Syariah	-	-	-	0,25	0,04	0,29
14	Koperasi	-	-	0,01	0,41	0,02	0,44
15	Lainnya	-	-	0,01	0,57	0,02	0,60
16	BCA	-	-	0,01	0,76	0,05	0,81
17	BNI 46	-	-	0,03	1,36	0,12	1,51
18	Leasing	-	-	-	1,55	0,01	1,56
19	BTN	-	-	0,02	1,75	0,09	1,87
20	Bank Mandiri	-	-	0,02	2,27	0,08	2,37
21	Bank KALSEL	-	0,08	0,26	11,53	1,18	13,06
22	BRI	-	0,20	0,08	13,65	0,65	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	-	61,66
	Total	61,66	0,29	0,48	35,23	2,34	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 69 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel layanan pegawai, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan layanan pegawai baik (35,23%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,65%) dan Bank KALSEL (11,53%). Responden yang menyatakan layanan pegawai sangat baik (2,34%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,18%) dan BRI (0,65%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan layanan pegawai baik dominan pada pilihan pembiayaan BRI, sedangkan layanan pegawai sangat baik dominan pada pilihan pembiayaan Bank KALSEL.

4.2.4.5. Keamanan

Setiap nasabah sebuah lembaga perkreditan sangat berharap agar selama bertransaksi terhindar dari berbagai hal yang dapat merugikan dirinya, seperti kredit macet, kondisi keamanan di lokasi pembiayaan, khawatir tertelan terhadap mesin ATM, dan kejahatan perbankan lainnya. Berikut jawaban respondens terhadap keamanan lembaga pembiayaan:

Tabel 70. Layanan Administrasi Kredit

No	Kab/Kota	Keamanan					Total
		Tidak Aman	Cukup Aman	Aman	Sangat Aman	Tidak Memilih	
1	Tanah Laut	2	16	326	15	350	709
2	Kotabaru	0	10	142	24	470	646
3	Banjar	2	13	292	15	349	671
4	Barito Kuala	0	13	285	33	354	685
5	Tapin	1	9	264	12	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	0	12	136	11	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	0	17	264	7	470	758
8	Hulu Sungai Utara	1	11	195	16	388	611
9	Tabalong	1	7	239	2	603	852
10	Tanah Bumbu	3	15	194	21	524	757
11	Balangan	1	12	259	7	612	891
12	Banjarmasin	8	77	1449	123	2676	4333
13	Banjarbaru	1	19	373	35	359	787
Total		20	231	4.418	321	8.025	13.015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	0.28	2.26	45.98	2.12	49.37	100
2	Kotabaru	0.00	1.55	21.98	3.72	72.76	100
3	Banjar	0.30	1.94	43.52	2.24	52.01	100
4	Barito Kuala	0.00	1.90	41.61	4.82	51.68	100
5	Tapin	0.15	1.34	39.17	1.78	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	0.00	1.87	21.22	1.72	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	0.00	2.24	34.83	0.92	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	0.16	1.80	31.91	2.62	63.50	100
9	Tabalong	0.12	0.82	28.05	0.23	70.77	100
10	Tanah Bumbu	0.40	1.98	25.63	2.77	69.22	100
11	Balangan	0.11	1.35	29.07	0.79	68.69	100
12	Banjarmasin	0.18	1.78	33.44	2.84	61.76	100
13	Banjarbaru	0.13	2.41	47.40	4.45	45.62	100
Total		0.15	1.77	33.95	2.47	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 70 di atas menjelaskan bahwa tingkat keamanan responden, yakni berada pada pilihan “tidak aman” paling tinggi Kabupaten Tanah Bumbu (0,40%), Kabupaten Banjar (0.30%) Kabupaten Tanah Laut (0.28%). Sedangkan pilihan “aman” oleh responden paling tinggi Kota Banjarbaru (47.40%), Kabupaten Tanah Laut (45.98%), Kabupaten Banjar 43.52%) dan Kabupaten Barito Kuala (41.61%).

Data responden tentang Bank KALSEL menyatakan bahwa 121 responden (7.11%) menyatakan aspek keamanan dalam kategori “tidak aman-cukup aman”. Maksudnya, responden masih “ragu” terhadap tingkat keamanan Bank KALSEL atau masih ada rasa was-was oleh masyarakat ketika bertransaksi di Bank KALSEL, walaupun prosentase tingkat rasa aman cukup tinggi (92.89%).

Tabel 71. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Keamanan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Keamanan					Total
		Tidak Ada	Tidak Aman	Cukup Aman	Aman	Sangat Aman	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,01	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,04	0,01	0,05
5	BPR	-	-	-	0,05	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	0,02	0,03	0,02	0,06
7	BJB	-	-	0,02	0,07	0,01	0,10
8	Bank Danamon	-	-	0,01	0,11	0,01	0,12
9	BTN Syariah	-	-	0,02	0,13	0,01	0,15
10	Pegadaian	-	-	0,06	0,12	0,01	0,19
11	BRI Syariah	-	-	-	0,21	0,02	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	-	0,02	0,23	0,02	0,27
13	BNI Syariah	-	-	0,01	0,24	0,05	0,29
14	Koperasi	-	-	0,03	0,38	0,02	0,44
15	Lainnya	-	-	0,01	0,57	0,02	0,60
16	BCA	-	-	-	0,76	0,05	0,81
17	BNI 46	-	-	0,05	1,32	0,14	1,51
18	Leasing	-	-	-	1,55	0,01	1,56
19	BTN	-	-	0,08	1,77	0,02	1,87
20	Bank Mandiri	-	0,02	0,22	2,06	0,08	2,37
21	Bank KALSEL	-	0,09	0,84	10,98	1,15	13,06
22	BRI	-	0,04	0,41	13,31	0,83	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	-	61,66
	Total	61,66	0,15	1,77	33,95	2,47	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 71 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel keamanan, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan aman (33,95%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,31%) dan Bank KALSEL (10,98%). Responden yang menyatakan sangat aman (2,47%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,15%) dan BRI (0,83%), sedangkan responden yang menyatakan tidak aman (0,15%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,09%), dan BRI (0,04%). Artinya,

dapat disimpulkan bahwa dominan responden yang merasa aman pada pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL merasa sangat aman dan tidak aman.

4.2.4.6. Kepuasan Layanan

Keputusan seseorang mengambil kredit dipengaruhi oleh banyak faktor. Hasil penelitian Astuti (2011) menjelaskan bahwa faktor pelayanan yang terdiri dari variabel jaminan dan empati, berpengaruh dalam pengambilan kredit.

Tabel 72. Kepuasan Layanan Kredit

No	Kab/Kota	Kepuasan Layanan					Total
		Tidak Puas	Kurang Puas	Puas	Sangat Puas	Tidak Memilih	
1	Tanah Laut	2	5	344	8	350	709
2	Kotabaru	1	18	142	15	470	646
3	Banjar	3	7	294	18	349	671
4	Barito Kuala	0	1	316	14	354	685
5	Tapin	0	3	276	7	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	1	9	140	9	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	6	18	254	10	470	758
8	Hulu Sungai Utara	2	5	206	10	388	611
9	Tabalong	0	3	243	3	603	852
10	Tanah Bumbu	5	11	188	29	524	757
11	Balangan	1	6	266	6	612	891
12	Banjarmasin	6	34	1457	160	2676	4333
13	Banjarbaru	0	15	382	31	359	787
Total		27	135	4508	320	8.025	13.015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	0.28	0.71	48.52	1.13	49.37	100
2	Kotabaru	0.15	2.79	21.98	2.32	72.76	100
3	Banjar	0.45	1.04	43.82	2.68	52.01	100
4	Barito Kuala	0.00	0.15	46.13	2.04	51.68	100
5	Tapin	0.00	0.45	40.95	1.04	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	0.16	1.40	21.84	1.40	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	0.79	2.37	33.51	1.32	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	0.33	0.82	33.72	1.64	63.50	100
9	Tabalong	0.00	0.35	28.52	0.35	70.77	100
10	Tanah Bumbu	0.66	1.45	24.83	3.83	69.22	100
11	Balangan	0.11	0.67	29.85	0.67	68.69	100
12	Banjarmasin	0.14	0.78	33.63	3.69	61.76	100
13	Banjarbaru	0.00	1.91	48.54	3.94	45.62	100
Total		0.21	1.04	34.64	2.46	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 72 di atas menjelaskan bahwa tingkat persentase kepuasan layanan responden, yakni pada pilihan “tidak puas” paling tinggi Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST) (0.79%), Kabupaten Tanah Bumbu (0.66%) dan Kabupaten Banjar

(0.66%). Paling rendah Kota Banjarbaru, Kabupaten Tabalong dan Kabupaten Tapin (0.00%).

Tabel 73. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Kepuasan Layanan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Kepuasan Layanan					Total
		Tidak Ada	Tidak Puas	Cukup Puas	Puas	Sangat Puas	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,01	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,04	0,01	0,05
5	BPR	-	-	-	0,04	0,01	0,05
6	Bank Mega	-	-	-	0,05	0,02	0,06
7	BJB	-	-	0,01	0,09	-	0,10
8	Bank Danamon	-	0,01	-	0,10	0,02	0,12
9	BTN Syariah	-	-	0,02	0,12	0,01	0,15
10	Pegadaian	-	-	-	0,16	0,03	0,19
11	BRI Syariah	-	-	0,01	0,22	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	-	0,01	0,24	0,02	0,27
13	BNI Syariah	-	-	-	0,25	0,05	0,29
14	Koperasi	-	-	0,01	0,42	0,01	0,44
15	Lainnya	-	-	0,02	0,56	0,02	0,60
16	BCA	-	-	-	0,51	0,31	0,81
17	BNI 46	-	-	0,05	1,32	0,13	1,51
18	Leasing	-	-	0,05	1,51	-	1,56
19	BTN	-	0,01	0,07	1,74	0,05	1,87
20	Bank Mandiri	-	0,02	0,07	2,10	0,18	2,37
21	Bank KALSEL	-	0,13	0,59	11,34	1,00	13,06
22	BRI	-	0,04	0,13	13,81	0,61	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	-	61,66
	Total	61,66	0,21	1,04	34,64	2,46	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 73 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel kepuasan layanan, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan puas (34,64%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,81%) dan Bank KALSEL (11,34%). Responden yang menyatakan sangat puas (2,46%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,00%) dan BRI (0,61%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden merasa puas terhadap layanan kredit dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang merasa sangat puas dan tidak puas dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

4.2.4.7. Tingkat Suku Bunga

Tingkat suku bunga merupakan diantara faktor utama yang menjadi pertimbangan oleh nasabah ketika akan memutuskan untuk mengambil kredit (Tjoekam, 1999). Banyak penelitian yang telah dilakukan terkait hubungan antara faktor tingkat suku bunga dengan keputusan nasabah dalam mengambil kredit, (Banjarnahor, 2006). Faktor tingkat suku bunga berpengaruh positif terhadap permintaan kredit. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Situngkir (2008) dan Aryaningsih (2008) bahwa faktor tingkat suku bunga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan permintaan kredit. jumlah dan persentase responden yang memilih terkait tingkat suku bunga disajikan pada Tabel 74 berikut.

Tabel 74. Tingkat Suku Bunga

No	Kab/Kota	Tingkat Suku Bunga				Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	181	160	18	350	709
2	Kotabaru	31	139	6	470	646
3	Banjar	164	145	13	349	671
4	Barito Kuala	138	158	35	354	685
5	Tapin	58	226	2	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	26	129	4	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	179	104	5	470	758
8	Hulu Sungai Utara	150	70	3	388	611
9	Tabalong	156	78	15	603	852
10	Tanah Bumbu	38	177	18	524	757
11	Balangan	116	157	6	612	891
12	Banjarmasin	933	543	181	2676	4333
13	Banjarbaru	161	204	63	359	787
Total		2331	2290	369	8025	13015
Persentase (%)						
1	Tanah Laut	25.53	22.57	2.54	49.37	100
2	Kotabaru	4.80	21.52	0.93	72.76	100
3	Banjar	24.44	21.61	1.94	52.01	100
4	Barito Kuala	20.15	23.07	5.11	51.68	100
5	Tapin	8.61	33.53	0.30	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	4.06	20.12	0.62	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	23.61	13.72	0.66	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	24.55	11.46	0.49	63.50	100
9	Tabalong	18.31	9.15	1.76	70.77	100
10	Tanah Bumbu	5.02	23.38	2.38	69.22	100
11	Balangan	13.02	17.62	0.67	68.69	100
12	Banjarmasin	21.53	12.53	4.18	61.76	100
13	Banjarbaru	20.46	25.92	8.01	45.62	100
Total		2331	2290	369	8025	13015

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan data pada Tabel 74 di atas menunjukkan bahwa responden menyatakan tingkat suku bunga lembaga pembiayaan di Kalimantan Selatan tergolong “rendah” (17.91%) atau 2.331 responden. Pada lingkup kabupaten/kota yang menyatakan prosentase tingkat suku bunga “rendah”, yakni Kabupaten Tanah Laut (25.53%), Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) (24.55%) dan Kabupaten Banjar (24.44%). Sedangkan lingkup kabupaten/kota yang menyatakan prosentase suku bunga “tinggi”, yakni Kota Banjarbaru (8.01%), Kabupaten Barito Kuala (5.11%), dan Kota Banjarmasin (4.18%). Fakta tentang tingkat suku bunga pada Bank KALSEL bahwa mayoritas responden (67%) menyatakan kategori sedang artinya tidak terlalu rendah (seharusnya rendah).

Tabel 75. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Tingkat Suku Bunga

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Tingkat Suku Bunga				Total
		Tidak Ada	Rendah	Sedang	Tinggi	
1	Bank Mega Syariah	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	0,01	0,01	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	0,05	-	0,05
5	BPR	-	0,02	0,02	0,01	0,05
6	Bank Mega	-	0,02	0,04	0,01	0,06
7	BJB	-	0,03	0,07	-	0,10
8	Bank Danamon	-	0,07	0,03	0,02	0,12
9	BTN Syariah	-	0,07	0,06	0,02	0,15
10	Pegadaian	-	0,04	0,14	0,02	0,19
11	BRI Syariah	-	0,12	0,07	0,03	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,12	0,12	0,02	0,27
13	BNI Syariah	-	0,10	0,18	0,01	0,29
14	Koperasi	-	0,23	0,15	0,06	0,44
15	Lainnya	-	0,44	0,12	0,04	0,60
16	BCA	-	0,63	0,12	0,07	0,81
17	BNI 46	-	0,78	0,55	0,18	1,51
18	Leasing	-	0,68	0,72	0,15	1,56
19	BTN	-	0,59	1,09	0,18	1,87
20	Bank Mandiri	-	1,15	1,01	0,21	2,37
21	Bank KALSEL	-	3,10	8,81	1,15	13,06
22	BRI	-	9,71	4,22	0,65	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	61,66
	Total	61,66	17,91	17,60	2,84	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 75 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel tingkat suku bunga, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan tingkat suku bunga rendah (17,91%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu

BRI (9,71%) dan Bank KALSEL (3,10%). Responden yang menyatakan suku bunga tinggi (2,84%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,15%) dan BRI (0,65%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan tingkat suku bunga rendah dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang menyatakan sedang dan tinggi dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

4.2.4.8. Jenis Agunan

Fungsi agunan dalam kegiatan perkreditan perbankan adalah untuk menjamin pembayaran kredit yang dalam kehidupan dan kegiatan perbankan bertujuan pula untuk mengamankan dana pihak ketiga yang dikelola oleh bank yang bersangkutan, selain itu juga untuk memenuhi ketentuan perkreditan yang dikeluarkan Bank Sentral (Ni Made Arini, dkk., 2016). Berger dan Udell (2002) menyatakan bahwa *relationship lending* secara empiris berhubungan dengan mengurangi permintaan akan jaminan atau collateral. Tabel berikut adalah jumlah dan prosentase jenis agunan menurut responden.

Tabel 76. Tingkat Suku Bunga

No	Kab/Kota	Jenis Agunan							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
1	Tanah Laut	301	11	23	0	0	24	350	709
2	Kotabaru	141	11	18	0	2	4	470	646
3	Banjar	281	12	13	0	0	16	349	671
4	Barito Kuala	312	1	8	0	0	10	354	685
5	Tapin	272	8	5	0	0	1	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	142	9	8	0	0	0	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	278	3	5	0	0	2	470	758
8	Hulu Sungai Utara	210	3	4	0	0	6	388	611
9	Tabalong	237	4	4	0	1	3	603	852
10	Tanah Bumbu	188	27	13	0	2	3	524	757
11	Balangan	263	8	7	0	0	1	612	891
12	Banjarmasin	1449	31	77	10	4	86	2676	4333
13	Banjarbaru	364	5	10	1	1	47	359	787
Total		4438	133	195	11	10	203	8025	13015
Persentase (%)									
1	Tanah Laut	42.45	1.55	3.24	0.00	0.00	3.39	49.37	100
2	Kotabaru	21.83	1.70	2.79	0.00	0.31	0.62	72.76	100
3	Banjar	41.88	1.79	1.94	0.00	0.00	2.38	52.01	100
4	Barito Kuala	45.55	0.15	1.17	0.00	0.00	1.46	51.68	100
5	Tapin	40.36	1.19	0.74	0.00	0.00	0.15	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	22.15	1.40	1.25	0.00	0.00	0.00	75.20	100

No	Kab/Kota	Jenis Agunan							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
7	Hulu Sungai Tengah	36.68	0.40	0.66	0.00	0.00	0.26	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	34.37	0.49	0.65	0.00	0.00	0.98	63.50	100
9	Tabalong	27.82	0.47	0.47	0.00	0.12	0.35	70.77	100
10	Tanah Bumbu	24.83	3.57	1.72	0.00	0.26	0.40	69.22	100
11	Balangan	29.52	0.90	0.79	0.00	0.00	0.11	68.69	100
12	Banjarmasin	33.44	0.72	1.78	0.23	0.09	1.98	61.76	100
13	Banjarbaru	46.25	0.64	1.27	0.13	0.13	5.97	45.62	100
Total		34.10	1.02	1.50	0.08	0.08	1.56	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: 1. Surat Berharga, 2. Tanah, 3. Bangunan, 4. Mesin-Mesin Pabrik, 5. Logam Mulia, 6. Tanpa Agunan, 7. Tidak ada

Surat berharga adalah diantara jenis agunan yang paling diminati oleh responden, yakni 34.10% (4.438 responden). Namun, sejumlah 61.66% (8025) responden menyatakan “tidak ada” yang dimaknai bahwa responden lebih memilih untuk tidak meminjam ke pihak bank manapun. Selain itu, data juga menggambarkan bahwa lingkup kabupaten/kota yang memiliki responden “paling tinggi” memilih jenis agunan “surat berharga” adalah kota Banjarbaru (46.25%) dan “paling rendah” adalah Kabupaten Kotabaru (21.83%). Jenis agunan berupa tanah paling tinggi adalah Kabupaten Tanah Bumbu (3.57%) dan paling rendah adalah Kabupaten Barito Kuala (0.15%). Jenis agunan berupa bangunan paling tinggi adalah Kabupaten Tanah Laut (3.24%) dan paling rendah Kabupaten Tabalong (0.47%). Sedangkan tanpa agunan paling tinggi adalah Kota Banjarbaru (5.97%) dan paling rendah adalah Kabupaten Hulu Sungai Selatan (00.0%).

Tabel 77. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jenis Agunan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Agunan							Total
		Bangunan	Logam Mulia	Mesin-Mesin Pabrik	Surat Berharga	Tanah	Tanpa Agunan	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	-	-	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,05	-	-	-	0,05
5	BPR	-	-	-	0,05	-	-	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	-	0,06	-	-	-	0,06
7	BJB	-	-	-	0,10	-	-	-	0,10
8	Bank Danamon	0,01	-	-	0,11	0,01	-	-	0,12
9	BTN Syariah	0,03	-	-	0,12	0,01	-	-	0,15
10	Pegadaian	-	0,02	-	0,18	-	-	-	0,19

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jenis Agunan							Total
		Bangunan	Logam Mulia	Mesin-Mesin Pabrik	Surat Berharga	Tanah	Tanpa Agunan	Tidak Ada	
11	BRI Syariah	0,01	-	-	0,20	0,02	-	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,04	0,01	0,01	0,22	-	-	-	0,27
13	BNI Syariah	0,02	-	-	0,25	0,02	0,01	-	0,29
14	Koperasi	0,02	0,01	-	0,38	0,02	0,02	-	0,44
15	Lainnya	0,01	-	-	0,19	0,01	0,39	-	0,60
16	BCA	-	-	0,01	0,78	0,01	0,02	-	0,81
17	BNI 46	0,12	-	0,02	1,27	0,06	0,04	-	1,51
18	Leasing	-	-	-	1,06	-	0,50	-	1,56
19	BTN	0,09	0,01	-	1,39	0,06	0,32	-	1,87
20	Bank Mandiri	0,08	0,01	0,01	2,20	0,04	0,05	-	2,37
21	Bank KALSEL	0,60	0,02	0,01	11,96	0,47	-	-	13,06
22	BRI	0,48	0,01	0,03	13,52	0,32	0,22	-	14,58
23	Tidak Ada	-	-	-	-	-	-	61,66	61,66
	Total	1,50	0,08	0,08	34,10	1,02	1,56	61,66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 77 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel jenis agunan, menunjukkan bahwa jenis agunan mayoritas responden adalah surat berharga (34,10%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,52%) dan Bank KALSEL (11,96%). Responden yang menyatakan tanpa agunan (1,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu leasing (0,50%), dan bangunan (1,50%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,60%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa jenis agunan responden surat berharga dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, jenis agunan tanpa agunan dominan leasing, bangunan dominan Bank KALSEL, jenis agunan tanah dominan Bank KALSEL, jenis agunan mesin-mesin pabrik dominan BRI, dan jenis agunan logam mulia Bank KALSEL dan Pegadaian.

4.2.4.9. Brand (Image)

Menurut Keller (2000) citra (*image*) terdiri dari dua faktor utama, yaitu: (a) Faktor fisik yaitu desain, kemasan, logo, nama merk, fungsi dan kegunaan produk dari merk itu. (b) Faktor psikologis, yakni dibentuk oleh emosi, kepercayaan, nilai dan kepribadian yang dianggap oleh konsumen dapat menggambarkan produk dari merk tersebut. Citra merk sangat erat kaitannya dengan apa yang dipikirkan,

dirasakan, terhadap merk tertentu, sehingga citra merk faktor psikologis lebih berperan dibandingkan faktor fisik. Menjadi keharusan bagi lembaga pembiayaan untuk mencipta citra (image) sebaik mungkin untuk meraih simpati dari para nasabah.

Tabel 78. Brand (Image)

No	Kab/Kota	Brand (Image)					Total
		1	2	3	4	5	
1	Tanah Laut	6	11	340	2	350	709
2	Kotabaru	1	31	143	1	470	646
3	Banjar	5	32	281	4	349	671
4	Barito Kuala	12	23	285	11	354	685
5	Tapin	2	1	282	1	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	2	16	141	0	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	5	19	260	4	470	758
8	Hulu Sungai Utara	5	6	207	5	388	611
9	Tabalong	2	9	237	1	603	852
10	Tanah Bumbu	9	41	177	6	524	757
11	Balangan	7	9	263	0	612	891
12	Banjarmasin	29	140	1409	79	2676	4333
13	Banjarbaru	4	21	387	16	359	787
Total		89	359	4412	130	8025	13015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	0.85	1.55	47.95	0.28	49.37	709
2	Kotabaru	0.15	4.80	22.14	0.15	72.76	646
3	Banjar	0.75	4.77	41.88	0.60	52.01	671
4	Barito Kuala	1.75	3.36	41.61	1.61	51.68	685
5	Tapin	0.30	0.15	41.84	0.15	57.57	674
6	Hulu Sungai Selatan	0.31	2.50	22.00	0.00	75.20	641
7	Hulu Sungai Tengah	0.66	2.51	34.30	0.53	62.01	758
8	Hulu Sungai Utara	0.82	0.98	33.88	0.82	63.50	611
9	Tabalong	0.23	1.06	27.82	0.12	70.77	852
10	Tanah Bumbu	1.19	5.42	23.38	0.79	69.22	757
11	Balangan	0.79	1.01	29.52	0.00	68.69	891
12	Banjarmasin	0.67	3.23	32.52	1.82	61.76	4333
13	Banjarbaru	0.51	2.67	49.17	2.03	45.62	787
Total		0.68	2.76	33.90	1.00	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) Tidak Menarik, (2) Kurang Menarik, (3) Menarik, (4) Sangat Menarik, (5) Tidak Ada

Tabel 78 di atas menunjukkan bahwa responden lingkup provinsi dominan memilih “menarik” (4.412) responden terhadap brands (*image*) sebuah produk tertentu, khususnya dalam lembaga pembiayaan, termasuk bank. Tabel juga memperlihatkan bahwa 89 responden (0,68%) menyatakan “tidak menarik” dan 359 responden (2,76%) menyatakan “kurang menarik” terhadap brands (*image*)

yang ada. Maknanya bahwa sebagian masyarakat menilai lembaga pembiayaan memiliki brands (*image*) yang “kurang menarik” dan “tidak menarik” sehingga harus menjadi perhatian bagi lembaga pembiayaan khususnya bank. Sementara itu, terdapat 217 responden (13%) yang memiliki akses langsung terhadap Bank KALSEL menyatakan “brand (*image*) tidak menarik”.

Tabel 79. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Brand (Image)

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Brand (Image)					Total
		Tidak Ada	Tidak Menarik	Kurang Menarik	Menarik	Sangat Menarik	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	-	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	0,02	0,03	-	0,05
5	BPR	-	-	0,02	0,03	-	0,05
6	Bank Mega	-	-	0,02	0,04	-	0,06
7	BJB	-	0,01	-	0,09	-	0,10
8	Bank Danamon	-	-	0,02	0,10	0,01	0,12
9	BTN Syariah	-	0,01	0,02	0,12	0,02	0,15
10	Pegadaian	-	-	0,05	0,08	0,05	0,19
11	BRI Syariah	-	-	0,02	0,20	-	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,03	0,02	0,21	0,02	0,27
13	BNI Syariah	-	0,01	0,02	0,26	0,01	0,29
14	Koperasi	-	0,01	0,05	0,38	0,01	0,44
15	Lainnya	-	-	0,02	0,57	0,01	0,60
16	BCA	-	-	-	0,63	0,18	0,81
17	BNI 46	-	-	0,14	1,30	0,07	1,51
18	Leasing	-	0,02	0,08	1,47	-	1,56
19	BTN	-	0,08	0,12	1,64	0,03	1,87
20	Bank Mandiri	-	-	0,25	2,06	0,07	2,37
21	Bank KALSEL	-	0,38	1,28	10,99	0,41	13,06
22	BRI	-	0,15	0,64	13,68	0,12	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	-	61,66
	Total	61,66	0,68	2,76	33,90	1,00	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 79 di atas menjelaskan bahwa dari aspek psikografis dengan variabel brand (*image*), menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan brand (*image*) menarik (33,90%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,68%) dan Bank KALSEL (10,99%). Responden yang menyatakan kurang menarik (2,76%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,28%), dan BRI (0,15%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan brand (*image*) menarik dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan

BRI, sedangkan responden yang menyatakan sangat menarik dan tidak menarik dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

Berdasarkan hasil dari analisa keseluruhan pada sub bab 4.2.4 dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aspek Informasi penyalur kredit: menunjukkan bahwa mayoritas responden mendapatkan informasi kredit dari pihak pembiayaan (20,77%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (8,96%), responden yang mendapatkan informasi dari rekan kerja (8,28%) dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL (4,56%). Artinya dapat disimpulkan bahwa responden mayoritas mendapatkan informasi dari pihak pembiayaan dan rekan kerja.
2. Aspek Layanan administrasi: bahwa dari aspek psikografis dengan variabel layanan administrasi kredit, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan layanan administrasi mudah (37,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (14,50%) dan Bank KALSEL (12,47%). Responden yang menyatakan layanan administrasi tidak mudah (0,78%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,59%) dan BRI (0,08%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden yang menyatakan layanan administrasi mudah pada pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang menyatakan tidak mudah pada pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.
3. Aspek Proses layanan pegawai: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan layanan pegawai baik (35,23%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,65%) dan Bank KALSEL (11,53%). Responden yang menyatakan layanan pegawai sangat baik (2,34%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,18%) dan BRI (0,65%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan layanan pegawai baik

dominan pada pilihan pembiayaan BRI, sedangkan layanan pegawai sangat baik dominan pada pilihan pembiayaan Bank KALSEL.

4. Aspek Keamanan: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan aman (33,95%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,31%) dan Bank KALSEL (10,98%). Responden yang menyatakan sangat aman (2,47%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,15%) dan BRI (0,83%), sedangkan responden yang menyatakan tidak aman (0,15%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,09%), dan BRI (0,04%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa dominan responden yang merasa aman pada pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL merasa sangat aman dan tidak aman.
5. Aspek kepuasan layanan: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan puas (34,64%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,81%) dan Bank KALSEL (11,34%). Responden yang menyatakan sangat puas (2,46%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,00%) dan BRI (0,61%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden merasa puas terhadap layanan kredit dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang merasa sangat puas dan tidak puas dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.
6. Aspek tingkat suku bunga: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan tingkat suku bunga rendah (17,91%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (9,71%) dan Bank KALSEL (3,10%). Responden yang menyatakan suku bunga tinggi (2,84%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,15%) dan BRI (0,65%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan tingkat suku bunga rendah dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang

menyatakan sedang dan tinggi dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

7. Aspek jenis agunan: menunjukkan bahwa jenis agunan mayoritas responden adalah surat berharga (34,10%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,52%) dan Bank KALSEL (11,96%). Responden yang menyatakan tanpa agunan (1,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu leasing (0,50%), dan bangunan (1,50%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (0,60%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa jenis agunan responden surat berharga dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, jenis agunan tanpa agunan dominan leasing, bangunan dominan Bank KALSEL, jenis agunan tanah dominan Bank KALSEL, jenis agunan mesin-mesin pabrik dominan BRI, dan jenis agunan logam mulia Bank KALSEL dan Pegadaian.
8. Aspek Brand (Image): menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan brand (*image*) menarik (33,90%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (13,68%) dan Bank KALSEL (10,99%). Responden yang menyatakan kurang menarik (2,76%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL (1,28%), dan BRI (0,15%). Artinya, dapat disimpulkan bahwa responden yang menyatakan brand (*image*) menarik dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI, sedangkan responden yang menyatakan sangat menarik dan tidak menarik dominan dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.

4.2.5. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Perilaku

Potensi kredit berdasarkan aspek perilaku pada penelitian ini dikaji atas 5 (lima) aspek yakni tujuan, jenis, jumlah kredit pinjaman pertama, angsuran

pembayaran kredit dan frekuensi peminjaman kredit, yang akan dibahas sebagai berikut.

4.2.5.1. Tujuan Kredit

Menurut Kasmir (2013:116) tujuan pemberian suatu kredit sebagai berikut:

1. Mencari Keuntungan. Tujuan utama pemberian kredit adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.
2. Membantu Usaha Nasabah. Membantu usaha nasabah memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik bank maupun nasabah sama-sama diuntungkan.
3. Membantu Pemerintah. Tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan di berbagai sektor, terutama sektor rill.

Menurut Hasibuan (2008:88) mengemukakan bahwa terdapat 7 tujuan dari penyaluran kredit, antara lain:

1. Memperoleh pendapatan bank dari bunga kredit.
2. Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana kredit.
3. Melaksanakan kegiatan operasional bank.
4. Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat.
5. Memperlancar lalu lintas pembayaran.

6. Menambah modal kerja perusahaan.
7. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

Menurut Simorangkir (2000:102) tujuan kredit yang diberikan oleh suatu bank adalah sebagai berikut:

1. Turut menyukseskan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan.
2. Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin kebutuhan masyarakat.
3. Memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memperluas usahanya.

Berdasarkan hasil pengolahan data, menunjukkan bahwa responden mayoritas memilih tujuan kredit untuk modal kerja (18,59%), konsumtif (15,86%) dan kredit investasi (3,89%), selengkapnya tersaji pada tabel berikut.

Tabel 80. Tujuan Kredit

No	Kab/Kota	Tujuan Kredit				Total
		Modal Kerja	Inves-tasi	Kon-sumtif	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	117	49	193	350	709
2	Kotabaru	16	38	122	470	646
3	Banjar	137	31	154	349	671
4	Barito Kuala	154	6	171	354	685
5	Tapin	165	55	66	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	22	35	102	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	106	7	175	470	758
8	Hulu Sungai Utara	119	13	91	388	611
9	Tabalong	156	12	81	603	852
10	Tanah Bumbu	20	60	153	524	757
11	Balangan	133	31	115	612	891
12	Banjarmasin	1145	144	368	2676	4333
13	Banjarbaru	130	25	273	359	787
Total		2420	506	2064	8.025	13.015
Persentase (%)						
1	Tanah Laut	16.50	6.91	27.22	49.37	100
2	Kotabaru	2.48	5.88	18.89	72.76	100
3	Banjar	20.42	4.62	22.95	52.01	100
4	Barito Kuala	22.48	0.88	24.96	51.68	100
5	Tapin	24.48	8.16	9.79	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	3.43	5.46	15.91	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	13.98	0.92	23.09	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	19.48	2.13	14.89	63.50	100
9	Tabalong	18.31	1.41	9.51	70.77	100

No	Kab/Kota	Tujuan Kredit				Total
		Modal Kerja	Investasi	Konsumtif	Tidak Ada	
10	Tanah Bumbu	2.64	7.93	20.21	69.22	100
11	Balangan	14.93	3.48	12.91	68.69	100
12	Banjarmasin	26.43	3.32	8.49	61.76	100
13	Banjarbaru	16.52	3.18	34.69	45.62	100
Total		18,59	3,89	15,86	61,66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Selanjutnya persentase pemilihan lembaga penyalur kredit berdasarkan tujuan kredit responden disajikan pada tabel berikut.

Tabel 81. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Tujuan Kredit

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Tujuan Kredit				Total
		Tidak Ada	Investasi	Konsumtif	Modal Kerja	
1	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,01	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	0,02
4	Pegadaian Syariah	-	-	-	0,05	0,05
5	BPR	-	-	0,02	0,03	0,05
6	Bank Mega	-	0,02	0,03	0,02	0,06
7	BJB	-	0,02	0,08	0,01	0,10
8	Bank Danamon	-	0,01	0,01	0,11	0,12
9	BTN Syariah	-	0,04	0,08	0,03	0,15
10	Pegadaian	-	0,03	0,01	0,15	0,19
11	BRI Syariah	-	0,03	0,05	0,15	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,02	0,15	0,10	0,27
13	BNI Syariah	-	0,02	0,13	0,15	0,29
14	Koperasi	-	0,01	0,18	0,25	0,44
15	Lainnya	-	0,05	0,09	0,46	0,60
16	BCA	-	0,01	0,11	0,70	0,81
17	BNI 46	-	0,15	0,48	0,88	1,51
18	Leasing	-	0,01	1,21	0,34	1,56
19	BTN	-	0,03	1,63	0,21	1,87
20	Bank Mandiri	-	0,22	0,46	1,69	2,37
21	Bank KALSEL	-	1,79	9,90	1,37	13,06
22	BRI	-	1,44	1,24	11,89	14,58
23	Tidak Ada	61,66	-	-	-	61,66
Total		61,66	3,89	15,86	18,59	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 81 di atas menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel tujuan kredit, menunjukkan bahwa mayoritas tujuan kredit responden untuk modal kerja (18,59%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (11,89%), konsumtif (15,86%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (9,90%), investasi (3,89%) dengan

pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (11,89%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.

4.2.5.2. Jenis Kredit

Secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan oleh bank umum maupun bank perkreditan rakyat dapat dikelompokkan berdasarkan kegunaannya, tujuan, jangka waktu, dan sektor usahanya.

1. Kredit Berdasarkan Kegunaannya

a. Kredit Investasi.

Kredit investasi merupakan kredit yang diberikan bank untuk keperluan perluasan atau pengembangan usaha atau membangun proyek atau pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Contoh kredit investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin–mesin. Kredit ini memiliki masa pemakaian atau pengembalian yang relatif lama.

b. Kredit Modal Kerja.

Kredit modal kerja merupakan kredit yang diberikan oleh bank untuk keperluan meningkatkan kemampuan operasi produksi suatu perusahaan. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar upah karyawan, atau biaya – biaya lainnya yang terkait dengan operasi produksi perusahaan.

2. Jenis Kredit Berdasarkan Tujuannya

a. Kredit Produktif.

Kredit produktif digunakan untuk peningkatan bidang usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan oleh bank untuk menghasilkan barang atau jasa. Jadi, dari kredit ini akan menghasilkan produk atau jasa. Sebagai contoh, kredit diberikan untuk membangun sebuah pabrik yang nantinya akan menghasilkan suatu produk atau barang. Kredit pertanian akan menghasilkan produk – produk pertanian. Kredit pertambangan akan

menghasilkan bahan tambang atau bahan baku. Kredit industri akan menghasilkan produk industri kebutuhan masyarakat pada umumnya.

b. Kredit Konsumtif.

Kredit konsumtif merupakan kredit yang diberikan oleh bank pada masyarakat untuk keperluan konsumsi secara pribadi atau lembaga. Dari kredit ini tidak dihasilkan produk atau jasa, tapi mengkonsumsi produk dan jasa yang ada di pasar. Sebagai contoh, kredit perumahan yang digunakan untuk pembelian rumah. Kredit konsumtif yang digunakan untuk membeli kendaraan bermotor seperti sepeda motor atau mobil. Kredit rumah tangga yang digunakan untuk keperluan perabot rumah tangga.

c. Kredit Perdagangan.

Kredit yang diberikan oleh bank untuk keperluan membeli komoditas atau barang yang akan didagangkan atau dijual kembali. Pembayaran utangnya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang membeli produk atau barang dalam jumlah relatif besar. Contoh kredit ekspor impor untuk perdagangan yang melakukan transaksi ekspor impor.

3. Jenis Kredit Berdasarkan Jangka Waktu.

a. Kredit Jangka Pendek.

Kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau jatuh tempo pelunasan paling lama satu tahun. Kredit ini umumnya digunakan untuk keperluan modal kerja. Kredit ini digunakan untuk keperluan pembayaran bahan baku, upah karyawan atau untuk melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan.

b. Kredit Jangka Menengah.

Kredit jangka menengah merupakan kredit yang dikeluarkan oleh bank dengan jangka waktu pengembalian antara satu tahun sampai tiga tahun.

Kredit ini dapat digunakan untuk investasi. Contoh kredit pertanian untuk perkebunan jeruk. Kredit peternakan untuk peternakan kambing atau ayam.

c. Kredit Jangka Panjang.

Kredit jangka panjang merupakan kredit yang memiliki jangka waktu pengembalian lebih dari 3 tahun atau 5 tahun. Kredit ini umumnya digunakan untuk keperluan investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, perkebunan kelapa sawit atau pembangunan pabrik atau untuk kredit konsumtif seperti pembelian rumah.

4. Kredit Berdasarkan Sektor Usaha.

a. Kredit Pertanian.

Kredit yang dikucurkan untuk membiayai sektor pertanian atau perkebunan rakyat. Kredit bisa jangka pendek atau panjang.

b. Kredit Peternakan

Kredit yang dikeluarkan untuk membiayai sektor usaha peternakan dengan kredit jangka pendek atau jangka panjang.

c. Kredit Industri

Kredit yang dikucurkan oleh bank untuk membiayai sektor industri kecil, menengah atau besar.

d. Kredit Pertambangan

Kredit yang dikeluarkan untuk usaha jenis pertambangan yang umumnya merupakan kredit jangka panjang. Seperti untuk pertambangan minyak, timah dan emas.

e. Kredit Profesi.

Kredit ini dikeluarkan untuk digunakan oleh para profesional seperti dosen, dokter, atau pengacara.

f. Kredit Perumahan

Kredit yang dikeluarkan untuk pembiayaan pembangunan atau pembelian rumah oleh masyarakat.

Berdasarkan pilihan responden terkait jenis atau produk kredit menunjukkan dominasi oleh 2 (dua) lembaga yakni BRI dengan produk KUR Mikro BRI (11,47%), dan Bank KALSEL dengan produk KMK Umum (5,33%) dan Kredit Investasi (1,91%), selengkapnya tersaji pada Tabel 82 dan Tabel 83.

Tabel 82. Jenis Kredit menurut Kab/Kota

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	KMK Umum (Bank KALSEL)	88	49	69	27	12	26	8	26	18	41	20	136	174	694
2	Kredit Investasi (Bank KALSEL)	39	21	26	1	12	12	7	2	3	44	20	42	19	248
3	KUM Banua (Bank KALSEL)	1	1	0	0	0	0	2	0	0	2	0	24	2	32
4	Kredit Banua Peduli (Bank KALSEL)	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	3	1	7
5	Kredit Banua Ritel (Bank KALSEL)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	3
6	Kredit Wira Usaha (Bank KALSEL)	6	1	3	2	0	0	0	0	4	2	0	22	1	41
7	KUR Mikro (Bank KALSEL)	8	16	3	0	0	0	4	3	6	13	2	18	1	74
8	KUR Ritel (Bank KALSEL)	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	3
9	Kresigu (Bank KALSEL)	2	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	5
10	KM Utama (Bank KALSEL)	1	2	5	1	20	42	104	15	2	38	26	14	2	272
11	KM Pensiunan (Bank KALSEL)	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	4	0	7
12	KM Plus (Bank KALSEL)	2	7	3	8	5	5	6	0	0	6	0	0	1	43
13	KPR Bersubsidi (Bank KALSEL)	11	10	1	31	3	2	3	2	3	2	5	13	3	89
14	KPR Properti (Bank KALSEL)	4	3	4	0	0	0	7	0	6	1	10	10	5	50
15	Kendaraan Bermotor (Bank KALSEL)	17	8	3	0	0	1	21	0	12	27	9	9	3	110
16	BNI Griya	3	0	4	0	15	3	1	0	4	0	0	6	4	40
17	BNI Griya Multiguna	0	0	1	0	9	0	2	6	0	0	1	3	5	27
18	BNI Flexi	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	5	1	7
19	BNI Instan	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	4
20	BNI KUR	2	0	0	7	0	0	6	4	2	0	13	74	3	111
21	Mandiri KMK (Bank Mandiri)	0	0	0	10	0	0	0	0	2	1	0	59	1	73
22	Mandiri KI (Bank Mandiri)	2	1	3	43	1	0	2	0	2	1	0	17	7	79
23	Mandiri KUR Mikro (Bank Mandiri)	1	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	18	2	27
24	Mandiri KUR Ritel (Bank Mandiri)	1	0	3	0	22	7	0	0	3	0	4	3	0	43
25	Mandiri KUR Keluarga (Bank Mandiri)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3
26	Kredit Usaha Mikro (Bank Mandiri)	8	0	3	11	1	0	0	0	1	2	5	54	1	86
27	KUR Mikro (BRI)	86	1	90	94	145	21	81	104	84	5	96	609	77	1493
28	KUR Ritel (BRI)	4	0	3	1	1	0	4	5	23	1	9	3	1	55
29	KUPEDES (BRI)	6	16	19	29	4	2	7	31	14	1	19	9	5	162
30	Kredit Investasi (BRI)	15	13	8	3	26	20	5	6	4	13	13	45	2	173
31	Kredit Waralaba (BRI)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	12
32	KPR (BCA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
33	Kredit Kendaraan Bermotor (BCA)	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	8	0	10

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
34	Kredit Investasi (BCA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
35	Busines Personal Loan (BCA)	1	0	0	11	0	0	0	0	0	0	0	80	1	93
36	Mega KUK (Bank Mega)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
37	Mega Guna (Bank Mega)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	0	4
38	Mega Griya (Bank Mega)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2
39	Danamon Solusi Modal Kerja (Bank Danamon)	0	0	2	1	0	0	0	0	2	0	1	8	0	14
40	Danamon Solusi Investasi Usaha (Bank Danamon)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
41	Dana Pintar (Bank Danamon)	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
42	BTN Kredit Mikro (BTN)	0	0	0	3	1	0	0	0	0	0	0	15	0	19
43	BTN Kredit Menengah (BTN)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	10
44	Kredit Modal Kerja (BTN)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	9
45	Kredit Investasi (BTN)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	4
46	Kredit Beragunan Simpanan BTN (BTN)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
47	KUR Mikro BTN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
48	KPR BTN BP2BT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	2
49	KPR BTN Subsidi	4	0	15	34	0	3	0	3	0	7	2	94	25	187
50	KPR BTN Mikro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
51	KPR BTN Platinum	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	3
52	KBR BTN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
53	Kredit Cepat Aman (Pegadaian)	0	3	1	0	0	1	0	0	0	2	0	2	0	9
54	KRASIDA (Pegadaian)	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	12	0	16
55	Kredit Guna Bakti (BJB)	4	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	9
56	BJB kpd Koperasi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
57	Kredit Cinta Rakyat (Pegadaian)	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
58	BJB Kredit Modal Kerja	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2
59	Musyarakah (Bank Syariah Mandiri)	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	3
60	Mudharabah (Bank Syariah Mandiri)	0	3	0	0	0	0	0	2	0	1	0	5	1	12
61	Murahabah (Bank Syariah Mandiri)	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	5
62	Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
63	Pembiayaan Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3
64	Pembiayaan Usaha Mikro (Bank Syariah Mandiri)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	10	0	11
65	Pembiayaan Serba Guna Mikro (Bank Syariah Mandiri)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	5	0	6
66	Mikro 75 iB (BRI Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
67	Mikro 200 iB (BRI Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
68	KUR Mikro iB (BRI Syariah)	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	0	5
69	Pembiayaan Modal Kerja Syariah (BRI Syariah)	0	1	1	1	0	0	2	0	3	1	0	3	0	12
70	Pembiayaan Investasi Syariah (BRI Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4
71	BNI Griya iB Hasanah (BNI Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
72	BNI Multiguna iB Hasanah (BNI Syariah)	1	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	12	3	19
73	Mikro 2 iB Hasanah (BNI Syariah)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	9
74	Mikro 3 iB Hasanah (BNI Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
75	BNI Syariah Wira Usaha	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	4
76	BNI Syariah Usaha Kecil	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
77	Pembiayaan Modal Kerja BTN iB (BTN Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4
78	Pembiayaan Pembangunan Rumah BTN iB (BTN Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
79	Pembiayaan Properti BTN iB (BTN Syariah)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
80	KPR BTN Bersubsidi iB (BTN Syariah)	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	3	6	12
81	Pembiayaan Multimanfaat BTN iB (BTN Syariah)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	4
82	Pembiayaan Modal Kerja iB (BCA Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
83	Pembiayaan Investasi iB Syariah (Bank Danamon Syariah)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
84	SM Investasi iB (Bank Mega Syariah)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
85	PD. BPR	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	5
86	PT. BPR Mitratama Artha Buana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
87	Arrum BPKB (Pegadaian Syariah)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	3
88	Pembiayaan Amanah (Pegadaian Syariah)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	3
89	Lainnya	34	14	36	8	5	14	9	12	39	12	20	107	60	370
90	Tidak Ada	350	470	349	354	388	482	470	388	603	524	612	2676	359	8025
Total		709	646	671	685	674	641	758	611	852	757	891	4333	787	13015
Persentase (%)															
1	KMK Umum (Bank KALSEL)	12.41	7.59	10.28	3.94	1.78	4.06	1.06	4.26	2.11	5.42	2.24	3.14	22.11	5.33
2	Kredit Investasi (Bank KALSEL)	5.50	3.25	3.87	0.15	1.78	1.87	0.92	0.33	0.35	5.81	2.24	0.97	2.41	1.91
3	KUM Banua (Bank KALSEL)	0.14	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.00	0.26	0.00	0.55	0.25	0.25
4	Kredit Banua Peduli (Bank KALSEL)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.16	0.00	0.00	0.00	0.07	0.13	0.05
5	Kredit Banua Ritel (Bank KALSEL)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.02	0.13	0.02
6	Kredit Wira Usaha (Bank KALSEL)	0.85	0.15	0.45	0.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.47	0.26	0.00	0.51	0.13	0.32
7	KUR Mikro (Bank KALSEL)	1.13	2.48	0.45	0.00	0.00	0.00	0.53	0.49	0.70	1.72	0.22	0.42	0.13	0.57
8	KUR Ritel (Bank KALSEL)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
9	Kresigu (Bank KALSEL)	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
10	KM Utama (Bank KALSEL)	0.14	0.31	0.75	0.15	2.97	6.55	13.72	2.45	0.23	5.02	2.92	0.32	0.25	2.09
11	KM Pensiunan (Bank KALSEL)	0.00	0.15	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00	0.09	0.00	0.05
12	KM Plus (Bank KALSEL)	0.28	1.08	0.45	1.17	0.74	0.78	0.79	0.00	0.00	0.79	0.00	0.00	0.13	0.33
13	KPR Bersubsidi (Bank KALSEL)	1.55	1.55	0.15	4.53	0.45	0.31	0.40	0.33	0.35	0.26	0.56	0.30	0.38	0.68
14	KPR Properti (Bank KALSEL)	0.56	0.46	0.60	0.00	0.00	0.00	0.92	0.00	0.70	0.13	1.12	0.23	0.64	0.38
15	Kendaraan Bermotor (Bank KALSEL)	2.40	1.24	0.45	0.00	0.00	0.16	2.77	0.00	1.41	3.57	1.01	0.21	0.38	0.85
16	BNI Griya	0.42	0.00	0.60	0.00	2.23	0.47	0.13	0.00	0.47	0.00	0.00	0.14	0.51	0.31
17	BNI Griya Multiguna	0.00	0.00	0.15	0.00	1.34	0.00	0.26	0.98	0.00	0.00	0.11	0.07	0.64	0.21
18	BNI Flexi	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.13	0.05
19	BNI Instan	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.03
20	BNI KUR	0.28	0.00	0.00	1.02	0.00	0.00	0.79	0.65	0.23	0.00	1.46	1.71	0.38	0.85
21	Mandiri KMK (Bank Mandiri)	0.00	0.00	0.00	1.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.13	0.00	1.36	0.13	0.56
22	Mandiri KI (Bank Mandiri)	0.28	0.15	0.45	6.28	0.15	0.00	0.26	0.00	0.23	0.13	0.00	0.39	0.89	0.61
23	Mandiri KUR Mikro (Bank Mandiri)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.26	0.22	0.42	0.25	0.21
24	Mandiri KUR Ritel (Bank Mandiri)	0.14	0.00	0.45	0.00	3.26	1.09	0.00	0.00	0.35	0.00	0.45	0.07	0.00	0.33
25	Mandiri KUR Keluarga (Bank Mandiri)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.02
26	Kredit Usaha Mikro (Bank Mandiri)	1.13	0.00	0.45	1.61	0.15	0.00	0.00	0.00	0.12	0.26	0.56	1.25	0.13	0.66
27	KUR Mikro (BRI)	12.13	0.15	13.41	13.72	21.51	3.28	10.69	17.02	9.86	0.66	10.77	14.05	9.78	11.47
28	KUR Ritel (BRI)	0.56	0.00	0.45	0.15	0.15	0.00	0.53	0.82	2.70	0.13	1.01	0.07	0.13	0.42
29	KUPEDES (BRI)	0.85	2.48	2.83	4.23	0.59	0.31	0.92	5.07	1.64	0.13	2.13	0.21	0.64	1.24
30	Kredit Investasi (BRI)	2.12	2.01	1.19	0.44	3.86	3.12	0.66	0.98	0.47	1.72	1.46	1.04	0.25	1.33
31	Kredit Waralaba (BRI)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.28	0.00	0.09
32	KPR (BCA)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02
33	Kredit Kendaraan Bermotor (BCA)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.18	0.00	0.08
34	Kredit Investasi (BCA)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
35	Busines Personal Loan (BCA)	0.14	0.00	0.00	1.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.85	0.13	0.71
36	Mega KUK (Bank Mega)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02
37	Mega Guna (Bank Mega)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.11	0.05	0.00	0.03
38	Mega Griya (Bank Mega)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.02	0.00	0.02
39	Danamon Solusi Modal Kerja (Bank Danamon)	0.00	0.00	0.30	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.00	0.11	0.18	0.00	0.11
40	Danamon Solusi Investasi Usaha (Bank Danamon)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
41	Dana Pintar (Bank Danamon)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
42	BTN Kredit Mikro (BTN)	0.00	0.00	0.00	0.44	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.35	0.00	0.15
43	BTN Kredit Menengah (BTN)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.00	0.08

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
44	Kredit Modal Kerja (BTN)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.00	0.07	
45	Kredit Investasi (BTN)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00	0.07	0.00	0.03
46	Kredit Beragunan Simpanan BTN (BTN)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
47	KUR Mikro BTN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
48	KPR BTN BP2BT	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.00	0.00	0.02
49	KPR BTN Subsidi	0.56	0.00	2.24	4.96	0.00	0.47	0.00	0.49	0.00	0.92	0.22	2.17	3.18	1.44	
50	KPR BTN Mikro	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25	0.02
51	KPR BTN Platinum	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.16	0.00	0.00	0.11	0.00	0.13	0.02
52	KBR BTN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
53	Kredit Cepat Aman (Pegadaian)	0.00	0.46	0.15	0.00	0.00	0.16	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.05	0.00	0.00	0.07
54	KRASIDA (Pegadaian)	0.00	0.00	0.00	0.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.28	0.00	0.00	0.12
55	Kredit Guna Bakti (BJB)	0.56	0.00	0.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25	0.07
56	BJB kpd Koperasi	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
57	Kredit Cinta Rakyat (Pegadaian)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
58	BJB Kredit Modal Kerja	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.02
59	Musyarakah (Bank Syariah Mandiri)	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02
60	Mudharabah (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.33	0.00	0.13	0.00	0.12	0.13	0.09
61	Murahabah (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.04
62	Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
63	Pembiayaan Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.02
64	Pembiayaan Usaha Mikro (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.23	0.00	0.08
65	Pembiayaan Serba Guna Mikro (Bank Syariah Mandiri)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.12	0.00	0.05
66	Mikro 75 iB (BRI Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
67	Mikro 200 iB (BRI Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
68	KUR Mikro iB (BRI Syariah)	0.14	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.04
69	Pembiayaan Modal Kerja Syariah (BRI Syariah)	0.00	0.15	0.15	0.15	0.00	0.00	0.26	0.00	0.35	0.13	0.00	0.07	0.00	0.00	0.09
70	Pembiayaan Investasi Syariah (BRI Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	0.00	0.03
71	BNI Griya iB Hasanah (BNI Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25	0.02
72	BNI Multiguna iB Hasanah (BNI Syariah)	0.14	0.00	0.15	0.00	0.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.28	0.38	0.15
73	Mikro 2 iB Hasanah (BNI Syariah)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.18	0.00	0.07
74	Mikro 3 iB Hasanah (BNI Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02
75	BNI Syariah Wira Usaha	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.03
76	BNI Syariah Usaha Kecil	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.02
77	Pembiayaan Modal Kerja BTN iB (BTN Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	0.00	0.03

No	Jenis Kredit	Kabupaten/Kota													Total	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
78	Pembiayaan Pembangunan Rumah BTN iB (BTN Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.01
79	Pembiayaan Properti BTN iB (BTN Syariah)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
80	KPR BTN Bersubsidi iB (BTN Syariah)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.15	0.00	0.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.76	0.09
81	Pembiayaan Multimanfaat BTN iB (BTN Syariah)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.02	0.00	0.03	0.03
82	Pembiayaan Modal Kerja iB (BCA Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02	0.02
83	Pembiayaan Investasi iB Syariah (Bank Danamon Syariah)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.01	0.01
84	SM Investasi iB (Bank Mega Syariah)	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01
85	PD. BPR	0.14	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.05	0.00	0.04	0.04
86	PT. BPR Mitratama Artha Buana	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01	0.01
87	Arrum BPKB (Pegadaian Syariah)	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.26	0.00	0.00	0.00	0.02	0.02
88	Pembiayaan Amanah (Pegadaian Syariah)	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02	0.02
89	Lainnya	4.80	2.17	5.37	1.17	0.74	2.18	1.19	1.96	4.58	1.59	2.24	2.47	7.62	2.84	2.84
90	Tidak Ada	49.37	72.76	52.01	51.68	57.57	75.20	62.01	63.50	70.77	69.22	68.69	61.76	45.62	61.66	61.66
Total		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan:

- 1 Tanah Laut
- 2 Kotabaru
- 3 Banjar
- 4 Barito Kuala
- 5 Tapin
- 6 Hulu Sungai Selatan
- 7 Hulu Sungai Tengah
- 8 Hulu Sungai Utara
- 9 Tabalong
- 10 Tanah Bumbu
- 11 Balangan
- 12 Banjarmasin
- 13 Banjarbaru

Tabel 83. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur/Akses Kredit menurut Pilihan Jenis Kredit

No.	Jenis Kredit	Akses Penyalur Kredit																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Total
1	KUR Mikro BTN	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
2	SM Investasi iB (Bank Mega Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	0,01
3	Kredit Investasi (BCA)	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
4	BJB kpd Koperasi	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
5	Dana Pintar (Bank Danamon)	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
6	PT. BPR Mitratama Artha Buana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
7	KBR BTN	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
8	Mikro 200 iB (BRI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
9	Kredit Cinta Rakyat (Pegadaian)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
10	Mikro 75 iB (BRI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
11	Danaman Solusi Investasi Usaha (Bank Danamon)	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
12	Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
13	Pembiayaan Properti BTN iB (BTN Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
14	Pembiayaan Investasi iB Syariah (Bank Danamon Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	0,01
15	Kredit Beragunan Simpanan BTN (BTN)	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
16	Pembiayaan Pembangunan Rumah BTN iB (BTN Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01
17	BJB Kredit Modal Kerja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
18	Mikro 3 iB Hasanah (BNI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
19	KPR BTN Mikro	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
20	KPR BTN BP2BT	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
21	BNI Griya iB Hasanah (BNI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
22	Mega KUK (Bank Mega)	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
23	Pembiayaan Modal Kerja iB (BCA Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	0,02
24	BNI Syariah Usaha Kecil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02

No.	Jenis Kredit	Akses Penyalur Kredit																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Total
25	Mega Griya (Bank Mega)	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
26	KPR (BCA)	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
27	Arrum BPKB (Pegadaian Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	0,02
28	Pembiayaan Amanah (Pegadaian Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	0,02
29	Mandiri KUR Keluarga (Bank Mandiri)	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
30	Kredit Banua Ritel (Bank KALSEL)	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
31	Musarakah (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
32	Pembiayaan Modal Kerja (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
33	KPR BTN Platinum	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
34	KUR Ritel (Bank KALSEL)	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02
35	Kredit Investasi (BTN)	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
36	Mega Guna (Bank Mega)	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
37	Pembiayaan Multimanfaat BTN iB (BTN Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
38	Pembiayaan Modal Kerja BTN iB (BTN Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
39	BNI Syariah Wira Usaha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
40	BNI Instan	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
41	Pembiayaan Investasi Syariah (BRI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03
42	KUR Mikro iB (BRI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04
43	PD. BPR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04
44	Kresigu (Bank KALSEL)	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04
45	Murahabah (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,04
46	Pembiayaan Serba Guna Mikro (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
47	KM Pensiunan (Bank KALSEL)	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
48	BNI Flexi	-	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
49	Kredit Banua Peduli (Bank KALSEL)	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,05
50	Kredit Modal Kerja (BTN)	-	-	-	-	-	-	-	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07

No.	Jenis Kredit	Akses Penyalur Kredit																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Total
51	Mikro 2 iB Hasanah (BNI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07
52	Kredit Guna Bakti (BJB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07
53	Kredit Cepat Aman (Pegadaian)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07
54	Kredit Kendaraan Bermotor (BCA)	-	-	-	-	-	0,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08
55	BTN Kredit Menengah (BTN)	-	-	-	-	-	-	-	0,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08
56	Pembiayaan Usaha Mikro (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08
57	Kredit Waralaba (BRI)	-	-	-	0,09	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09
58	Mudharabah (Bank Syariah Mandiri)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09
59	KPR BTN Bersubsidi iB (BTN Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	0,08	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09
60	Pembiayaan Modal Kerja Syariah (BRI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09
61	Danamon Solusi Modal Kerja (Bank Danamon)	-	-	-	-	0,11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,11
62	KRASIDA (Pegadaian)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,12
63	BNI Multiguna iB Hasanah (BNI Syariah)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15
64	BTN Kredit Mikro (BTN)	-	-	-	-	-	-	-	0,15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15
65	BNI Griya Multiguna	-	0,21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,21
66	Mandiri KUR Mikro (Bank Mandiri)	-	-	0,21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,21
67	KUM Banua (Bank KALSEL)	0,25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,25
68	BNI Griya	-	0,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,31
69	Kredit Wira Usaha (Bank KALSEL)	0,32	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,32
70	KM Plus (Bank KALSEL)	0,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,33
71	Mandiri KUR Ritel (Bank Mandiri)	-	-	0,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,33
72	KPR Properti (Bank KALSEL)	0,38	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,38
73	KUR Ritel (BRI)	-	-	-	0,42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,42
74	Mandiri KMK (Bank Mandiri)	-	-	0,56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,56
75	KUR Mikro (Bank KALSEL)	0,57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,57
76	Mandiri KI (Bank Mandiri)	-	0,02	0,59	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,61

No.	Jenis Kredit	Akses Penyalur Kredit																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Total
77	Kredit Usaha Mikro (Bank Mandiri)	0,01	-	0,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,66
78	KPR Bersubsidi (Bank KALSEL)	0,68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,68
79	Busines Personal Loan (BCA)	-	-	-	-	-	0,71	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,71
80	Kendaraan Bermotor (Bank KALSEL)	0,85	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,85
81	BNI KUR	-	0,85	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,85
82	KUPEDES (BRI)	-	-	-	1,24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,24
83	Kredit Investasi (BRI)	-	-	-	1,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,33
84	KPR BTN Subsidi	-	-	-	-	-	-	-	1,44	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,44
85	Kredit Investasi (Bank KALSEL)	1,91	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,91
86	KM Utama (Bank KALSEL)	2,09	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,09
87	Lainnya	0,18	0,04	-	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,43	1,56	0,60	2,84
88	KMK Umum (Bank KALSEL)	5,31	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	5,33
89	KUR Mikro (BRI)	-	-	0,01	11,46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,47
90	Tidak Ada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	61,66
	Total	13,06	1,51	2,37	14,58	0,12	0,81	0,06	1,87	0,19	0,10	0,27	0,22	0,29	0,05	0,15	0,02	0,01	0,01	0,05	0,44	1,56	0,60	61,66	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan:

1	Bank KALSEL	13	BNI Syariah
2	BNI 46	14	BPR
3	Bank Mandiri	15	BTN Syariah
4	BRI	16	BCA Syariah
5	Bank Danamon	17	Bank Danamon Syariah
6	BCA	18	Bank Mega Syariah
7	Bank Mega	19	Pegadaian Syariah
8	BTN	20	Koperasi
9	Pegadaian	21	Leasing
10	BJB	22	Lainnya
11	Bank Syariah Mandiri	23	Tidak Ada
12	BRI Syariah		

4.2.5.3. Jumlah Kredit Pinjaman Pertama

Merintis usaha tidak hanya dibutuhkan tekad saja, namun juga persiapan lainnya dan yang terpenting adalah dana. Di Indonesia sendiri sedang banyak berkembang UMKM yang perlu mendapat perhatian dari pemerintah. Pemicunya cukup simpel, karena lapangan pekerjaan sempit, maka para sarjana-sarjana muda atau bahkan masyarakat yang lainnya mengambil alternatif untuk mendirikan suatu usaha. Lembaga-lembaga pembiayaan pun memberikan alternatif pilihan pinjaman modal yang disesuaikan dengan kemampuan masyarakat.

Tabel 84. Jumlah Kredit Pinjaman Pertama

No	Kab/Kota	Jumlah Kredit Pinjaman Pertama						Tidak Ada	Total
		0-25 Juta	25-100 Juta	100-<500 Juta	500 Juta-1 Milyar	1-1,5 Milyar	>1,5 Milyar		
1	Tanah Laut	148	144	63	2	2	0	350	709
2	Kotabaru	57	66	52	0	1	0	470	646
3	Banjar	186	100	35	1	0	0	349	671
4	Barito Kuala	142	136	53	0	0	0	354	685
5	Tapin	163	106	17	0	0	0	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	60	83	16	0	0	0	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	118	151	16	3	0	0	470	758
8	Hulu Sungai Utara	148	58	16	1	0	0	388	611
9	Tabalong	161	61	25	0	1	1	603	852
10	Tanah Bumbu	77	116	39	0	1	0	524	757
11	Balangan	158	100	20	1	0	0	612	891
12	Banjarmasin	1079	324	241	9	3	1	2676	4333
13	Banjarbaru	172	129	125	0	1	1	359	787
Total		2669	1574	718	17	9	3	8025	13015
Persentase (%)									
1	Tanah Laut	20.87	20.31	8.89	0.28	0.28	0.00	49.37	100
2	Kotabaru	8.82	10.22	8.05	0.00	0.15	0.00	72.76	100
3	Banjar	27.72	14.90	5.22	0.15	0.00	0.00	52.01	100
4	Barito Kuala	20.73	19.85	7.74	0.00	0.00	0.00	51.68	100
5	Tapin	24.18	15.73	2.52	0.00	0.00	0.00	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	9.36	12.95	2.50	0.00	0.00	0.00	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	15.57	19.92	2.11	0.40	0.00	0.00	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	24.22	9.49	2.62	0.16	0.00	0.00	63.50	100
9	Tabalong	18.90	7.16	2.93	0.00	0.12	0.12	70.77	100
10	Tanah Bumbu	10.17	15.32	5.15	0.00	0.13	0.00	69.22	100
11	Balangan	17.73	11.22	2.24	0.11	0.00	0.00	68.69	100
12	Banjarmasin	24.90	7.48	5.56	0.21	0.07	0.02	61.76	100
13	Banjarbaru	21.86	16.39	15.88	0.00	0.13	0.13	45.62	100
Total		20.51	12.09	5.52	0.13	9.00	0.02	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan Tabel 84 di atas bahwa 13 Kabupaten/Kota dengan total responden 13.015 jiwa, terlihat bahwa responden yang melakukan peminjaman

modal tahap pertama dengan besaran biaya modal pinjaman Rp. 0-25 juta hanya berkisar 20.51% tidak mengalami kenaikan secara signifikan hanya berkisar 7% dari 12.09% dengan besar pinjaman Rp. 25-100 juta. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Kalimantan Selatan dalam melakukan pinjaman kredit pertama masih dipengaruhi oleh beberapa faktor lain, misalnya ada kekhawatiran dalam diri debitur tentang resiko bunga apabila mengalami kemandekan atau kemacetan/kegagalan, terutama dalam peminjaman modal usaha. Faktor Resiko (*risk factor*) semacam ini dikarena Masyarakat memiliki manajemen yang buruk dan kurangnya perencanaan dalam memulai usaha.

Tabel 85. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Jumlah Kredit Pinjaman Pertama

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Jumlah Kredit Pinjaman Pertama							Total
		>1,5 Milyar	0-25 Juta	100- <500 Juta	1-1,5 Milyar	25- 100 Juta	500 Juta-1 Milyar	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	-	0,0	-	-	-	-	-	0,0
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	-	0,0	-	-	0,0
3	BCA Syariah	-	0,0	-	-	-	-	-	0,0
4	Pegadaian Syariah	-	0,0	-	-	-	-	-	0,0
5	BPR	-	0,0	-	-	-	-	-	0,0
6	Bank Mega	-	-	0,0	-	0,1	-	-	0,1
7	BJB	-	0,0	0,0	-	0,0	-	-	0,1
8	Bank Danamon	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,1
9	BTN Syariah	-	0,1	0,0	-	0,1	-	-	0,2
10	Pegadaian	-	0,1	0,0	-	0,0	-	-	0,2
11	BRI Syariah	-	0,1	0,1	-	0,1	-	-	0,2
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,1	0,1	-	0,1	-	-	0,3
13	BNI Syariah	-	0,2	0,0	0,0	0,0	-	-	0,3
14	Koperasi	-	0,4	0,0	-	0,0	-	-	0,4
15	Lainnya	0,0	0,5	0,0	-	0,1	0,0	-	0,6
16	BCA	-	0,5	0,0	-	0,3	0,0	-	0,8
17	BNI 46	-	0,7	0,4	0,0	0,5	0,0	-	1,5
18	Leasing	-	1,3	0,1	-	0,2	-	-	1,6
19	BTN	-	0,4	1,2	-	0,3	-	-	1,9
20	Bank Mandiri	-	1,3	0,2	-	0,9	-	-	2,4
21	Bank KALSEL	0,0	3,9	2,5	0,0	6,5	0,0	-	13,1
22	BRI	0,0	10,8	0,8	0,0	2,9	0,1	-	14,6
23	Tidak Ada	-	-	-	-	-	-	61,7	61,7
	Total	0,0	20,5	5,5	0,1	12,1	0,1	61,7	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 85 di atas menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel jumlah pinjaman kredit pertama, menunjukkan bahwa mayoritas jumlah pinjaman kredit pertama responden sebesar 0-25 juta (20,50%) dengan pilihan lembaga

yakni BRI (10,80%), 25-100 juta (12,10%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (6,50%), 100-<500 juta (5,50%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (2,50%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,70%.

4.2.5.4. Angsuran Pembayaran Kredit

Mungkin kita pernah mendengar kutipan, “sekarang semuanya serba kredit.” Di zaman sekarang, kebutuhan hidup semakin kompleks dan biaya yang dibutuhkan juga semakin meroket. Tidak heran jika fasilitas cicilan atau kredit sangat populer. Orang yang menggunakan fasilitas kredit atau meminjam uang/modal diwajibkan bayar angsuran setiap minggu, bulan, tahun, atau sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dengan lembaga atau badan usaha yang memberikan fasilitas kredit. Dikutip dari Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata angsuran diartikan sebagai menyerahkan sedikit demi sedikit, tidak sekaligus; uang yang dipakai untuk mengangsur (utang, pajak, dan sebagainya). Dapat disimpulkan bahwa Angsuran adalah sejumlah uang tunai yang dibayarkan pada pihak kreditur atas pinjaman uang yang diberikan pada debitur secara berkala sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati guna melunasi utang pinjaman uang.

Tabel 86. Angsuran Pembayaran Kredit

No	Kab/Kota	Angsuran Pembayaran Kredit						Total
		Tidak Lancar	Kurang Lancar	Lancar	Sangat Lancar	Macet	Tidak Ada	
1	Tanah Laut	1	5	307	45	1	350	709
2	Kotabaru	0	0	132	44	0	470	646
3	Banjar	4	29	243	45	1	349	671
4	Barito Kuala	0	13	302	16	0	354	685
5	Tapin	0	70	195	21	0	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	9	10	114	26	0	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	9	10	167	102	0	470	758
8	Hulu Sungai Utara	1	3	195	24	0	388	611
9	Tabalong	6	16	207	20	0	603	852
10	Tanah Bumbu	4	6	165	58	0	524	757
11	Balangan	8	16	192	62	1	612	891
12	Banjarmasin	10	145	1335	154	13	2676	4333
13	Banjarbaru	6	21	242	159	0	359	787

No	Kab/Kota	Angsuran Pembayaran Kredit						Total
		Tidak Lancar	Kurang Lancar	Lancar	Sangat Lancar	Macet	Tidak Ada	
Total		58	344	3796	776	16	8025	13015
Persentase (%)								
1	Tanah Laut	0.14	0.71	43.30	6.35	0.14	49.37	100
2	Kotabaru	0.00	0.00	20.43	6.81	0.00	72.76	100
3	Banjar	0.60	4.32	36.21	6.71	0.15	52.01	100
4	Barito Kuala	0.00	1.90	44.09	2.34	0.00	51.68	100
5	Tapin	0.00	10.39	28.93	3.12	0.00	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	1.40	1.56	17.78	4.06	0.00	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	1.19	1.32	22.03	13.46	0.00	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	0.16	0.49	31.91	3.93	0.00	63.50	100
9	Tabalong	0.70	1.88	24.30	2.35	0.00	70.77	100
10	Tanah Bumbu	0.53	0.79	21.80	7.66	0.00	69.22	100
11	Balangan	0.90	1.80	21.55	6.96	0.11	68.69	100
12	Banjarmasin	0.23	3.35	30.81	3.55	0.30	61.76	100
13	Banjarbaru	0.76	2.67	30.75	20.20	0.00	45.62	100
Total		0.45	2.64	29.17	5.96	0.12	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: 1. Tidak Lancar (Apabila Menunggak > 2 kali), 2. Kurang Lancar (Apabila Menunggak dalam 1 tahun > 2 kali), 3. Lancar (apabila tidak pernah menunggak), 4. Sangat Lancar (Sebelum Jatuh Tempo Dana Angsuran Telah Tersedia), 5. Macet (Apabila Tidak Bisa Membayar Angsuran), 6. Tidak ada

Jumlah responden dengan total 13.015 jiwa, terdapat 8.025 jiwa (62%) masyarakat tidak melakukan peminjaman modal, artinya hanya 4.990 jiwa (38%) yang aktif melakukan pinjaman modal dan melakukan pembayaran kredit angsuran. Jika dilihat dari Tabel secara keseluruhan, Pembayaran dengan kategori “tidak lancar” 0.45%, kurang lancar 2.64%, lancar 29.17%, sangat lancar 5.96% dan pembayaran macet ada pada angka 0.12%.

Tabel 87. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Angsuran Pembayaran

No	Lembaga Penyalur Kredit	Angsuran Pembayaran						Total
		Tidak Ada	Lancar	Kurang Lancar	Tidak Lancar	Macet	Sangat Lancar	
1	Bank Mega Syariah	-	-	0,0	-	-	-	0,0
2	Bank Danamon Syariah	-	0,0	-	-	-	-	0,0
3	BCA Syariah	-	0,0	-	-	-	-	0,0
4	Pegadaian Syariah	-	0,0	-	-	-	0,0	0,0
5	BPR	-	0,0	-	-	-	-	0,0
6	Bank Mega	-	0,0	-	-	-	0,0	0,1

No	Lembaga Penyalur Kredit	Angsuran Pembayaran						Total
		Tidak Ada	Lancar	Kurang Lancar	Tidak Lancar	Macet	Sangat Lancar	
7	BJB	-	0,1	-	-	-	0,0	0,1
8	Bank Danamon	-	0,1	0,0	-	-	0,0	0,1
9	BTN Syariah	-	0,1	-	-	-	0,0	0,2
10	Pegadaian	-	0,1	0,0	-	-	0,0	0,2
11	BRI Syariah	-	0,2	-	-	-	0,1	0,2
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,2	0,0	-	-	0,0	0,3
13	BNI Syariah	-	0,1	0,1	0,0	-	0,0	0,3
14	Koperasi	-	0,3	0,1	0,0	-	0,0	0,4
15	Lainnya	-	0,6	0,0	-	-	0,0	0,6
16	BCA	-	0,8	0,0	-	-	0,0	0,8
17	BNI 46	-	1,2	0,1	0,0	-	0,2	1,5
18	Leasing	-	1,2	0,2	0,1	-	0,0	1,6
19	BTN	-	1,6	0,0	0,0	-	0,2	1,9
20	Bank Mandiri	-	2,0	0,2	-	-	0,1	2,4
21	Bank KALSEL	-	8,0	0,7	0,2	0,1	4,1	13,1
22	BRI	-	12,4	1,1	0,2	-	0,9	14,6
23	Tidak Ada	61,7	-	-	-	-	-	61,7
	Total	61,7	29,2	2,6	0,4	0,1	6,0	100,0

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 87 di atas menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel angsuran pembayaran kredit, menunjukkan bahwa mayoritas angsuran pembayaran kredit responden lancar (29,20%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (12,40%), sangat lancar (6%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (4,10%), kurang lancar (2,60%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,10%), tidak lancar (0,40%) dengan pilihan lembaga yakni BRI dan Bank KALSEL (0,20%), macet (0,1%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,10%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,70%.

4.2.5.5. Frekuensi Peminjaman Kredit

Kredit merupakan salah satu sumber permodalan yang sangat penting untuk membiayai kegiatan suatu usaha. Usaha mikro, kecil, menengah dan besar adalah skala bisnis yang terdapat di Indonesia yang memerlukan kredit sebagai tambahan permodalan dalam mengembangkan suatu usaha. Bagi usaha mikro, kecil dan menengah aspek permodalan merupakan salah satu kendala dari berbagai

kendala yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usahanya. KUR merupakan fasilitas pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah yang usahanya layak namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan yang ditetapkan perbankan.

Frekuensi peminjaman kredit, berdasarkan data responden menunjukkan bahwa mayoritas 24,19% responden memilih peminjaman pada lembaga yang sama, dan mengalami trend pengurangan pada pilihan yang sama lembaga yang sama diantaranya 2 kali pada lembaga yang sama (7,01%), 3 di lembaga yang sama (5,36%), sedangkan trend responden yang menunjukkan ketidakkonsistenan pada pemilihan lembaga kredit yakni 0,91% (2 kali lembaga yang berbeda), 0,25% (3 lembaga yang berbeda), dan 0,61% (>3 lembaga yang berbeda).

Tabel 88. Frekuensi Peminjaman Kredit

No	Kab/Kota	Frekuensi Pinjaman Kredit							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
1	Tanah Laut	207	70	66	3	3	10	350	709
2	Kotabaru	110	32	10	13	0	11	470	646
3	Banjar	197	62	49	5	5	4	349	671
4	Barito Kuala	215	76	32	3	2	3	354	685
5	Tapin	222	56	4	3	0	1	388	674
6	Hulu Sungai Selatan	119	29	8	1	1	1	482	641
7	Hulu Sungai Tengah	192	53	34	5	0	4	470	758
8	Hulu Sungai Utara	86	66	66	3	1	1	388	611
9	Tabalong	187	36	24	1	0	1	603	852
10	Tanah Bumbu	174	28	19	9	0	3	524	757
11	Balangan	155	64	51	4	3	2	612	891
12	Banjarmasin	1080	246	244	47	15	25	2676	4333
13	Banjarbaru	204	94	91	22	3	14	359	787
Total		3.148	912	698	119	33	80	8.025	13.015
1	Tanah Laut	29.20	9.87	9.31	0.42	0.42	1.41	49.37	100
2	Kotabaru	17.03	4.95	1.55	2.01	0.00	1.70	72.76	100
3	Banjar	29.36	9.24	7.30	0.75	0.75	0.60	52.01	100
4	Barito Kuala	31.39	11.09	4.67	0.44	0.29	0.44	51.68	100
5	Tapin	32.94	8.31	0.59	0.45	0.00	0.15	57.57	100
6	Hulu Sungai Selatan	18.56	4.52	1.25	0.16	0.16	0.16	75.20	100
7	Hulu Sungai Tengah	25.33	6.99	4.49	0.66	0.00	0.53	62.01	100
8	Hulu Sungai Utara	14.08	10.80	10.80	0.49	0.16	0.16	63.50	100

No	Kab/Kota	Frekuensi Pinjaman Kredit							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
9	Tabalong	21.95	4.23	2.82	0.12	0.00	0.12	70.77	100
10	Tanah Bumbu	22.99	3.70	2.51	1.19	0.00	0.40	69.22	100
11	Balangan	17.40	7.18	5.72	0.45	0.34	0.22	68.69	100
12	Banjarmasin	24.92	5.68	5.63	1.08	0.35	0.58	61.76	100
13	Banjarbaru	25.92	11.94	11.56	2.80	0.38	1.78	45.62	100
Total		24.19	7.01	5.36	0.91	0.25	0.61	61.66	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: 1). 1 kali di lembaga yang sama, 2). 2 kali di lembaga yang sama, 3). 3 kali di lembaga yang sama, 4). 2 kali di lembaga yang berbeda, 5). 3 kali di lembaga yang berbeda, 6). > 3 kali di lembaga yang berbeda, 7). Tidak ada pinjaman

Persentase (%) pemilihan lembaga penyalur kredit disajikan pada tabel berikut.

Tabel 89. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Frekuensi Peminjaman Kredit

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Frekuensi Peminjaman Kredit							Tidak Ada	Total
		Lembaga Sama			Lembaga Berbeda					
		1 kali	2 kali	3 kali	2 kali	3 kali	>3 kali			
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	-	-	-	0,01	
2	Bank Danamon Syariah	0,01	-	-	-	-	-	-	0,01	
3	BCA Syariah	0,01	-	0,01	-	-	-	-	0,02	
4	Pegadaian Syariah	0,05	-	-	-	-	-	-	0,05	
5	BPR	0,04	0,01	-	-	-	-	-	0,05	
6	Bank Mega	0,05	-	-	0,01	-	-	-	0,06	
7	BJB	0,05	-	0,02	0,02	0,01	0,01	-	0,10	
8	Bank Danamon	0,07	0,02	0,03	-	-	-	-	0,12	
9	BTN Syariah	0,12	0,02	-	0,02	-	-	-	0,15	
10	Pegadaian	0,12	0,05	0,02	0,01	-	-	-	0,19	
11	BRI Syariah	0,14	0,06	0,01	0,01	-	0,01	-	0,22	
12	Bank Syariah Mandiri	0,22	0,02	-	0,01	0,02	0,01	-	0,27	
13	BNI Syariah	0,25	0,01	0,02	0,01	-	0,02	-	0,29	
14	Koperasi	0,28	0,07	0,07	0,01	-	0,02	-	0,44	
15	Lainnya	0,21	0,02	0,31	-	-	0,07	-	0,60	
16	BCA	0,77	0,03	0,01	0,01	-	-	-	0,81	
17	BNI 46	0,91	0,38	0,09	0,08	0,02	0,02	-	1,51	
18	Leasing	1,26	0,12	0,12	0,04	0,02	0,01	-	1,56	
19	BTN	1,71	0,05	0,05	0,05	0,01	0,02	-	1,87	
20	Bank Mandiri	1,71	0,41	0,16	0,06	0,02	0,02	-	2,37	
21	Bank KALSEL	7,96	2,68	1,67	0,38	0,07	0,30	-	13,06	
22	BRI	8,26	3,08	2,78	0,23	0,10	0,13	-	14,58	
23	Tidak Ada	-	-	-	-	-	-	61,66	61,66	
Total		24,19	7,01	5,36	0,91	0,25	0,61	61,66	100,00	

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 89 di atas menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel frekuensi peminjaman kredit, menunjukkan bahwa mayoritas frekuensi

peminjaman kredit responden pada lembaga yang sama dengan frekuensi 1 kali (24,19%) atau dengan pilihan lembaga yakni BRI (8,26%), 2 kali lembaga yang sama (7,01%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (3,08%), 3 kali pada lembaga yang sama (5,36%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (2,78%).

Frekuensi peminjaman kredit pada lembaga yang berbeda mayoritas 2 kali (0,91%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,38%), >3 kali (0,61%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,30%), 3 kali (0,25%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,10%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,60%.

Kesimpulan dari analisa keseluruhan pada point 4.2.5 dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Tujuan Kredit, menunjukkan bahwa mayoritas tujuan kredit responden untuk modal kerja (18,59%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (11,89%), konsumtif (15,86%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (9,90%), investasi (3,89%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (11,89%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.
2. Jenis kredit, menjelaskan bahwa masyarakat Kalimantan Selatan secara umum dalam melakukan pinjaman ke lembaga-lembaga pembiayaan lebih menjatuhkan pilihan ke Bank BRI pada pembiayaan KUR Mikro BRI dengan prosentase 11.47 % sedangkan KUR Mikro Bank KALSEL hanya berkisar pada 0.57 %. KUR Mikro BRI merupakan kredit modal kerja atau investasi dengan plafon pinjaman 0-25 juta, angka di plafon ini terhitung masih bisa terjangkau oleh masyarakat untuk tahap pinjaman pertama. Sedangkan pada Bank KALSEL, masyarakat lebih menjatuhkan pilihan pinjaman pada pembiayaan KMK Umum dengan persentase 5.33 %.

3. Jumlah kredit pinjaman, menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel jumlah pinjaman kredit pertama, menunjukkan bahwa mayoritas jumlah pinjaman kredit pertama responden sebesar 0-25 juta (20,50%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (10,80%), 25-100 juta (12,10%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (6,50%), 100-<500 juta (5,50%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (2,50%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,70%.
4. Angsuran Pembayaran, menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel angsuran pembayaran kredit, menunjukkan bahwa mayoritas angsuran pembayaran kredit responden lancar (29,20%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (12,40%), sangat lancar (6%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (4,10%), kurang lancar (2,60%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (1,10%), tidak lancar (0,40%) dengan pilihan lembaga yakni BRI dan Bank KALSEL (0,20%), macet (0,1%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,10%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,70%.
5. Frekuensi peminjaman kredit, menunjukkan bahwa mayoritas frekuensi peminjaman kredit responden pada lembaga yang sama yakni 1 kali (24,19%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (8,26%), 2 kali (7,01%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (3,08%), 3 kali (5,36%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (2,78%). Frekuensi peminjaman kredit pada lembaga yang berbeda mayoritas 2 kali (0,91%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,38%), >3 kali (0,61%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (0,30%), 3 kali (0,25%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,10%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,60%.

4.2.6. Potensi Kredit Berdasarkan Aspek Tindak Lanjut

Potensi kredit berdasarkan aspek tindak lanjut membahas minat kredit 3 bulan-1 tahun kedepan, jenis kredit, jenis lembaga pembiayaan dan alasan terhadap pemilihan lembaga, yang akan diuraikan sebagai berikut.

4.2.6.1. Minat Kredit 3 bulan -1 tahun kedepan

Adapun data mengenai minat kredit responden 3 bulan – 1 tahun kedepan pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 90 berikut.

Tabel 90. Minat Kredit 3 Bulan – 1 Tahun kedepan

No.	Kab/Kota	Minat Pengajuan Kredit 3 bulan-1 tahun ke depan			Persentase (%)		
		Ya	Tidak	Total	Ya	Tidak	Total
1	Tanah Laut	148	561	709	20,87	79,13	100
2	Kotabaru	61	585	646	9,44	90,56	100
3	Banjar	81	590	671	12,07	87,93	100
4	Barito Kuala	192	493	685	28,03	71,97	100
5	Tapin	26	648	674	3,86	96,14	100
6	Hulu Sungai Selatan	32	609	641	4,99	95,01	100
7	Hulu Sungai Tengah	72	686	758	9,50	90,50	100
8	Hulu Sungai Utara	20	591	611	3,27	96,73	100
9	Tabalong	71	781	852	8,33	91,67	100
10	Tanah Bumbu	85	672	757	11,23	88,77	100
11	Balangan	46	845	891	5,16	94,84	100
12	Banjarmasin	782	3551	4333	18,05	81,95	100
13	Banjarbaru	80	707	787	10,17	89,83	100
	Total	1696	11319	13015	13,03	86,97	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan rekapitulasi data responden pada Tabel 90 terlihat bahwa responden yang berminat untuk mengajukan kredit dalam lingkup provinsi terdapat 13,03% dari seluruh responden. Kabupaten yang mempunyai minat cukup tinggi yaitu Kabupaten Barito Kuala sebesar 28,03% dan Kabupaten Tanah Laut sebesar 20,87%. Kota Banjarmasin dengan jumlah responden terbanyak (4.333 responden) mempunyai minat mengajukan pinjaman sebesar 18,05% (782 responden).

Beberapa wilayah yang mempunyai minat rendah (<10%) untuk mengajukan kredit adalah Kabupaten Hulu Sungai Utara sebesar 3,27%,

Kabupaten Tapin sebesar 3,86%, Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebesar 4,99%, Kabupaten Balangan sebesar 5,16%, Kabupaten Tabalong 8,33%, Kabupaten Kotabaru sebesar 9,44%, dan Kabupaten Hulu Sungai Tengah sebesar 9,50%. Wilayah-wilayah ini umumnya berada di wilayah “Banua Enam”.

Tabel 91. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Minat Kredit 3 bulan – 1 tahun Kedepan

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Minat Kredit		
		Ya	Tidak	Total
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	0,01	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	0,04	0,05
5	BPR	-	0,05	0,05
6	Bank Mega	0,02	0,05	0,06
7	BJB	0,03	0,07	0,10
8	Bank Danamon	0,03	0,09	0,12
9	BTN Syariah	0,03	0,12	0,15
10	Pegadaian	0,03	0,16	0,19
11	BRI Syariah	0,13	0,09	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,06	0,21	0,27
13	BNI Syariah	0,05	0,25	0,29
14	Koperasi	0,09	0,35	0,44
15	Lainnya	0,04	0,56	0,60
16	BCA	0,12	0,69	0,81
17	BNI 46	0,38	1,12	1,51
18	Leasing	0,18	1,38	1,56
19	BTN	0,39	1,48	1,87
20	Bank Mandiri	0,96	1,41	2,37
21	Bank KALSEL	3,40	9,66	13,06
22	BRI	4,59	9,99	14,58
23	Tidak Ada	2,46	59,20	61,66
	Total	13,03	86,97	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 92 di atas menjelaskan bahwa dari aspek tindak lanjut dengan variabel minat kredit 3 bulan – 1 tahun kedepan, menunjukkan bahwa mayoritas responden tidak berminat (86,97%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (9,99%) dan Bank KALSEL (9,66%), berminat (13,03%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (4,59%) dan Bank KALSEL (3,40%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.

4.2.6.2. Minat Jenis Kredit

Adapun data mengenai minat jenis kredit responden pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 93 berikut.

Tabel 92. Minat Jenis Kredit

No	Kab/Kota	Minat Jenis Kredit				Total
		Multiguna	Modal Usaha	UM KM	Tidak Ada Minat	
1	Tanah Laut	70	72	6	561	709
2	Kotabaru	43	13	5	585	646
3	Banjar	19	54	8	590	671
4	Barito Kuala	129	57	6	493	685
5	Tapin	13	13	0	648	674
6	Hulu Sungai Selatan	16	16	0	609	641
7	Hulu Sungai Tengah	17	54	1	686	758
8	Hulu Sungai Utara	11	8	1	591	611
9	Tabalong	3	68	0	781	852
10	Tanah Bumbu	62	23	0	672	757
11	Balangan	11	35	0	845	891
12	Banjarmasin	183	555	44	3551	4333
13	Banjarbaru	37	43	0	707	787
Total		614	1011	71	11319	13015
Persentase (%)						
1	Tanah Laut	47,3	48,6	4,1	100	47,3
2	Kotabaru	70,5	21,3	8,2	100	70,5
3	Banjar	23,5	66,7	9,9	100	23,5
4	Barito Kuala	67,2	29,7	3,1	100	67,2
5	Tapin	50,0	50,0	0,0	100	50,0
6	Hulu Sungai Selatan	50,0	50,0	0,0	100	50,0
7	Hulu Sungai Tengah	23,6	75,0	1,4	100	23,6
8	Hulu Sungai Utara	55,0	40,0	5,0	100	55,0
9	Tabalong	4,2	95,8	0,0	100	4,2
10	Tanah Bumbu	72,9	27,1	0,0	100	72,9
11	Balangan	23,9	76,1	0,0	100	23,9
12	Banjarmasin	23,4	71,0	5,6	100	23,4
13	Banjarbaru	46,3	53,8	0,0	100	46,3
Total		614	36,2	59,6	4,2	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Minat sesuai jenis kredit berdasarkan hasil survey pada Tabel 92, dari 1696 responden terdapat 1011 responden (59,6%) untuk Modal Usaha, 614 responden (36,2%) Kredit Multiguna dan 71 responden (4,2%) untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UKMK). Berdasarkan Grafik di atas dapat dilihat bahwa di Kabupaten Tabalong responden umumnya minat kredit (95,8%) untuk Modal Usaha dan daerah yang lain Jenis Kredit lebih dominan untuk modal Usaha adalah Kabupaten Balangan (76,1%), Kabupaten Hulu Sungai Tengah (75,0%), Kota Banjarmasin

(71,0%), Kabupaten Banjar (66,7%) dan Kota Banjarbaru (53,8%). Beberapa daerah lain yang dominan Jenis Kredit Multiguna adalah Kabupaten Tanah Bumbu (72,9%), Kabupaten Kotabaru (70,5%), dan Kabupaten Barito Kuala (67,2%).

Tabel 93. Persentase (%) Pemilihan Lembaga Penyalur Kredit menurut Minat Jenis Kredit

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Minat Jenis Kredit				Total
		Modal Usaha	Multi-guna	UMKM	Tidak Ada	
1	Bank Mega Syariah	0,01	-	-	-	0,01
2	Bank Danamon Syariah	-	-	-	0,01	0,01
3	BCA Syariah	-	0,01	-	0,01	0,02
4	Pegadaian Syariah	0,01	-	-	0,04	0,05
5	BPR	-	-	-	0,05	0,05
6	Bank Mega	0,02	-	-	0,05	0,06
7	BJB	0,01	0,02	-	0,07	0,10
8	Bank Danamon	0,02	-	0,01	0,09	0,12
9	BTN Syariah	0,02	0,02	-	0,12	0,15
10	Pegadaian	0,02	0,02	-	0,16	0,19
11	BRI Syariah	0,10	0,02	0,01	0,09	0,22
12	Bank Syariah Mandiri	0,02	0,03	0,01	0,21	0,27
13	BNI Syariah	0,02	0,02	0,01	0,25	0,29
14	Koperasi	0,06	0,02	0,02	0,35	0,44
15	Lainnya	0,03	-	0,01	0,56	0,60
16	BCA	0,09	0,02	0,02	0,69	0,81
17	BNI 46	0,28	0,08	0,02	1,12	1,51
18	Leasing	0,12	0,07	-	1,38	1,56
19	BTN	0,09	0,28	0,02	1,48	1,87
20	Bank Mandiri	0,49	0,43	0,04	1,41	2,37
21	Bank KALSEL	0,94	2,32	0,15	9,66	13,06
22	BRI	3,93	0,55	0,11	9,99	14,58
23	Tidak Ada	1,49	0,81	0,15	59,20	61,66
	Total	7,77	4,72	0,55	86,97	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 93 di atas menjelaskan bahwa dari aspek tindak lanjut dengan variabel minat jenis kredit, menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih modal usaha (7,77%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (3,93%), multiguna (4,72%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,55%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.

4.2.6.3. Minat Kredit terhadap bank/Lembaga

Adapun data mengenai minat responden terhadap Bank/Lembaga pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 94 berikut.

Tabel 94. Minat Kredit terhadap Bank/Lembaga

No.	Bank/Lembaga	Kabupaten/Kota													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	Total
1	Bank KALSEL	84	41	39	111	10	18	18	12	7	72	14	100	33	559
2	BANK Mandiri	7	2	1	17	0	0	2	0	0	2	1	77	2	111
3	BRI	47	9	37	53	6	4	37	7	58	10	19	459	36	782
4	BNI 46	5	5	1	3	0	2	9	0	2	0	1	73	3	104
5	BTN	0	0	0	4	0	0	0	0	0	1	0	11	1	17
6	BCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4
7	Bank Danamon	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
8	Bank Mega	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3
9	Pegadaian	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0	5
10	Koperasi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	15	1	17
11	Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	3
12	Bank Jabar Banten (BJB)	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
13	Bank Syariah Mandiri	0	4	0	0	6	0	1	1	1	0	3	10	1	27
14	BRI Syariah	1	0	1	2	3	8	2	0	3	0	7	9	0	36
15	BNI Syariah	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	8	0	12
16	BTN Syariah	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	4
17	BCA Syariah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
18	Bank Mega Syariah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
19	BPR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
20	Pegadaian Syariah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
21	Tidak Ada	561	585	590	493	648	609	686	591	781	672	845	3551	707	11319
	Total	709	646	671	685	674	641	758	611	852	757	891	4333	787	13015
		Persentase (%)													
1	Bank KALSEL	56,8	67,2	48,1	57,8	38,5	56,3	25,0	60,0	9,9	84,7	30,4	12,8	41,3	33,0
2	BANK Mandiri	4,7	3,3	1,2	8,9	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	2,4	2,2	9,8	2,5	6,5
3	BRI	31,8	14,8	45,7	27,6	23,1	12,5	51,4	35,0	81,7	11,8	41,3	58,7	45,0	46,1
4	BNI 46	3,4	8,2	1,2	1,6	0,0	6,3	12,5	0,0	2,8	0,0	2,2	9,3	3,8	6,1
5	BTN	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	1,4	1,3	1,0
6	BCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,2
7	Bank Danamon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1
8	Bank Mega	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,2
9	Pegadaian	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,3
10	Koperasi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	1,9	1,3	1,0
11	Leasing	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	1,3	0,2
12	Bank Jabar Banten (BJB)	2,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
13	Bank Syariah Mandiri	0,0	6,6	0,0	0,0	23,1	0,0	1,4	5,0	1,4	0,0	6,5	1,3	1,3	1,6
14	BRI Syariah	0,7	0,0	1,2	1,0	11,5	25,0	2,8	0,0	4,2	0,0	15,2	1,2	0,0	2,1
15	BNI Syariah	0,7	0,0	1,2	0,0	3,8	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,7
16	BTN Syariah	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,2
17	BCA Syariah	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1
18	Bank Mega Syariah	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1
19	BPR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
20	Pegadaian Syariah	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,1
21	Tidak Ada	56,8	67,2	48,1	57,8	38,5	56,3	25,0	60,0	9,9	84,7	30,4	12,8	41,3	33,0
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) Tanah Laut, (2) Kotabaru, (3) Banjar, (4) Barito Kuala, (5) Tapin, (6) Hulu Sungai Selatan, (7) Hulu Sungai Tengah, (8) Hulu Sungai Utara, (9) Tabalong, (10) Tanah Bumbu, (11) Balangan, (12) Banjarmasin, (13) Banjarbaru

Tabel 94 di atas menjelaskan bahwa responden yang berminat mengajukan kredit tertinggi yakni BRI (46,1%), Bank KALSEL (33%). Kota Banjarmasin dengan jumlah responden terbanyak (4.333 responden) mempunyai minat kredit ke Bank BRI (58,7%) dan ke Bank KALSEL hanya 12,8%, sehingga mempengaruhi persentase dalam skala provinsi. hal ini harus mendapatkan perhatian khusus bagi Bank KALSEL, karena Kota Banjarmasin merupakan wilayah yang paling banyak penduduknya di Provinsi Kalimantan Selatan.

Tabel 95. Persentase (%) Minat Kredit menurut Jenis Pekerjaan Utama

No.	Minat Bank/Lembaga	Jenis Pekerjaan				
		ASN Daerah	ASN Guru	ASN Pusat	Pedagang	Total
1	BPR	-	-	-	0,01	0,01
2	Pegadaian Syariah	0,01	-	-	-	0,01
3	BCA Syariah	-	-	-	0,02	0,02
4	Bank Danamon	-	-	-	0,02	0,02
5	Bank Mega Syariah	-	-	-	0,02	0,02
6	Bank Mega	-	-	-	0,02	0,02
7	Leasing	0,01	-	-	0,02	0,02
8	BTN Syariah	0,02	0,02	-	-	0,03
9	BCA	-	-	-	0,03	0,03
10	Bank Jabar Banten (BJB)	0,01	0,02	-	-	0,03
11	Pegadaian	-	-	0,01	0,03	0,04
12	BNI Syariah	0,01	0,01	-	0,08	0,09
13	Koperasi	-	0,02	0,01	0,11	0,13
14	BTN	0,01	-	-	0,12	0,13
15	Bank Syariah Mandiri	0,05	0,02	0,02	0,11	0,21
16	BRI Syariah	-	-	0,05	0,22	0,28
17	BNI 46	0,03	0,05	0,05	0,66	0,80
18	BANK Mandiri	0,03	0,03	-	0,79	0,85
19	Bank KALSEL	2,08	1,12	0,07	1,02	4,30
20	BRI	0,22	0,18	0,07	5,55	6,01
21	Tidak Ada	10,08	11,45	1,40	64,04	86,97
	Total	12,55	12,92	1,68	72,85	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 95 di atas menjelaskan bahwa dari aspek tindak lanjut dengan variabel jenis pekerjaan utama, menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah pedagang (72,85%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (5,55%), ASN Guru (12,92%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (1,12%), ASN Daerah (12,55%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (2,08%), ASN Pusat (1,68%) dengan pilihan lembaga yakni BRI dan Bank KALSEL (0,07%). Adapun

responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit adalah pedagang (64,04%) dengan jumlah sebesar 86,97%.

4.2.6.4. Alasan Minat Kredit Terhadap Bank/Lembaga Tertentu

Adapun data mengenai alasan minat responden kredit terhadap Bank/Lembaga pada survei pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan disajikan pada Tabel 96 berikut.

Tabel 96. Alasan Minat Kredit terhadap Bank/Lembaga Tertentu

No.	Kab/Kota	Alasan terhadap Minat Bank/Lembaga					
		1	2	3	4	5	Total
1	Tanah Laut	18	66	6	58	561	709
2	Kotabaru	14	19	7	21	585	646
3	Banjar	41	24	3	13	590	671
4	Barito Kuala	41	93	4	54	493	685
5	Tapin	2	21	1	2	648	674
6	Hulu Sungai Selatan	3	20	7	2	609	641
7	Hulu Sungai Tengah	12	22	30	8	686	758
8	Hulu Sungai Utara	7	10	0	3	591	611
9	Tabalong	9	18	40	4	781	852
10	Tanah Bumbu	12	46	8	19	672	757
11	Balangan	27	13	1	5	845	891
12	Banjarmasin	178	157	41	406	3551	4333
13	Banjarbaru	6	43	5	26	707	787
Total		370	552	153	621	11.319	13.015
Persentase (%)							
1	Tanah Laut	12,2	44,6	4,1	39,2	79,13	100
2	Kotabaru	23,0	31,1	11,5	34,4	90,56	100
3	Banjar	50,6	29,6	3,7	16,0	87,93	100
4	Barito Kuala	21,4	48,4	2,1	28,1	71,97	100
5	Tapin	7,7	80,8	3,8	7,7	96,14	100
6	Hulu Sungai Selatan	9,4	62,5	21,9	6,3	95,01	100
7	Hulu Sungai Tengah	16,7	30,6	41,7	11,1	90,50	100
8	Hulu Sungai Utara	35,0	50,0	0,0	15,0	96,73	100
9	Tabalong	12,7	25,4	56,3	5,6	91,67	100
10	Tanah Bumbu	14,1	54,1	9,4	22,4	88,77	100
11	Balangan	58,7	28,3	2,2	10,9	94,84	100
12	Banjarmasin	22,8	20,1	5,2	51,9	81,95	100
13	Banjarbaru	7,5	53,8	6,3	32,5	89,83	100
Total		32,5	9,0	36,6	32,5	86,97	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: (1) angsuran ringan, (2) prosedur mudah, (3) cabang banyak, (4) bunga kecil, (5) tidak ada

Berdasarkan rekapitulasi data persentase responden pada Tabel 96, terlihat bahwa responden yang berminat mengajukan kredit secara keseluruhan terdapat 36,6% dengan alasan bunga kecil, 32,8% dengan alasan prosedur yang mudah,

21,8% dengan alasan angsuran ringan dan 9,0% dengan alasan cabang yang banyak.

Tabel 97. Alasan Minat Kredit menurut Jenis Pekerjaan

No.	Jenis Pekerjaan	Alasan					Total
		1	2	3	4	5	
1	ASN Daerah	0,14	0,25	1,69	0,39	10,08	12,55
2	ASN Guru	0,14	0,21	0,81	0,32	11,45	12,92
3	ASN Pusat	-	0,13	0,08	0,07	1,40	1,68
4	Pedagang	0,90	4,19	1,66	2,07	64,04	72,85
	Total	1,18	4,77	4,24	2,84	86,97	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Keterangan: 1. Banyak Cabangnya, 2. Kecil Bunganya, 3. Mudah Prosedurnya, 4. Ringan Angsurannya, 5. Tidak ada

Tabel 97 di atas menjelaskan bahwa dari aspek tindak lanjut minat kredit dengan variabel jenis pekerjaan, menunjukkan bahwa mayoritas alasan responden adalah kecil bunganya (4,77%) dengan jenis pekerjaan tertinggi yakni pedagang (4,19%), mudah prosedurnya (4,24%) dengan jenis pekerjaan ASN Daerah, ringan angsurannya (2,84%) dengan jenis pekerjaan sebagai pedagang (2,07%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit adalah pedagang (64,04%) dengan jumlah sebesar 86,97%.

Berikut ini akan diuraikan hasil analisa pada 4.2.6 mengenai potensi kredit berdasarkan aspek tindak lanjut responden, sebagai berikut :

1. Minat kredit 3 bulan sampai 1 tahun: menunjukkan bahwa mayoritas responden tidak berminat (86,97%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (9,99%) dan Bank KALSEL (9,66%), berminat (13,03%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (4,59%) dan Bank KALSEL (3,40%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.
2. Minat jenis kredit: menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih modal usaha (7,77%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (3,93%), multiguna (4,72%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (0,55%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit sebesar 61,66%.

3. Minat kredit terhadap Bank/lembaga: menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah pedagang (72,85%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (5,55%), ASN Guru (12,92%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (1,12%), ASN Daerah (12,55%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL (2,08%), ASN Pusat (1,68%) dengan pilihan lembaga yakni BRI dan Bank KALSEL (0,07%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit adalah pedagang (64,04%) dengan jumlah sebesar 86,97%.
4. Minat kredit terhadap Bank/lembaga tertentu: menunjukkan bahwa mayoritas alasan responden adalah kecil bunganya (4,77%) dengan jenis pekerjaan tertinggi yakni pedagang (4,19%), mudah prosedurnya (4,24%) dengan jenis pekerjaan ASN Daerah, ringan angsurannya (2,84%) dengan jenis pekerjaan sebagai pedagang (2,07%). Adapun responden yang tidak memilih pada semua jenis lembaga penyalur kredit adalah pedagang (64,04%) dengan jumlah sebesar 86,97%.

4.3. Proyeksi Potensi Penyaluran Kredit

Proyeksi potensi penyaluran kredit merupakan gambaran mengenai kondisi yang terjadi pada masa yang akan datang. Proyeksi digunakan dalam rangka merumuskan langkah-langkah kebijakan strategis yang dianggap perlu untuk memperbaiki kondisi sebelumnya.

Pertumbuhan kredit nasional menunjukkan bahwa KI (Kredit Investasi) tumbuh secara positif (0,8%), sedangkan pada 2 (dua) jenis kredit lainnya terjadi pertumbuhan negatif yakni Kredit Modal Kerja (-1,0) dan Kredit Konsumsi (-0,4).

Tabel 98. Pertumbuhan Kredit Nasional

No.	Kredit	Pertumbuhan (%) (YoY)		Keterangan
		Januari 2019	Februari 2019	
1	Kredit Investasi	12,6	13,4	Positif (0,8)
2	Kredit Modal Kerja (KMK)	10,5	9,5	Negatif (-1,0)
3	Konsumtif	9,9	9,5	Negatif (-0,4)

Sumber: Sitorus, 2019 dalam <https://finansial.bisnis.com/> (diolah)

Tabel 98 di atas memberikan pesan bahwa kondisi ekonomi nasional relatif tidak menguntungkan, sehingga diperlukan terobosan strategis pada masing-masing lembaga pembiayaan untuk memberikan program-program yang lebih dapat dipahami dan dijangkau oleh nasabah.

Proyeksi potensi penyaluran kredit pada pembahasan ini akan dikaji pada 2 (dua) aspek yakni responden rasional dan responden emosional dengan indikator yang telah disusun secara sistematis.

4.3.1. Proyeksi Penyaluran Kredit Responden Rasional

Motivasi yang berdasarkan pada rasional, konsumen akan menentukan pilihan suatu produk dengan melakukan pemikiran yang secara matang dan dengan berbagai pertimbangan. Motivasi emosional mengandung arti bahwa konsumen memilih produk berdasar pada kriteria yang didasarkan pada obyek seperti ukuran, berat, dan harga. Rasional yaitu menurut pikiran dan pertimbangan yang logis, menurut pikiran yang cocok dengan akal. Rasional merupakan berfikir yang didasarkan pada akal atas dasar kebenaran yang ada. Jadi dapat disimpulkan, bahwa rasional adalah cara berpikir seseorang dalam memutuskan suatu keputusan dengan mempertimbangkan dengan akal sehat.

Faktor-faktor dari pembelian rasional (Assauri, 2006): (1). kemudahan serta dalam penggunaan, (2) tahan lama, (3) membantu bertambahnya pendapatan, (4) hemat pada pemakaiannya, (5) murah harganya. Menurut Ali Hasan, faktor-faktor dari pembelian rasional: (1) kesempatan investasi, (2) efisiensi dalam penggunaannya, (3) kehandalan dalam kualitas dan penggunaan, (4) peningkatan laba, (5) kebersihan, (6). murah dalam pembeliannya, (7) perlindungan dan keamanan dan (8) nilai tambah ekonomi.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka dalam penelitian ini nasabah rasional diukur pada variabel: akses (jenis dan jarak), ketersediaan sarana, layanan

administrasi, proses layanan pegawai, keamanan, kepuasan layanan, dan tingkat suku bunga.

Hasil pengolahan data dalam rangka menyusun ranking lembaga penyalur kredit dari responden rasional yang dianalisis menggunakan penskalaan (*scaling analysis*) dengan rentang 0-1, menunjukkan 5 (lima) lembaga penyalur kredit sebagai lembaga 5 kelompok besar diantaranya BRI, Bank KALSEL, Bank Mandiri, BTN, Leasing, dan BNI 46, selengkapnya tersaji pada tabel berikut.

Tabel 99. Ranking Lembaga Penyalur Kredit menurut Responden Rasional

No.	Lembaga Penyalur Kredit	SKALA 0-1								Total Skor	Ranking
		Jenis Akses	Jarak Akses	Sarana	Adm	Pegawai	Keamanan	Kepuasan	Suku Bunga		
1	BRI	0,39	0,40	0,39	0,39	0,38	0,39	0,39	0,38	3,11	1
2	Bank KALSEL	0,34	0,32	0,33	0,34	0,35	0,35	0,34	0,35	2,73	2
3	Bank Mandiri	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,50	3
4	BTN	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,39	4
5	BNI 46	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,33	5
6	Leasing	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,33	5
7	BCA	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,18	6
8	Koperasi	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,09	7
9	BNI Syariah	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,07	8
10	Bank Syariah Mandiri	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,06	9
11	BRI Syariah	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,05	10
12	Pegadaian	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,04	11
13	BTN Syariah	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	12
14	Bank Danamon	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	12
15	BJB	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	13
16	Bank Mega	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	14
17	BPR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	14
18	Pegadaian Syariah	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	14

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

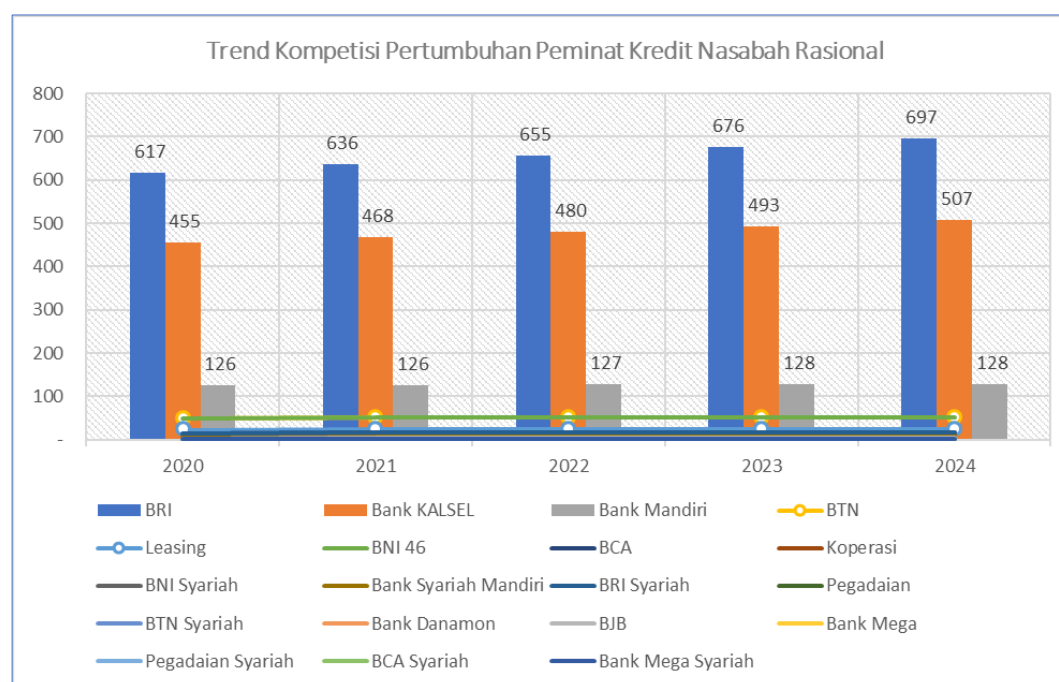
Proyeksi minat responden disusun dengan menggunakan hasil pengolahan data minat responden terhadap lembaga penyalur kredit yang selanjutnya disusun untuk 5 tahun kedepan dengan asumsi nilai pertumbuhan bersifat konstan. Hasil proyeksi potensi minat responden sebagai nasabah potensi rasional Tahun 2020-2024, disajikan pada tabel berikut.

Tabel 100. Proyeksi Potensi Minat Responden/Nasabah Rasional Tahun 2020-2024

No.	Lembaga Penyalur Kredit	r	Baseline 2019	Tahun				
				2020	2021	2022	2023	2024
1	BRI	3,106	598	617	636	655	676	697
2	Bank KALSEL	2,730	443	455	468	480	493	507
3	Bank Mandiri	0,500	125	126	126	127	128	128

No.	Lembaga Penyalur Kredit	r	Baseline 2019	Tahun				
				2020	2021	2022	2023	2024
4	BTN	0,391	51	51	51	52	52	52
6	BNI 46	0,325	50	50	50	50	51	51
5	Leasing	0,332	24	24	24	24	24	24
7	BCA	0,184	16	16	16	16	16	16
8	Koperasi	0,094	12	12	12	12	12	12
9	BNI Syariah	0,065	6	6	6	6	6	6
10	Bank Syariah Mandiri	0,057	8	8	8	8	8	8
11	BRI Syariah	0,049	17	17	17	17	17	17
12	Pegadaian	0,041	4	4	4	4	4	4
13	BTN Syariah	0,033	4	4	4	4	4	4
14	Bank Danamon	0,027	4	4	4	4	4	4
15	BJB	0,020	4	4	4	4	4	4
16	Bank Mega	0,015	2	2	2	2	2	2
17	Pegadaian Syariah	0,011	1	1	1	1	1	1
18	BCA Syariah	0,005	1	1	1	1	1	1
19	Bank Mega Syariah	0,002	1	1	1	1	1	1

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)



Gambar 23. Trend Kompetisi Pertumbuhan Peminat Kredit menurut Nasabah Rasional

4.3.2. Proyeksi Penyaluran Kredit Nasabah Emosional

Motivasi yang dimiliki konsumen akan sangat berpengaruh pada keputusan yang akan diambil. Motivasi ini dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu motivasi emosional dan motivasi rasional. Motivasi yang berdasar pada emosional akan terkesan buru-buru, seakan konsumen dalam membeli produk tidak memperhitungkan kemungkinan yang akan terjadi pada jangka waktu yang

panjang. Motivasi rasional mengandung arti bahwa konsumen memilih produk berdasar pada kriteria yang didasarkan pada subyektif seperti kebanggaan atau status.

Emosi merupakan perasaan yang dapat melibatkan rangsangan fisiologis, pengalaman sadar seperti memikirkan keadaan jatuh cinta dan ekspresi perilaku. Emosional merupakan suatu perasaan dari dalam diri individu dan reaksi pada stimulus dari luar yang mendorong seseorang untuk bertindak. Faktor emosional dalam ekonomi adalah dorongan dari dalam diri seseorang untuk memutuskan sesuatu dalam hal ini melakukan pembelian terhadap suatu produk yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang subyektif, seperti kebanggaan, status, harga diri, dan lain sebagainya.

Faktor-faktor dari emosional (Assauri, 2006): (1). pembeli ingin tampak berbeda dari yang lain, (2). kebanggaan karena penampilan dirinya, (3) mencapai status sosial, (4). menghindari dari keadaan bahaya. Faktor-faktor emosional (Hasan, 2010): (1) kesenangan, kesederhanaan, serta aktivitas, (2). kebanggaan akan penampilan pribadi, (3). kebanggaan pada kepemilikan, (4) kerjasama serta empati, (5). keamanan serta kesehatan, (6). kenyamanan pribadi.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka dalam penelitian ini nasabah emosional diukur pada variabel: informasi dan brand (image). Hasil pengolahan data menggunakan analisis penskalaan (*scaling analysis*) dengan nilai rentang 0-1 menunjukkan 5 (lima) peringkat besar yakni: BRI, Bank KALSEL, Bank Mandiri, BTN, BNI 46 dan Leasing. Selengkapnya tersaji pada tabel berikut.

Tabel 101. Ranking Lembaga Penyalur Kredit menurut Responden Emosional

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Skala 0-1			Ranking
		Informasi	Brand	Total Skor	
1	BRI	0,398	0,389	0,787	1
2	Bank KALSEL	0,335	0,341	0,676	2
3	Bank Mandiri	0,065	0,063	0,129	3
4	BTN	0,050	0,049	0,099	4
5	BNI 46	0,041	0,040	0,082	5
6	Leasing	0,040	0,042	0,081	6

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Skala 0-1			Ranking
		Informasi	Brand	Total Skor	
7	BCA	0,022	0,023	0,045	7
8	Koperasi	0,008	0,012	0,020	8
9	BNI Syariah	0,007	0,008	0,015	9
10	Bank Syariah Mandiri	0,007	0,007	0,014	10
11	BRI Syariah	0,006	0,006	0,012	11
12	Pegadaian	0,005	0,005	0,010	12
13	BTN Syariah	0,004	0,004	0,008	13
14	Bank Danamon	0,003	0,003	0,007	14
15	BJB	0,003	0,003	0,006	15
16	Bank Mega	0,002	0,001	0,003	16
17	Pegadaian Syariah	0,001	0,001	0,002	17
18	BPR	0,001	0,001	0,002	17
19	BCA Syariah	0,000	0,001	0,001	18
20	Bank Mega Syariah	0,000	0,000	0,001	18
21	Bank Danamon Syariah	0,000	0,000	0,001	18

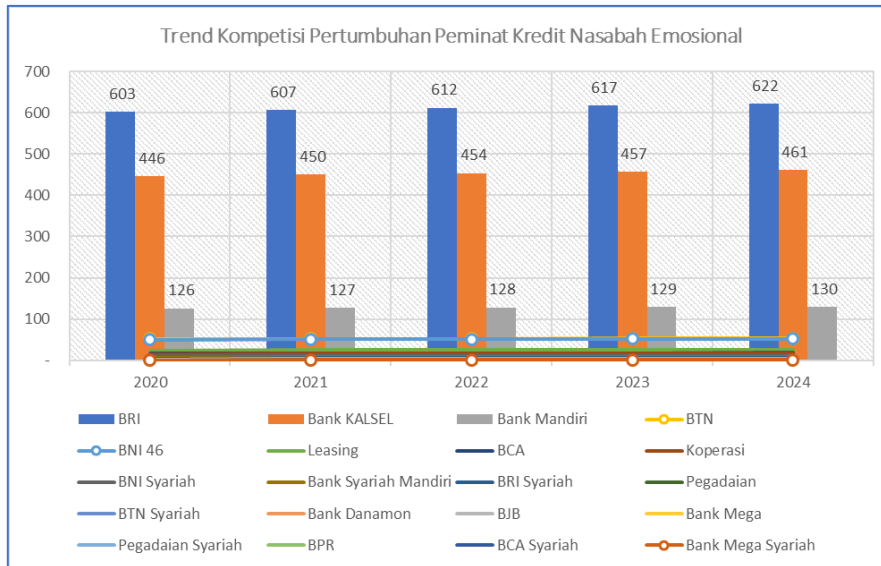
Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Proyeksi minat responden emosional Tahun 2020-2024 disusun berdasarkan perolehan total skor skala variabel yang dijadikan asumsi sebagai nilai pertumbuhan yang bersifat konstan. Hasil proyeksi tersaji pada Tabel 102 dan Gambar 25 berikut.

Tabel 102. Proyeksi Potensi Minat Responden/Nasabah Emosional Tahun 2020-2024

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Baseline (2019)	Tahun				
			2020	2021	2022	2023	2024
1	BRI	598	603	607	612	617	622
2	Bank KALSEL	443	446	450	454	457	461
3	Bank Mandiri	125	126	127	128	129	130
4	BTN	51	51	52	52	53	53
5	BNI 46	50	50	51	51	52	52
6	Leasing	24	24	24	25	25	25
7	BCA	17	17	17	17	18	18
8	Koperasi	16	16	16	16	17	17
9	BNI Syariah	12	12	12	12	12	12
10	Bank Syariah Mandiri	8	8	8	8	8	8
11	BRI Syariah	6	6	6	6	6	6
12	Pegadaian	4	4	4	4	4	4
13	BTN Syariah	4	4	4	4	4	4
14	Bank Danamon	4	4	4	4	4	4
15	BJB	4	4	4	4	4	4
16	Bank Mega	2	2	2	2	2	2
17	Pegadaian Syariah	1	1	1	1	1	1
18	BPR	1	1	1	1	1	1
19	BCA Syariah	1	1	1	1	1	1
20	Bank Mega Syariah	1	1	1	1	1	1

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)



Gambar 24. Trend Kompetisi Pertumbuhan Peminat Kredit menurut Nasabah Rasional

Pembahasan mengenai pilihan responden khususnya pemilih emosional khususnya pada variabel informasi menunjukkan bahwa Bank KALSEL, masih memerlukan upaya lainnya untuk memberikan kegiatan pemberian informasi baik secara elektronik maupun non elektronik. Selanjutnya pada variabel brand Bank KALSEL masih di bawah brand BRI, sehingga diperlukan terobosan khusus dalam rangka memberikan informasi brand kepada masyarakat agar mudah dipahami.

Pada pembahasan 4.2.4.9 telah diuraikan tentang persepsi responden pada masing-masing lembaga penyalur, pada bagian ini akan diuraikan tentang hubungan antara brand dengan status lembaga pembiayaan (konvensional dan syariah), yang disajikan pada tabel berikut.

Tabel 103. Hubungan Brand Lembaga Penyalur Kredit dengan Pilihan Responden (Konvensional dan Syariah)

No.	Persepsi Brand (Image)	Pilihan Responden (%)				Total
		Konvensional	Syariah	Lainnya	Tidak Ada Pilihan	
1	Tidak Menarik	0,60	0,05	0,04	-	0,68
2	Kurang Menarik	2,52	0,08	0,15	-	2,76
3	Menarik	30,41	0,86	2,63	-	33,90
4	Sangat Menarik	0,94	0,04	0,02	-	1,00
5	Tidak Ada	-	-	-	61,66	61,66
	Total	34,47	1,03	2,84	61,66	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Tabel 103 di atas bahwa persepsi responden menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih lembaga pembiayaan yang berstatus konvensional yakni 34,47% dengan pilihan menarik (30,41%) dan sangat menarik 0,94%, sedangkan lembaga syariah hanya 1,03% dengan pilihan yang menyatakan menarik 0,86% dan sangat menarik 0,04%. Selanjutnya terdapat 61,66% yang menyatakan tidak ada pilihan, sebagai responden yang sejak awal tidak berminat terhadap lembaga pembiayaan manapun.

Kajian brand atau gambaran masyarakat terhadap suatu lembaga, khususnya brand syariah dan konvensional merupakan 2 (dua) hal yang memiliki hubungan yang erat. Lembaga pembiayaan syariah identik pada komunitas muslim. Fitri (2015), menjelaskan bahwa aspek yang perlu menjadi pencermatan guna mengetahui apakah satu bank syariah telah menerapkan prinsip kesyariahan secara benar adalah dengan mencermati prinsip dasar akuntansi yang digunakan. Sebagaimana dalam produk dan skema jasa layanannya, prinsip akuntansi antara perbankan syariah dan perbankan konvensional juga berbeda. Perbankan syariah menerapkan prinsip dasar akuntansi bank Islam. Hanya saja pemahaman soal pengetahuan ini merupakan pengetahuan yang bersifat sangat teknis sekali dimana tidak semua masyarakat awam bisa memahaminya.

Berdasarkan penjelasan tersebut, hasil terdapat hubungan persepsi responden terkait pilihan konvensional atau syariah, dimana secara religius pembiayaan berbasis syariah seyogyanya menjadi magnet bagi masyarakat yang beragama Islam, namun pada penelitian ini fakta pada pilihan responden yang beragama Islam yang memberikan pilihan pada lembaga pembiayaan konvensional sebesar 33,62% lebih besar dibandingkan dan responden yang memilih pembiayaan berbasis syariah atau hanya 1,03%. Selengkapnya pada tabel berikut.

Tabel 104. Hubungan antara Pilihan Brand Lembaga Penyalur Kredit (Konvensional dan Syariah) dengan Agama

No.	Pilihan Responden	Agama Responden (%)						Total
		Islam	Kris-ten	Ka-tolik	Hin-du	Bud-ha	Kong-hucu	
1	Konvensional	33,62	0,42	0,12	0,07	0,22	0,02	34,47
2	Syariah	1,03	-	-	-	-	-	1,03
3	Lainnya	2,80	0,01	0,04	-	-	-	2,84
4	Tidak Ada Pilihan	61,07	0,29	0,12	0,03	0,15	0,01	61,66
	Total	98,52	0,72	0,27	0,10	0,37	0,02	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

Distribusi pilihan responden terhadap lembaga penyalur kredit menunjukkan bahwa lembaga pembiayaan yang berstatus konvensional yang diminati secara dominan responden adalah BRI (14,55%) dan Bank KALSEL (12,88%), sedangkan lembaga pembiayaan berbasis syariah yang dominan yakni BNI Syariah (0,29%) dan Bank Syariah Mandiri (0,27%). Selengkapnya tersaji pada tabel berikut.

Tabel 105. Distribusi Pilihan Responden terhadap Lembaga Penyalur Kredit (Syariah dan Konvensional)

No.	Lembaga Penyalur Kredit	Pilihan Responden (%)				Total
		Konven-sional	Syariah	Lain-nya	Tidak Ada	
1	Tidak Ada	-	-	-	61,66	61,66
2	BRI	14,55	-	0,03	-	14,58
3	Bank KALSEL	12,88	-	0,18	-	13,06
4	Bank Mandiri	2,37	-	-	-	2,37
5	BTN	1,85	-	-	-	1,87
6	Leasing	-	-	1,56	-	1,56
7	BNI 46	1,47	-	0,04	-	1,51
8	BCA	0,81	-	-	-	0,81
9	Lainnya	-	-	0,60	-	0,60
10	Koperasi	0,01	-	0,43	-	0,44
11	BNI Syariah	-	0,29	-	-	0,29
12	Bank Syariah Mandiri	-	0,27	-	-	0,27
13	BRI Syariah	-	0,22	-	-	0,22
14	Pegadaian	0,19	-	-	-	0,19
15	BTN Syariah	-	0,17	-	-	0,15
16	Bank Danamon	0,12	-	-	-	0,12
17	BJB	0,10	-	-	-	0,10
18	Bank Mega	0,06	-	-	-	0,06
19	BPR	0,05	-	-	-	0,05
20	Pegadaian Syariah	-	0,05	-	-	0,05
21	BCA Syariah	-	0,02	-	-	0,02
22	Bank Danamon Syariah	-	0,01	-	-	0,01
23	Bank Mega Syariah	-	0,01	-	-	0,01

Sumber: Analisis Data Primer, 2019 (diolah)

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat 37,74% responden yang memiliki akses terhadap lembaga pembiayaan, responden yang mengakses lembaga pembiayaan lainnya (0,60%) dan yang tidak berkenan mengakses terhadap lembaga pembiayaan 61,66%.
2. Peta potensi kredit berdasarkan **karakteristik responden** (jenis kelamin, umur, pendidikan, agama, suku, pangkat/golongan dan jabatan) menunjukkan peta sebagai berikut:
 - Responden berdasarkan jenis kelamin menunjukkan bahwa jenis kelamin laki-laki (50,87%) lebih dominan dibandingkan jenis kelamin perempuan (49,13%) dalam mengakses pembiayaan. Jenis lembaga pembiayaan tertinggi yang diminati menurut jenis kelamin: BRI (14,58%), Bank KALSEL (13,06%), Bank Mandiri (2,37%), BNI 46 (1,51%) dan BTN (1,87%),
 - Kelompok umur dominan dalam mengakses lembaga pembiayaan yakni >40 tahun (47,58%), jenis lembaga yang dominan yakni BRI (7,83%) dan BANK KALSEL (7,39%),
 - Jenjang pendidikan responden yang dominan dalam mengakses lembaga pembiayaan yakni SMA/ sederajat (36,91%). Jenis lembaga yang dominan yakni BRI pada kelompok pendidikan Tidak Sekolah (0,55%), SD-SMP sederajat (5,73%), dan SMA/ sederajat (5,72%), sedangkan pada kelompok jenjang pendidikan Diploma-Sarjana (8,70%) dan pascasarjana (1,30%) dominan responden memilih BANK KALSEL.

- Agama menunjukkan dominasi responden dalam pemilihan lembaga penyalur kredit yakni Agama Islam dengan lembaga yang diminati BRI (14,39%) dan BANK KALSEL (12,61%),
 - Suku menunjukkan etnis mayoritas adalah Banjar, dengan pilihan lembaga yakni BRI (13,31%) dan Bank KALSEL (10,31%).
 - Pangkat/golongan pada jenis pekerjaan ASN menunjukkan dominasi golongan III dengan pemilihan lembaga penyalur kredit yakni Bank KALSEL (6,85%), sedangkan responden tanpa golongan yang mayoritas adalah pedagang dan atau ASN Kontrak mayoritas pilihan lembaga dominan yakni BRI (13,05%).
 - Kepemilikan jabatan, jenis jabatan sebagai pegawai/staf merupakan jabatan dominan (17,51%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (7,86%), sedangkan responden tanpa jabatan (pedagang/ASN Kontrak) mayoritas memilih BRI (12,69%)
2. Peta potensi kredit berdasarkan **aspek geografis** (unit wilayah, morfologi, jenis akses, jarak, dan ketersediaan sarana pembiayaan), menunjukkan peta sebagai berikut:
- Unit wilayah, menunjukkan dominan pada unit wilayah kota (71,98%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (10,80%), sedangkan unit wilayah desa (28,02%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni Bank KALSEL (4,04%).
 - Morfologi wilayah, mayoritas responden berada pada morfologi dataran (50,53%), rawa (43,78%), dan perbukitan (5,69%). Lembaga penyalur kredit Bank KALSEL unggul pada morfologi dataran (7,26%) dan perbukitan (1,44%), sedangkan BRI unggul pada morfologi rawa (7,26%.

- Jenis akses (jalan), mayoritas responden berada pada akses aspal (96,34%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan adalah BRI (13,91%),
 - Jarak ke lokasi pembiayaan/kredit, mayoritas responden berada pada jarak 0-5 km (72,72%) dengan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah BRI (10,73%), disusul pada jarak 5-10 km (22,20%) dan >10 km (5,09%) dengan pilihan lembaga penyalur kredit yang dominan adalah Bank KALSEL (4,08% dan 1,34%).
 - Ketersediaan sarana pembiayaan kredit, mayoritas responden menyatakan yakni Kantor/Counter (65,57%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (9,83%), ketersediaan >1 sarana (21,61%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan yakni BRI (3,13%), dan sarana ATM (11,54%) dengan lembaga pembiayaan kredit yang dominan yakni Bank KALSEL (2,70%).
3. Peta potensi kredit berdasarkan **aspek demografis** (jumlah tanggungan keluarga, status tempat tinggal, jenis tempat tinggal, kondisi tempat tinggal, lokasi, jenis pekerjaan, lokasi tempat kerja, jumlah karyawan, jumlah jam kerja, jenis pedagang, lama usaha, jumlah modal awal, jumlah omzet dan jumlah laba usaha), menunjukkan peta sebagai berikut:
- Jumlah tanggungan keluarga, menunjukkan lembaga dominan yakni BRI pada jumlah tanggungan keluarga 2, 3 dan >3 orang (12,14%), sedangkan Bank KALSEL, unggul pada jumlah tanggungan keluarga 1 orang (3,89%).
 - Status tempat tinggal, menunjukkan lembaga dominan yakni BRI status tempat tinggal milik sendiri (12,05%), sedangkan status tempat tinggal “sewa” dominan adalah Bank KALSEL (1,43%).
 - Jenis tempat tinggal, mayoritas responden menempati dengan kategori “permanen” (38,04%), pilihan dominan Bank KALSEL (7,43%), kategori

- “kayu” (35,93%) yakni BRI (5,18%), dan “semi permanen” (26,03%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (4,33%).
- Kondisi tempat tinggal, mayoritas responden pada kategori tidak kumuh (92,78%) dan kumuh (7,22%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI.
 - Lokasi tempat tinggal, menunjukkan lembaga pembiayaan BRI unggul pada lokasi pinggiran kota (3,90%), pusat kota (3,57%), dalam gang (3,11%), jalan utama (1,32%), sedangkan Bank KALSEL unggul pada lokasi responden di perumahan (3,47%).
 - Jenis pekerjaan utama, mayoritas pekerjaan utama responden adalah pedagang (72,85%) dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni BRI (12,52%), sedangkan ASN Daerah (6,29%) dan ASN Guru (4,80%) dominan memilih lembaga pembiayaan kredit Bank KALSEL.
 - Lokasi tempat kerja, menunjukkan mayoritas atau 37,79% (Pasar Tipe A), dan terendah 8,77% (Pasar Tipe C). Lembaga panyalur kredit yang dominan yakni Bank BRI pada semua tipe pasar, sedangkan Bank KALSEL unggul pada lokasi kerja kantor ASN dan guru.
 - Jumlah karyawan, menunjukkan mayoritas 1-2 karyawan (9,70%), 3-5 karyawan (1,90%) dan > 5 karyawan (1,26%). Pilihan responden dominan pada BRI untuk seluruh kategori jumlah karyawan.
 - Jumlah jam kerja, mayoritas responden memilih jumlah jam kerja <7 jam/hari (26,02%), 7 jam/hari (13,58%) dan >8 jam/hari (60,39%). Pilihan lembaga dominan yakni Bank BRI (< 7 jam/hari dan 7 jam/hari) yang didominasi oleh responden pedagang, sedangkan responden yang bekerja 8 jam/hari dominan memilih lembaga Bank KALSEL yang didominasi oleh ASN.

- Jenis Pedagang, mayoritas responden adalah pedagang eceran/pengecer/peritel (60,23%), pedagang menengah (8,13%), eksportir (3,69%), dengan lembaga pilihan dominan yakni BRI.
 - Lama usaha pedagang, mayoritas >5 tahun (44,56%), 3-5 tahun (13,31%), <1 tahun (7,51%) dan 1-2 tahun (7,26%) dengan pilihan dominan secara keseluruhan adalah BRI.
 - Jumlah modal awal usaha, mayoritas 0-25 juta (57,66%), 25-100 juta (12,14%), 100-<500 juta (2,70%), dan >500 juta, secara keseluruhan responden dominan yang dipilih adalah BRI.
 - Jumlah omzet usaha, mayoritas berada pada jumlah <300 juta (65,80%), 300-2,5 milyar (6,65%), 2,5 milyar-<5 milyar (0,26%), omzet usaha >5 milyar (0,02%) dengan dengan pilihan dominan lembaga pembiayaan kredit yakni lainnya (0,01%).
 - Jumlah laba usaha, mayoritas <100 juta (64,55%), 100-500 juta (8,24%), 500 juta-1 milyar (0,06%), dengan pilihan lembaga dominan adalah BRI, sedangkan jumlah laba >1 milyar (0,20%), yakni leasing.
4. Peta potensi kredit berdasarkan **aspek psikografis** (akses penyalur kredit, informasi, layanan administrasi, proses layanan, keamanan, kepuasan, suku bunga, jenis agunan dan brand), menunjukkan peta sebagai berikut:
- Aspek informasi penyalur kredit: mayoritas responden mendapatkan informasi kredit dari pihak pembiayaan (20,77%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI, informasi dari rekan kerja (8,28%) dengan pilihan lembaga dominan Bank KALSEL.
 - Aspek layanan administrasi: mayoritas responden menyatakan layanan administrasi mudah (37,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI (14,50%), layanan administrasi tidak mudah (0,78%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu Bank KALSEL.

- Aspek proses layanan pegawai: mayoritas responden menyatakan layanan pegawai baik (35,23%) dengan pilihan dominan BRI (13,65%), layanan pegawai sangat baik (2,34%) dengan pilihan dominan Bank KALSEL.
 - Aspek Keamanan: mayoritas responden menyatakan aman (33,95%) dengan lembaga dominan BRI, sangat aman (2,47%) dan tidak aman (0,15%) dengan pilihan lembaga pembiayaan dominan Bank KALSEL.
 - Aspek kepuasan layanan: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan puas (34,64%) dengan pilihan dominan BRI. sangat puas (2,46%) dengan pilihan lembaga dominan Bank KALSEL.
 - Aspek tingkat suku bunga: menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan tingkat suku bunga rendah (17,91%) dengan pilihan lembaga pembiayaan BRI (9,71%), suku bunga tinggi (2,84%) dengan pilihan lembaga pembiayaan Bank KALSEL.
 - Aspek jenis agunan: menunjukkan bahwa jenis agunan mayoritas responden adalah surat berharga (34,10%) dengan pilihan lembaga pembiayaan dominan yaitu BRI, tanpa agunan (1,56%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu leasing (0,50%), dan bangunan (1,50%) dengan Lembaga dominan Bank KALSEL.
 - Aspek Brand (Image): mayoritas responden menyatakan brand (*image*) menarik (33,90%) dengan pilihan lembaga pembiayaan yaitu BRI, kurang menarik (2,76%) dengan pilihan lembaga pembiayaan dominan yaitu Bank KALSEL.
5. Peta potensi kredit berdasarkan **aspek perilaku** (tujuan kredit, jenis/produk kredit, jumlah kredit pinjaman pertama, angsuran pembayaran kredit dan frekuensi peminjaman kredit), menunjukkan peta sebagai berikut:

- Tujuan Kredit, mayoritas untuk Kredit Modal Kerja (18,59%) dengan pilihan lembaga dominan yakni BRI, sedangkan tujuan kredit konsumtif (15,86%) dan investasi (3,89%) dengan pilihan lembaga dominan Bank KALSEL.
 - Jenis/produk kredit, untuk lembaga BRI: KUR Mikro BRI (11,47%); Bank KALSEL: KMK Umum (5,33%), KM Utama (2,09%), Kredit Investasi (1,91%); dan BTN yakni KPR BTN subsidi (1,44%)
 - Jumlah kredit pinjaman, menjelaskan bahwa dari aspek perilaku dengan variabel jumlah pinjaman kredit pertama, mayoritas jumlah pinjaman kredit pertama 0-25 juta (20,50%) dengan pilihan lembaga yakni BRI (10,80%), 25-100 juta (12,10%), dan 100-<500 juta (5,50%) dengan pilihan lembaga dominan Bank KALSEL.
 - Angsuran pembayaran, dengan kategori lancar (29,20%), kurang lancar (2,60%), tidak lancar (0,40%) dengan pilihan lembaga dominan yakni BRI, sangat lancar (6%) dan macet (0,1%) dengan pilihan lembaga dominan yakni Bank KALSEL.
 - Frekuensi peminjaman kredit, mayoritas pada lembaga yang sama yakni 1 kali (24,19%), 2 kali (7,01%), 3 kali (5,36%), dengan lembaga dominan pada BRI. Frekuensi peminjaman kredit pada lembaga yang berbeda mayoritas 2 kali (0,91%), >3 kali (0,61%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL, 3 kali (0,25%) dengan pilihan lembaga yakni BRI.
6. Peta potensi kredit berdasarkan **aspek tindak lanjut** (minat kredit, minat jenis kredit, minat kredit terhadap lembaga, alasan minat kredit), menunjukkan peta sebagai berikut:
- Minat kredit 3 bulan sampai 1 tahun: mayoritas responden tidak berminat (86,97%) dengan pilihan lembaga yang dominan BRI (9,99%), berminat (13,03%) dengan pilihan lembaga dominan yakni BRI (4,59%).

- Minat jenis kredit: menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih modal usaha (7,77%) dan multiguna (4,72%) dengan pilihan lembaga yang dominan yakni BRI.
 - Minat kredit terhadap Bank/lembaga: mayoritas pedagang (72,85%) dengan pilihan lembaga yakni BRI, ASN Guru (12,92%) dan ASN Daerah (12,55%) dengan pilihan lembaga yakni Bank KALSEL, sedangkan ASN Pusat (1,68%) dengan pilihan lembaga yakni BRI.
 - Alasan minat kredit terhadap Bank/lembaga tertentu: kecil bunganya (4,77%) pada jenis pekerjaan dominan sebagai pedagang, mudah prosedurnya (4,24%) pada jenis pekerjaan yang dominan ASN Daerah, dan ringan angsurannya (2,84%) pada jenis pekerjaan sebagai pedagang.
7. Responden/nasabah rasional dan emosional menunjukkan bahwa Bank KALSEL masih berada pada peringkat 2 setelah BRI dengan variabel yang diukur pada nasabah rasional meliputi: akses (jenis dan jarak), ketersediaan sarana, layanan administrasi, proses layanan pegawai, keamanan, kepuasan layanan, dan tingkat suku bunga, sedangkan variabel nasabah emosional meliputi informasi dan brand (image).
8. Brand (*Image*) lembaga pembiayaan di Provinsi Kalimantan Selatan cenderung diminati pada lembaga pembiayaan berbasis konvensional (34,47%) dibandingkan pembiayaan berbasis syariah (1,03%).

5.2. Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan penelitian pemetaan potensi kredit Kalimantan Selatan dapat disusun rekomendasi sebagai berikut:

1. Perlunya peningkatan kualitas dan kuantitas strategi pemasaran dari pihak Bank KALSEL dengan sasaran pada seluruh lapisan masyarakat baik (pusat kota, pinggiran kota, dalam gang dan jalan utama, masyarakat berpendidikan SMA/ sederajat ke bawah) melalui saluran elektronik secara nasional maupun non elektronik dalam rangka merebut segmentasi 61,66% yang tidak berkenan dengan lembaga pembiayaan manapun.
2. Perlunya reorientasi terhadap produk kredit pada masing-masing jenis kredit di lembaga Bank KALSEL yang kurang diminati oleh masyarakat,
3. Perlunya peningkatan kualitas pelayanan khususnya menciptakan rasa aman yang tinggi, pelayanan administrasi yang mudah bagi nasabah,
4. Perlunya peningkatan kualitas dan kuantitas sarana dan prasarana pembiayaan lembaga Bank KALSEL, agar memudahkan daya jangkau masyarakat,
5. Perlunya reorientasi brand Bank KALSEL sebagai lembaga pembiayaan yang memiliki keunggulan pada bunga yang rendah, prosedur yang mudah serta ringan angsurannya dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, Adit Fairuz. 2014. "Analisis Pengaruh Karakteristik Peminjam, Besar Pinjaman, Jenis Usaha, dan Lama Usaha Terhadap Tingkat Kelancaran Pengembalian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro (Studi Kasus pada Debitur KUR Mikro BRI Unit Kendal Kota)". *Skripsi*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
- Ali, Mashud. (2015). *Manajemen Risiko, Strategi Perbankan dan Dunia Usaha Menghadapi Tantangan Globalisasi Bisnis*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Amirullah, 2010, "*Perilaku Konsumen*", Edisi Pertama, Penerbit Graha Ilmu Yogyakarta.
- Andriansyah, Yuli. 2009. "Kinerja Keuangan Perbankan Syariah di Indonesia dan Kontribusinya bagi Pembangunan Nasional". *Jurnal Ekonomi Islam "La Riba"*, Vol. III, No. 2, Desember 2009.
- Anindika, Raditya, 2009. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besarnya Pengambilan Kredit oleh Masyarakat Pada Perum Pegadaian, studi kasus di perum pegadaian cabang Klaten. *Skripsi* FE UNS.
- Anindito, A. 2004. Analisis Pengaruh Modal Pinjaman dari Tukang Kredit Harian dan Karakteristik Pedagang Pasar di Wilayah Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. *Skripsi* FE UNS.
- Ariyanto, Yohanes. 2005. Pemberdayaan Komunitas Bakul Pasar Tradisional Desa Bantul Melalui Pengembangan Kelembagaan Permodalan. *Tesis Sekolah Pascasarjana IPB*.
- Aryaningsih, Ni Nyoman, 2008. Pengaruh Suku Bunga, Inflasi dan Jumlah Penghasilan Terhadap Permintaan Kredit di PT BPD Cabang Pembantu Kediri. *Jurnal: JPPSH*, Lembaga Penelitian Undiksha, Bali.
- Assauri, S. 2012. *Strategic Marketing*. Cetakan satu. Edisi satu. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Astuti, Tri Puji, 2011. Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES) di Bank Rakyat Indonesia Unit Kersana Brebes. *Skripsi*. FKIP UNS.
- Azhar, E. S. 2010. Analisis Segmentasi, Targeting Dan Positioning (STP) dan Proses Penyaluran Pembiayaan Motor Syariah Pada Perusahaan Pembiayaan (Studi Pada Federal Intarenational Finance (FIF) Syariah). *Skripsi* UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. <http://repository.uinjkt.ac.id>
- Banjarnahor, Happy N. Y. B, 2006. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Permintaan Kredit pada PT Bank SUMUT Cabang Taruntung*. FE Universitas Sumatera Utara.
- Bastian, Indra dan Suhardjono, 2006, *Akuntansi Perbankan Edisi 1*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Basu Swasta dan T. Hani Handoko , 2010, "*Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*" , Penerbit BPFE , Yogyakarta .
- Berger, A. N., Miller, N.H., Petersen, M.A., Rajan, R.G., and Stein, J.C. 2005. Does Function Follow Organizational Form ? Evidence From The Lending

- Practices of Large and Small Banks. *Journal of Financial Economics*, Vol. 76, pp. 237-269.
- Bernanke, Ben, S. & Lown, C.S. 1991. The Credit Crunch. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol.2, No.2, pp.205-247.
- Farida, Siti Ning, 2009. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada Primer Koperasi UPN "Veteran" Jatim Surabaya*. Onlien <http://eprints.upnjatim.ac.id/1290/>
- Fitri, Maltuf. 2015. Prinsip Kesyarahan dalam Pembiayaan Syariah. *Jurnal Economica*, Volume VI, Edisi 1, Mei 2015.
- Handoko, T. Hani, Dharmmesta Basu Swastha. (2012). *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen Edisi I*. Yogyakarta: BPFE.
- Happi Haristiana, 2005, Pengaruh Kredit Bagi Hasil Btm Surya Mentari Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Karanganyar Kecamatan Karanganyar Kabupaten Pekalongan. *Skripsi Universitas Negeri Semarang*.
- Harmanta & Ekananda, M. 2005. *Disintermediasi Fungsi Perbankan di Indonesia Paska Krisis 1997: Faktor Permintaan atau Penawaran Kredit, Sebuah Pendekatan dengan Model Disequilibrium*. BEMP.
- Harmono. 2011. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis (Edisi 1)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hidayani Sari Dewi, Syafrizal, 2008. *Analisis Segmentasi, Targeting dan Positioning Program Pendidikan Magister (Studi pada Institusii Penyelenggara MM di Kota Padang)*. Jurnal LIPI, Padang: Universitas Andalas, Vol.13. No.2. <http://jurnal.pdii.lipi.go.id>
- I Made Bagus Dwiarta, Sugijanto. (2016). Analisis Segmentasi Pasar Berdasarkan Karakteristik Perilaku Nasabah Pengambil Kredit pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Citra Abadi di Babat Lamongan. *Majalah Ekonomi* ISSN No. 1411-9501, Vol. XXI No. 2 Des 2016. Diakses tanggal 2 November 2019.
- Jackson, Jerry R dan McClellan Alan L. 1966. *Java by Example Edisi Indonesia*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Kadir, Abdul. 2008. *Tuntunan Praktis Belajar Database Menggunakan MySQL*. Yogyakarta : C.V Andi Offset
- Kartajaya Hermawan. 2004. *Positioning, Differensiasi, dan Brand*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kasmir, 2002, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Ketty, Ermina, 2014. "Analisis Perilaku Konsumen Produk Tabungan Kredit Union". *Skripsi*, Program Studi Manajemen Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Kotler, Philip dan Keller Kevin Lanne. 2009. *Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi Tigabelas*. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan Implentasi dan Pengendalian, Edisi Bahasa Indonesia*. Penerbit PT.Prenhallindo, Jakarta.

- Kotler, Philip. 2003. *Marketing Management*. 11th ed. Upper Saddle River, Pearson Education, Inc. New Jersey.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran 1*. Edisi sepuluh. Indeks. Jakarta
- Lamberte, M.B. 1999. A Second Look at Credit Crunch: The Philippine Case. *Discussion Paper Series*, No.99. Philippine Institute for Development Studies.
- Maski, G. 2006. *Transmisi Kebijakan Moneter, Kajian Teoritis dan Empiris*. BPFE-Unibraw.
- Moh. Tjoekam, 1999. *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mulya, Ety. 2016. Asas Keseimbangan pada Perjanjian Kredit Perbankan dengan Nasabah Pelaku Usaha Kecil. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, Volume 1, Nomor 1, September 2016, ISSN 2528-7273.
- Nugroho, H. 2001. *Uang, Rentenir, dan Hutang Piutang di Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- OJK. 2014. *Informasi Umum Lembaga Keuangan Mikro*. Jakarta
- Pasha, Rifat. 2009. Analisis Penawaran dan Permintaan Kredit serta Identifikasi Peluang Ekspansi Pembiayaan Kredit Sektoral di Wilayah Kerja KBI Malang. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 13, No. 1 Januari 2009, hal. 148-164. Terakreditasi SK. No. 167/DIKTI/Kep/2007.
- Pradita, D. W. B., & Lating, A. 2012. Analisis Karakteristik Debitur yang Mempengaruhi Tingkat Pengembalian Kredit Guna Menanggulangi Terjadinya Non Performing Loan (NPL) (Studi Kasus Pada BRI Kantor Cabang Pembantu Sukun Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1(2).
- Prastiwi, S. D. 2017. "Analisis Pengaruh Karakteristik Personal, Karakteristik Usaha, Dan Karakteristik Kredit Terhadap Tingkat Pengembalian Kredit Di Lembaga Keuangan Oleh Pedagang Di Pasar Bobotsari Kabupaten Purbalingga". *Disertasi*, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Pratiwi, Debby Rohma Eka. 2005. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Pada Bank Pembangunan Daerah (PT. Bank Jatim) Cabang Malang. *Skripsi*, FE Universitas Muhammadiyah Malang.
- Qodarini, A. 2013. Rentenir dan Pedagang Muslim (Sebuah Studi Tentang Interaksi Sosial di Pasar Legi Kotagede). *Skripsi*. Samarinda: Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Rifai, Veithzal & Arifin, Arifan. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Safaat H, Nazruddin. 2012. *Pemrograman aplikasi mobile smartphone dan tablet pcc berbasis android*: Informatika Bandung, diakses pada tanggal 16 September 2014
- Sasnita, Desi. 2010. "Analisis Sistem Pemberian Kredit Konsumtif pada Pegawai Negeri di Bank Riau Cabang Pasir Pangaraian". *Skripsi*. Program Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.

- Sihaloho, H. 2011. Evaluasi Penyaluran Kredit Mikro dan Kecil dari Bank Umum di Indonesia. *Tesis*. Jakarta. Universitas Indonesia.
- Sirait, L. 2015. Fenomena Rentenir di Pasar Bintan Center. *Skripsi*. Tanjungpinang. Universitas Wiraraja Sumenep.
- Situngkir, Elsarida, 2008. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memutuskan Pengambilan Kredit Pada PT Bank Internasional Indonesia (BII) Medan. *Skripsi*, FE Universitas Sumatera Utara.
- Stiglitz, J. & Greenwald, B. 2003. *Towards a New Paradigm For Monetary Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Suad, H., dan Pudjiastuti. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 5*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Sunarto, H. 2007. Understanding the Role of Bank Relationships, Relationship Marketing, and Organizational Learning in the Performance of People's Credit Bank. *Thesis*. Amsterdam. Tinbergen Institute and Vrije Universiteit.
- Supeno, Wangsit. 2017. Analisis Kinerja Penghimpunan Dana dalam Meningkatkan Penyaluran Kredit pada Bank Perkreditan Rakyat. *Jurnal Moneter*, Vol. IV No. 2 Oktober 2017.
- Sutrisno Badri, C N Actini. 2012. Implikasi Operasional Bank Keliling Terhadap Eksistensi Koperasi Pengusaha Batik Tembayat Kecamatan Bayat Klaten. *Jurnal Ilmiah Administrasi Negara*, Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
- Tjiptono, Fandy. 2002. *Strategi Pemasaran*. Edisi Kedua. Cetakan Keenam. Andy, Yogyakarta.
- Uchida, H., U. Gregory, dan W. Wako. 2007. Bank Size and Lending Relationships in Japan NBER Working Paper Series 13005, NBER 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138.
- Wati Aris Astuti dan Novi Nurmala Dewi . 2016. Pengaruh Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Jumlah Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah Pada Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk, Kantor Cabang Pamanukan. *Jurnal Majalah Ilmiah UNIKOM Vol. 15 No.1*.
- Yuli, S. B. C. 2012. Kualitas Layanan Bagi Nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. *Jurnal Humanity*, Vo.2 Jilid 2, Tahun 2012.

LAMPIRAN



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Brigjen. H. Hasan Basry Banjarmasin 70123 Kotak Pos 219 Banjarmasin 70123

Telp./Fax. (0511) 3305240

Laman: <http://www.lppm.ulm.ac.id>

Lampiran 1. Instrumen Penelitian

Instrumen Penelitian

"PEMETAAN POTENSI KREDIT DI PROVINSI KALIMANTAN SELATAN"

Nama Surveyor :
No. Responden :
Nama Pasar/Kantor/Sekolah :
Koordinat Lokasi :
Desa/Kel :
Kec :
Kab/Kota :

Petunjuk Pengisian

Sesuai dengan yang Saudara ketahui, berilah penilaian secara jujur, objektif, dan penuh tanggung jawab dengan cara mengisi dan mencontong (\checkmark) terhadap pertanyaan berikut.

1. Identitas Responden

- 1.1. Nama :
- 1.2. Jenis Kelamin : (1) Laki-Laki (2) Perempuan
- 1.3. Umur : (1) 17-<25 Tahun (3) >40 Tahun
(2) 25-40 Tahun
- 1.4. Pendidikan : (1). Tidak Sekolah (4). Diploma-Sarjana
(2). SD-SMP (Sederajat) (5). Pascasarjana
(3). SMA (sederajat)
- 1.5. Agama : (1). Islam (4). Hindu
(2). Kristen (5). Budha
(3). Katolik (6). Konghucu
- 1.6. Suku : (1). Banjar (6). Bali
(2). Dayak (7). Batak
(3). Jawa (8). Tionghoa
(4). Sunda (9). Bugis/Mandar/Makassar
(5). Madura (10). Lainnya
- 1.7. Pangkat/Gol (Khusus Pegawai Pemda/Guru) : (1). Gol. II (3). Gol. IV
(2). Gol. III (4). Tanpa Pangkat

1.8. Jabatan (Khusus Pegawai Pemda/Guru) : (1). Kepala/Pimpinan (3). Tenaga Honorer
(2). Pegawai/Staf (4). Tanpa Jabatan

2. Aspek Geografis

2.1. Unit Wilayah (Kota-Desa) : (1) Kota (2) Desa

2.2. Morfologi Wilayah : (1) Perbukitan (3) Rawa
(2) Dataran (4) Pantai

2.3. Jenis Akses (Jalan) : (1) Aspal (3) Semen/Paving/Beton
(2) Batu (4) Tanah

2.4. Jarak ke Lokasi Pembiayaan/Kredit : (1) 0-5 km (3) >10 km
(2) 5-10 km

2.5. Ketersediaan Sarana Pembiayaan Kredit*) : (1) Kantor/Counter (4) Mobile Banking
(2) ATM (5) >1 Sarana
(3) Mobil Layanan (6) Tidak ada

3. Aspek Demografis

3.1. Jumlah Tanggungan Keluarga : (1) 1 org (3) 3 orang
(2) 2 org (4) >3 orang

3.2. Status Tempat Tinggal : (1) Milik Sendiri (3) Lainnya
(2) Sewa

3.3. Jenis Tempat Tinggal : (1) Kayu (3) Semi Permanen
(2) Permanen

3.4. Kondisi Tempat Tinggal : (1) Kumuh (2) Tidak Kumuh

3.5. Jenis Pekerjaan Utama : (1) Pedagang (3) PNS Guru
(2) PNS PEMDA (4) PNS Pusat

3.6. Lokasi Tempat Kerja : (1) Pasar Tipe A (≤ 400) (5) Kantor/Dinas
(2) Pasar Tipe B (≤ 275) (6) Sekolah
(3) Pasar Tipe C (≤ 200)
(4) Pasar Tipe D (≤ 100)

3.7. Jumlah Karyawan : (1) Tidak ada (3) 3-5 orang
(2) 1-2 orang (4) >5 orang

3.8. Jumlah Jam Kerja Karyawan (Jam/Hari) : (1) 7 jam/hari (2) 8 jam/hari
(3) < 7 jam/hari (4) Tidak ada

3.9. Jenis Pedagang : (1). Pedagang Besar (3) Pedagang Eceran/
(Distributor/Agen Tunggal) Pengecer/Peritel
(2). Pedagang Menengah (4) Eksportir/Pengekspor
(Agen/Grosir)

3.10. Lama Usaha : (1) <1 Tahun (5) Tidak ada
(2) 1-2 Tahun (3) 3-5 Tahun
(4) > 5 Tahun

3.11. Jumlah Modal Awal Usaha : (1) Rp. 0-25 juta (3) Rp.100-Rp. ≤ 500 juta
(2) Rp. 25 juta -100 juta (4) >Rp. 500 juta

- 3.12. Jumlah Omzet Usaha (Rp/Tahun) : (1) Rp. <300 juta (5). Tidak ada
 (2) Rp. 300 juta-≤Rp 2,5 M (3) Rp 2,5 M-Rp ≤ 50 M
 (3) Rp. >50 M (4) Rp. >50 M
 (4) Tidak ada (5) Tidak ada
3.13. Jumlah Laba Usaha (Rp/Tahun) : (1) < Rp.100 juta (3) Rp. 500 Juta-Rp 1 M
 (2) Rp.100 juta-Rp.500 Juta (4) > Rp 1 M
 (5) Tidak ada (5) Tidak ada

4. Aspek Psikografis

- 4.1. Akses terhadap penyalur kredit : (1) Bank KALSEL (12) Bank Jabar Banten (BJB)
 (2) Bank Mandiri (13) Bank Syariah Mandiri
 (3) Bank BRI (14) Bank BRI Syariah
 (4) Bank BNI 46 (15) Bank BNI Syariah
 (5) Bank BTN (16) Bank BTN Syariah
 (6) Bank BCA (17) Bank BCA Syariah
 (7) Bank Danamon (18) Bank Danamon Syariah
 (8) Bank Mega (19) Bank Mega Syariah
 (9) Pegadaian (20) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)
 (10) Koperasi (21) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 (11) Leasing (22) Pegadaian Syariah
 (23) Lainnya
 (24) Tidak ada
4.2. Informasi yang diperoleh dari penyalur kredit : (1) Pihak Pembiayaan (4) Teman
 (2) Media Elektronik (5) Saudara
 (3) Rekan Kerja (6) Tidak ada
4.3. Proses Layanan Administrasi : (1) Mudah (2) Tidak Mudah
 (3) Tidak ada
4.4. Proses Layanan Pegawai : (1) Tidak Baik (3) Baik
 (2) Kurang Baik (4) Sangat Baik
4.5. Keamanan : (1) Tidak Aman (3) Aman
 (2) Cukup Aman (4) Sangat Aman
4.6. Kepuasan Layanan : (1) Tidak Puas (3) Puas
 (2) Kurang Puas (4) Sangat Puas
4.7. Tingkat Suku Bunga : (1) Rendah (3) Tinggi
 (2) Sedang (4) Tidak ada
4.8. Jenis Agunan : (1) Surat Berharga (4) Mesin-Mesin Pabrik
 (2) Tanah (5) Logam Mulia
 (3) Bangunan (6) Tanpa Agunan
 (7) Tidak ada
4.9. Brand (Image) : (1) Tidak Menarik (3) Menarik
 (2) Kurang Menarik (4) Sangat Menarik
 (5) Tidak ada
4.10. Tujuan Pembiayaan Kredit**) : (1) Modal Kerja (3) Konsumtif
 (2) Investasi (4) Tidak ada
4.11. Jenis Kredit : **BANK KALSEL (1-15)**
 (1) KMK Umum (9) KRESIGU
 (2) Kredit Investasi (10) KM Utama
 (3) KUM Banua (11) KM Pensiunan
 (4) Kredit Banua Peduli (12) KM Plus

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| (5) Kredit Banua Ritel | (13) KPR Bersubsidi |
| (6) Kredit Wira Usaha | (14) Kredit Properti |
| (7) KUR Micro | (15) Kendaraan Bermotor |
| (8) KUR Ritel | |

BANK BNI (16-21)

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| (16) BNI Griya | (19) BNI Instant |
| (17) BNI Griya Multiguna | (20) BNI Flexi Pensiun |
| (18) BNI Flexi | (21) BNI KUR |

BANK MANDIRI (22-28)

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| (23) Mandiri KI | (22) Mandiri KMK |
| (25) Mandiri KUR Ritel | (24) Mandiri KUR Mikro |
| (27) Mandiri KUR Kel. | (26) Mandiri KUR TKI |
| | (28) Kredit Usaha Mikro |

BANK BRI (29-38)

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| (29) KUR Mikro BRI | (30) KUR Ritel BRI |
| (31) KUR TKI BRI | (32) KUPEDES BRI |
| (33) Kredit Investasi | (34) Kredit Pangan |
| (35) Resi Gudang | (36) Kredit Kemitraan |
| (37) Kredit Waralaba | (38) Kredit Agunan KAS |

BANK BCA (39-44)

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| (39) KPR | (40) KPR Refinancing |
| (41) Kredit Kend Bermotor | (42) Kredit Sepeda Motor |
| (43) Kredit Investasi | (44) Business Personal Loan |

BANK Mega (45-52)

- | | |
|---------------------------|---------------------|
| (45) Mega KUK | (46) Mega KUM |
| (47) Mega Linkage Program | (48) Mega Cash Line |
| (49) Mega Guna | (50) Mega OTO |
| (51) Mega Griya | (52) Mega Reno |

BANK Danamon (53-56)

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| (53) Danamon Solusi Modal Kerja | (54) Danamon Solusi Ruko |
| (55) Danamon Solusi Investasi Usaha | (56) Dana Pinter |

BTN (57-74)

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| (57) BTN Kredit Mikro | (58) BTN Kredit Kecil |
| (59) BTN Kredit Menengah | (60) Kredit Modal Kerja Kontraktor |
| (61) Kredit Modal Kerja | (62) Kredit Konstruksi |
| (63) Kredit Kepemilikan Lahan | (64) Kredit Investasi |
| (65) Kredit Beragunan Simpanan BTN | (66) KUR Mikro BTN |
| (67) KUR Kecil BTN | (68) KPR BTN BP2BT |
| (69) KPR BTN Subsidi | (70) KPR BTN Mikro |
| (71) KPR BTN Platinum | (72) KAR BTN |
| (73) KBR BTN | (74) KPR Toko BTN |

Pegadaian (75-77)

- | | |
|------------------------|--------------|
| (75) Kredit Cepat Aman | (76) KRASIDA |
| | (77) KREASI |

Bank BJB (78-89)

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| (78) Kredit Guna Bakti | (84) BJB SSRG |
| (79) BJB KPR | (85) Kredit Cinta Rakyat |
| (80) BJB Kredit Kpd BPR | (86) BJB KUKM |
| (81) BJB Kredit kpd Koperasi | (87) BJB Kredit Modal Kerja |

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| (82) BJB Kredit Mikro
Utama | (88) Kredit Jangka Pendek |
| (83) BJB KUR | (89) Kredit Cash Collateral |

Bank Syariah Mandiri (90-103)

- | | |
|--|--------------------------------------|
| (90) Musyarakah | (99) Pembiayaan Investasi
Terikat |
| (91) Mudharabah | (100) Pembiayaan Modal Kerja |
| (92) Murahabah | (101) Pembiayaan Investasi |
| (93) Pembiayaan Dana
Berputar | (102) Pembiayaan Usaha Mikro) |
| (94) Pembiayaan Resi
Gudang | (103) Pembiayaan Serbaguna
Mikro |
| (95) Modal Kerja | |
| (96) Investasi | |
| (97) Pembiayaan
Kepemilikan Alat
Berat | |
| (98) Pembiayaan
Kepemilikan Ruko | |

BRI Syariah (104-118)

- | | |
|--------------------------------------|---|
| (104) KPR BRISyariah iB | (112) Mikro 200 iB |
| (105) KPR Sejahtera
BRISyariah iB | (113) KUR Mikro iB |
| (106) KKB BRISyariah iB | (114) Pembiayaan Modal Kerja
Syariah |
| (107) KMF BRISyariah iB | (115) Pembiayaan Investasi
Syariah |
| (108) Pembiayaan
Kepemilikan Emas | (116) Pembiayaan Modal Kerja
Revolving BRIS iB |
| (109) Qard Beragun
Emas | (117) Pembiayaan SME 200-
500 BRIS iB |
| (110) Mikro 25 iB | (118) Pembiayaan SME >500
BRIS iB |
| (111) Mikro 75 iB | |

BNI Syariah (119-129)

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| (119) BNI Griya iB
Hasanah | (125) Mikro 2 iB Hasanah |
| (120) BNI Multiguna iB
Hasanah | (126) Mikro 3 iB Hasanah |
| (121) BNI OTO iB
Hasanah | (127) BNI Syariah Wirausaha |
| (122) BNI Emas iB
Hasanah | (128) BNI Syariah Vallas |
| (123) BNI CCF iB
Hasanah | (129) BNI Syariah Usaha Kecil |
| (124) BNI Flexi Umrah iB
Hasanah | |

BTN Syariah (130-141)

- | | |
|--|---|
| (130) Pembiayaan
Investasi BTN iB | (137) KPR BTN Bersubsidi iB |
| (131) Pembiayaan Modal
Kerja BTN iB | (138) Pembiayaan Kendaraan
Bermotor BTN iB |
| (132) Pembiayaan
Konstruksi BTN iB | (139) Pembiayaan Tunai Emas
BTN iB |
| (133) KPR BTN Indent iB | (140) Pembiayaan Tunaiku BTN
iB |

(134) KPR BTN Platinum iB (141) Pembiayaan Multimanfaat BTN iB

(135) Pembiayaan Bangunan Rumah BTN iB

(136) Pembiayaan Properti BTN iB

BCA Syariah (142-149)

(142) Pembiayaan Umrah iB (146) Pembiayaan UMKM Bina Usaha Rakyat (BUR) 500

(143) Pembiayaan Modal Kerja iB (147) KPR iB

(144) Pembiayaan Investasi iB (148) KKB iB

(145) Pembiayaan UMKM Bina Usaha Rakyat (BUR) 50 (149) Emas iB

Bank Danamon Syariah (150-154)

(150) KTU Ruko Syariah iB (152) Pembiayaan Investasi iB Syariah

(151) Pembiayaan Modal Kerja iB Syariah (153) Pembiayaan BPR iB Syariah

(154) Leasing iB

Bank Mega Syariah (155-160)

(155) Pembiayaan Griya Berkah iB (158) SM Amanah iB

(156) SM Invest iB (159) Pembiayaan IMBT iB

(157) SM Capital iB (160) Pembiayaan MMQ iB

Bank Perkreditan Rakyat (161-166)

(161) PD. BPR (164) PT. BPR Mitratama Arthabuana

(162) PT. BPR Syariah Berkah Gemadana (165) PT. BPR Gawi Sabumi

(163) PT. BPR Multidana Bersama (166) PT. BPR Danapermata Lestari

Pegadaian Syariah (167-174)

(167) Arrum Haji (170) Rahn (Gadai Syariah)

(168) Arrum BPKB (171) Rahn Hasan

(169) Pembiayaan Amanah (172) Rahn Tasjily Tanah Amanah

(173) Tidak Ada

4.12. Jumlah Kredit Pinjaman Pertama : (1) Rp. 0-25 juta (3) Rp.100-Rp. ≤500 juta
(2) Rp. 25 juta -100 juta (4) Rp. 500 juta-Rp 1 Milyar
(5) Rp. 1 Milyar-1,5 Milyar (5) Rp >1,5 Milyar

4.13. Angsuran pembayaran selama kredit : (1) Tidak Lancar (2) Kurang Lancar
(3) Lancar (4) Sangat Lancar

4.14. Frekuensi Peminjaman Kredit (1) 1 kali di lembaga yang sama (4) 2 kali dilembaga yang berbeda
(2) 2 kali di lembaga yang sama (5) 3 kali dilembaga yang berbeda
(3) 3 kali di lembaga yang sama (6) > 3 kali dilembaga yang berbeda

Lampiran 2. Surat Ijin Penelitian



PEMERINTAH PROVINSI KALIMANTAN SELATAN BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Dharma Praja Kawasan Perkantoran Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan, BANJARBARU

SURAT KETERANGAN PENELITIAN NOMOR : 800/0059-SKP/KESBANGPOL/2019

- a. Dasar : Peraturan Menteri Dalam Negeri No 3 tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian.
- b. Menimbang : Surat Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM), Universitas Lambung Mangkurat, Nomor: 281/UN8.2/SP/2019, tanggal 17 Juni 2019, Perihal: Permohonan Surat Izin Penelitian

MENIMBANG BAHWA :

- a. Nama / Obyek : DR. Nasrudin, S.Pd., M.Sc, dkk;
- b. Jabatan / Tempat / Identitas : Ketua Tim / Jl. S. Andai Blok D No 3 RT 34, Sei Andai, Banjarmasin / No.KTP: 6371040107790267;
- c. Untuk : 1) Melakukan penelitian, dengan judul **"Pemetaan Potensi Kredit di Kalimantan Selatan"**;
2) Lokasi penelitian : Se Kalimantan Selatan;
3) Waktu/Lama penelitian : 6 Bulan;
4) Anggota tim peneliti : 5 Org;
5) Bidang Penelitian : Keuangan;
6) Status Penelitian : Baru.
- d. Melaporkan Hasil Penelitian kepada Gubernur Kalimantan Selatan c.q Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Kalimantan Selatan, paling lambat 6 bulan setelah penelitian.

Demikian rekomendasi penelitian ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Banjarbaru, 17 Juni 2019
a.n. KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
PROVINSI KALIMANTAN SELATAN

Pln Sekretaris,



NIP.19650429 198503 1 005

Tembusan :

Kepada Yth.

1. Bapak Gubernur Kalimantan Selatan (sebagai laporan);
2. Kepala Badan/Kantor/Bidang Kesatuan Bangsa dan Politik Se Kalsel;
3. Yang bersangkutan;
4. Arsip.