

## **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH MELALUI PROGRAM KREDIT USAHA RAKYAT DI KAB.ENREKANG**

*Strategy For Developing Micro, Small And Medium Enterprise Through  
The People's Business Credit Program In The District.Enrekang*

**Ainun Mardia<sup>1</sup>, Yasri Tarawiru<sup>2</sup>, Darmawan<sup>3</sup>**

**Email : [ainunmrdia@gmail.com](mailto:ainunmrdia@gmail.com)<sup>1</sup> [darmawan8387@gmail.com](mailto:darmawan8387@gmail.com)<sup>2</sup> [stfatimah@gmail.com](mailto:stfatimah@gmail.com)<sup>3</sup>**

<sup>123</sup>Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare  
Jl. Jend. Ahmad Yani, Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan, 91131

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) melalui kredit usaha rakyat (KUR) di Kab. Enrekang. Untuk menjangkau para pelaku usaha mikro, kecil, menengah yang membutuhkan permodalan demi mendukung usahanya maka dibutuhkan strategi pengembangan UMKM pada program KUR, UMKM mampu menjadi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia, karena UMKM berkontribusi menyerap lebih dari 99,45% tenaga kerja dan memberikan kontribusi sebesar 30% terhadap Produk

Domestik Bruto (PDB). Adapun metode penelitian menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara kuesioner, dan dokumen. Adapun yang terlibat dalam wawancara mengenai strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah sebanyak 6 Informan, menciptakan inovasi, memanfaatkan media sosial, memperbanyak promo dan lokasi yang strategis. Dalam hasil penelitian wawancara bahwa Bank BRI mengetahui Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi UMKM yang mengambil KUR. Dalam hasil kuesioner pada 80 responden sebagai pendukung hasil wawancara, UMKM membutuhkan peralatan teknologi dalam proses mengembangkan Usahanya. Untuk mengembangkan Usaha UMKM dengan bantuan modal dari Bank BRI Kanca dan BRI KCP Enrekang.

**Kata kunci :** , pengembangan UMKM, KUR.

### **Abstract**

*This study aims to understand the strategies employed by micro, small, and medium enterprises (MSMEs) through the People's Business Credit (KUR) program in Enrekang Regency. To reach micro, small, and medium-sized business owners who require funding to support their businesses, a strategy for MSME development under the KUR program is necessary. MSMEs can be a solution to poverty alleviation in Indonesia, as they employ more than 99.45% of the workforce and contribute approximately 30% to the Gross Domestic Product (GDP) The research method utilized a qualitative approach with data collection techniques including observation, interviews, questionnaires, and document analysis. Six informants were involved in interviews regarding strategies for the development of micro, small, and medium enterprises, focusing on innovation, utilizing social media, increasing promotional activities, and selecting strategic locations, The interview results indicated that Bank BRI is aware of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats for MSMEs participating in the KUR program. The questionnaire results from 80 respondents supported the interview findings, highlighting the need for technological equipment in the process of developing their businesses. The development of MSMEs with the assistance of funding from Bank BRI Branch and Sub-Branch in Enrekang is recommended*

**Keywords:** *strategy, MSME development, KUR.*

## PENDAHULUAN

Keberadaan UMKM di Negara - negara sedang berkembang seperti Indonesia, dapat memberikan kontribusi berupa kesempatan kerja, sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan. Hal ini diperkuat oleh penelitian Supriyanto (2006) yaitu UMKM mampu menjadi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia, karena UMKM berkontribusi menyerap lebih dari 99,45% tenaga kerja dan memberikan kontribusi sebesar 30% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).

Berangkat dari pentingnya UMKM terhadap perekonomian nasional, maka dalam pembuatan kebijakannya, pemerintah mulai mencoba untuk membenahi kebijakan ekonomi terkait pemberdayaan UMKM. Usaha itu dilakukan pemerintah dengan membuat sebuah kebijakan pemberian bantuan modal bagi pelaku UMKM yang berskala nasional. Maka pada tanggal 5 November 2007 pemerintah meluncurkan suatu program yang ditujukan bagi pelaku UMKM yang diberi nama Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Sasaran dari program ini adalah para pelaku usaha berjenis UMKM maupun koperasi yang selama ini kesulitan untuk mengakses kredit perbankan, selama ini para pelaku UMKM selalu terhadang oleh persoalan mendapatkan bantuan modal. KUR bertujuan untuk: (1) meningkatkan dan memperluas akses pembiayaan kepada usaha produktif; (2) meningkatkan kapasitas daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah; dan (3) mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja (Per. Menko No. 11 Tahun 2017 pasal 2).

Program KUR diluncurkan sejak November 2007. Pada tahun 2015 KUR diarahkan agar dapat menjadi bagian dari pendorong kenaikan pertumbuhan ekonomi yang sedang melambat, dengan alokasi plafon KUR sebesar Rp.30 triliun. Seiring dengan kebijakan tersebut pemerintah sekarang ini menetapkan arah kebijakan di bidang UMKM yaitu meningkatkan daya saing UMKM sehingga mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar (naik kelas) dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional.

Bank Rakyat Indonesia sebagai salah satu bank pemerintah yang memiliki fasilitas kredit yang bisa mendukung para pengusaha mikro, kecil, menengah dan koperasi yaitu melalui program KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang penyalurannya dilaksanakan melalui BRI Unit yang tersebar di tingkat Kecamatan di seluruh Indonesia agar pelaku usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dapat lebih mudah memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk menambah modal usahanya. Untuk menjangkau para pelaku usaha mikro, kecil, menengah yang membutuhkan permodalan demi mendukung usahanya maka dibutuhkan strategi pengembangan UMKM pada program KUR.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang diselesaikan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Pendekatan Kualitatif adalah penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Proses dan makna (perspektif subyektif) lebih ditonjolkan dalam penelitian ini, Menurut Sugiyono (2017). Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga dimanfaatkan sebagai gambaran umum tentang latar penelitian dan sebagai bahan pembahasan penelitian.

Kab. Enrekang yang beralamat di jalan. Hos Cokroaminoto No.1 Juppandang 91711. Waktu yang akan digunakan dalam penelitian ini mulai dari Observasi Lapangan, penyusunan rancangan penelitian dan analisis data hasil penelitian sekitar 3 bulan, yang akan dilakukan mulai Januari - Maret 2023.

Adapun sumber data yang dilakukan

#### a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak-pihak terkait dengan masalah yang akan diteliti (informan).

#### b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang tidak langsung memberikan data misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dalam penelitian ini juga menggunakan data sekunder sebagai data tambahan yang berupa data-data mengenai Profil Kab.Enrekang dan

data-data yang terkait dengan UMKM yang ada di Kab.Enrekang.

### **Teknik Pengumpulan Data**

1. Wawancara adalah cara untuk mendapatkan informasi dari pihak yang berkepentingan dengan mengajukan pertanyaan tentang biaya produksi dan menggunakan biaya produksi untuk mengetahui harga jual.
2. Observasi langsung terhadap subjek penelitian merupakan metode pengumpulan data yang memberikan gambaran jelas tentang bagaimana menentukan harga pokok produksi dan harga jual.
3. Kuesioner Untuk memperoleh data, disebarkan kepada Responden, orang-orang yang menjawab atas pertanyaan yang diajukan untuk pendukung Wawancara dalam kepentingan penelitian.
4. Dokumentasi, teknik yang digunakan untuk mencari informasi untuk mengetahui hal-hal seperti catatan, buku, majalah, dll. Jadi dengan cara ini pencipta hanya memimpin penelitian dengan memperhatikan dan mencatat hal-hal penting, misalnya laporan tentang profil organisasi, informasi tentang biaya zat yang tidak dimurnikan, biaya kerja langsung, dan pabrik manufaktur tetap di atas biaya dan pabrik pemrosesan variabel di atas biaya yang disebabkan selama waktu yang dihabiskan untuk membuat suatu barang.

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan dalam periode tertentu. Pada saat pembagian kuesioner, penelitian sudah melakukan analisis terhadap jawaban, yang diwawancarai . bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan memberi pertanyaan tambahan, sampai tahap tertentu , diperoleh data yang dianggap kredibel. Aktivitas dalam analisis data yaitu analisis data, reduksi data, penyajian data, dan analisis SWOT yang disebut dengan analisis data model Miles and Huberman (Sugiyono, 2019).

## **HASIL PENELITIAN**

Pada Bab ini peneliti akan menguraikan hasil penelitian dari hasil wawancara Strategi Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Program Kredit Usaha Rakyat Di Kab. Enrekang. "Strategi apa yang anda lakukan dalam mengembangkan usaha anda agar berkembang"? Perwakilan dari Toko Pakaian yang ada di Kab. Enrekang Ibu Suriani selaku UMKM yang mengambil KUR pada bank BRI "Saya menggunakan media sosial untuk menarik pelanggan dalam mempromosikan jualan saya dengan baik, dan lokasi usaha yang saya tempati sesuai dengan situasi yang dimana, banyaknya kalangan anak remaja di sekitar area lokasi usaha saya. saya memilih strategi tersebut karena saya yakin bahwa strateginya sudah banyak dipakai oleh penjual-penjual sebelumnya yang sekarangnyah usahnya memiliki cabang di beberapa daerah." (Selasa, 13 Juni 2023)

Perwakilan dari Usaha Bahan Bangunan Toko Cahaya Baru yang ada di Kab.Enrekang Bapak Sudirman selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI kanca Enrekang : "Saya memanfaatkan teknologi dan dunia digital untuk usaha toko bangunan saya, membagi brosur, promosi di media sosial yang dimana sekarang media sosial sudah banyak digunakan untuk berjualan membuat video untuk melancarkan promosi. Ya saya merasa usaha saya berkembang berkat media sosial yang saya gunakan dimana sekarang sangat zaman semakain canggi, dan mempermudah proses jual beli kepada pelanggan tanpa harus bertatapan muka." (Selasa, 13 Juni 2023)  
Perwakilan dari Usaha kosmetik yang ada di Kab.Enrekang Ibu Serly selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI KCP Enrekang : "Promosi secara online dimana media sosial sangat berguna buat usaha kosmetik menggunakan Tiktok, dan Facebook. Ya saya merasa usaha saya berkembang berkat media sosial yang saya gunakan dimana zaman sekarang semakin canggi, dan dapat mempermudah proses jual beli kepada pelanggan tanpa harus bertatapan muka." (Kamis, 15 Juni 2023)

Perwakilan dari Usaha minuman Buble yang ada di Kab.Enrekang Andra Sanjaya selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI Kanca Enrekang : "Yang terutama dalam merencanakan pengembangan usaha ialah lokasi tempat apakah cocok dalam lokasi itu dan inovasi yang baru, pelayanan yang diharapkan pelanggan cekatan dan prima, harus menerima complain dan kritikan dan saran. Karna konsumen merupakan cara usaha saya berkembang saat ini. Sudah banyak pengusaha-pengusaha yang sukses dengan strategi tersebut dan mendapatkan

peningkatan dalam usahanya apa lagi usaha yang saya jalankan itu sudah banyak di banyak kota-kota lain.” (Selasa, 13 Juni 2023)

Perwakilan dari Usaha oleh-oleh khas Enrekang yang ada di Kab.Enrekang, Hariati Sukma selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI KCP Enrekang :

“Dalam usaha oleh-oleh khas Enrekang saya mencoba beberapa cara untuk mengembangkan usaha saya sebelumnya seperti memasarkannya di beberapa pasar di kabupaten enrekang, melakukan promosi dengan menggunakan sosial media, mencari tau dimana lokasi yang pas untuk menjual usaha saya, apakah ada pesaing di sekitar lokasi yang saya tempati. Strategi yang saya sebutkan sebelumnya itu semua dapat mengembangkan usaha saya dimana usaha saya yang yaitu oleh-oleh khas enrekang memiliki banyak peminat dari luar kabupaten enrekang terutama Dangke yang terbuat dari susu sapi asli dan deppa tetekan.” (Rabu, 14 Juni 2023)

Perwakilan dari Usaha Cafe/kedai kopi Arbas Enrekang yang ada di kabupaten enrekang, Muh.Sukri selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI KCP Enrekang :

“Strategi yang saya sebutkan sebelumnya itu semua dapat mengembangkan usaha saya dimana usaha saya yang yaitu oleh-oleh khas enrekang memiliki banyak peminat dari luar kabupaten enrekang terutama Dangke yang terbuat dari susu sapi asli dan deppa tetekan. Karena cara itu sudah terbukti dari usaha-usaha sebelumnya usaha tidak dapat meningkat tanpa ada kreatifitas dan inovasi yang membuat pelanggan terpicat untuk selalu kembali ke cafe saya.” (Selasa, 13 Juni 2023)

Dari Hasil kuesioner setiap pernyataan UMKM mengenai strategi Pengembangan usaha yang ada di Kabupaten Enrekang mengatakan bahwa

1. Lokasi usaha yang sesuai dengan situasi dan keadaan merupakan strategi paling penting dalam mendapatkan laba. Lokasi yang ramai, mudah dijangkau, dan yang mudah dilihat dengan begitu para UMKM dapat memenuhi sasaran pasar penjualan .
2. Sosial Media menjadi tempat yang efektif dalam penjualan Produk barang bagi para UMKM pada Kabupaten Enrekang dengan menggunakan Tiktok, Facebook, Whatsapp dan Instagram.
3. Membuat inovasi Produk baru untuk menambah peningkatan usaha yang dikembangkan melalui teknologi atau aplikasi, yang memperbarui desain tampilan beberapa inovasi
4. Memaksimalkan pelayanan karena tidak ada usaha yang sukses tanpa pelayanan yang cekatan dan prima kepada konsumen
5. Meningkatkan promosi produk dengan membuat konten/ video.
6. Meningkatkan sumber daya, untuk produk dan manusia yang ada dalam usaha seluruh potensi mencari bahan berkualitas, hingga melatih para pekerja.

“Apakah pinjaman kredit benar-benar digunakan untuk usaha anda dan apakah usaha tersebut semakin meningkat setelah adanya pinjaman KUR dari pihak Bank, dan mengapa anda memilih mengambil KUR dari Bank BRI dari pada pinjaman dari lembaga lain “?

Perwakilan dari Usaha toko Pakain yang ada di Kabupaten Enrekang Ibu Suriani selaku UMKM yang mengambil KUR pada bank BRI KCP : Ya pinjaman yang saya dapatkan dari Bank BRI KCP saya gunakan untuk modal usaha. Sebesar 20.000.000 Usaha saya meningkat dari tahun ke tahun, dimana sebelumnya usaha saya yang berada di depan rumah sekarang bisa mengambil Ruko untuk di tempati usaha saya. Kur pinjaman yang membantu usaha yang, Karena suku bunga yang murah apalagi dari Bank BRI. (Selasa, 13 Juni 2023)

Usaha Bahan Bangunan yang ada di Kabupaten Enrekang Bapak Sudirman selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI Kanca Enrekang:

Ya, pinjaman sebesar 50.000.000 dari Bank, usaha saya sekarang meningkat berkat bantuan dari Kredit bank dan strategi yang saya ambil membuahkan hasil yang sangat memuaskan, saya dapat menyicil mobil pikap dengan keuntungan yang saya dapat selama 5 Tahun ini dan hasil itu dapat tambah mengembangkan usaha saya dengan bantuan mobil untuk mengantar barang bangunan saya, Karena Kredit dari bank saya dapat mengembangkan usaha saya. Dan Saya tahu program KUR ini sudah lama Dek semenjak saja menjadi nasabah di Bank BRI, KUR ini cukup membantu dan kebutuhan usaha saya merasa terpenuhi ditambah persyaratan mengajukan pinjam KUR di bank KCP Enrekang cukup mudah apalagi di tengah kondisi saat ini jadi sangat terbantu sekali Dek” (Selasa, 13 Juni 2023)

Usaha Kosmetik yang ada di Kab. Enrekang Ibu Serly selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI: Ya dari hasil pinjaman kredit saya sebesar 15.000.000 yang usaha saya hanya di rumah dan sekarang usaha saya berkembang hingga saya dapat menambah produk baru yang berkualitas dan membuka cabang di kabere dan cakke , memperluas tempat usaha saya. Kredit yang saya ambil dari bank

ini sangat membantu awal usaha saya dengan itu usaha saya berkembang.(Kamis, 15 Juni 2023)

Usaha Minuman Buble yang ada di Kab.Enrekang Andra sanjaya selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI:

Saya menggunakan pinjaman untuk modal awal sebesar 10.000.000 untuk membeli peralatan dan bahan untuk usaha saya. Ya usaha saya Alhamdulillah berkat pinjaman dari Bank BRI dan bunga yang kecil membuat saya memutuskan mengambil Kredit di Bank, dan sekarang dari modal itu saya dapat langsung menambah cabang usaha saya di beberapa daerah dan menambah menu tambahan di tempat saya, kredit sangat membantu UMKM dalam awal usaha saya.(Kamis, 15 Juni 2023)

Usaha Oleh-oleh Khas Enrekang yang ada di Kab. Enrekang Hariati Sukma selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI:

Untuk membantu tambahan modal usaha saya saat usaha saya sempat turun di tahun 2020 masa pandemi. Dan sekarang usaha saya kembali meningkat laba setelah mendapat pinjaman dari Bank BRI, yang sekarang saya dapat menambah produk, fasilitas tambahan di tempat saya dan sudah memiliki 1 tempat di kabupaten enrekang yang berlokasi di kotu (Jumat, 16 Juni 2023)

Usaha Caffe/ kedai kopi yang ada di Kab.Enrekang Arbas selaku UMKM yang mengambil KUR pada Bank BRI: Iya, Program KUR ini sangat membantu untuk usaha saya Dek, karena suku bunga pada Bank BRI termasuk murah, persyaratan untuk mengajukan pinjaman lebih mudah serta tidak ada permasalahan dalam penyaluran KUR, saya mengetahui program KUR ini dari teman saya. dan memang peran dari KUR itu dapat mengatasi kemiskinan apalagi disaat kondisi saat ini mbak.kredit yang saya pinjam dari Bank BRI sebesar 50.000.000 saya gunakan untuk mengembangkan usaha saya yang awalnya peralatan kursi, meja yang masih kurang dan sekarang menjadi cukup besar, dan sejak tahun 2020 dari tahun ketahun usaha saya meningkat sampai sekarang. Dan berkembang sesuai harapan saya sehingga usaha saya semakin luas tempatnya, dan bisa menambah tempat karaoke di tempat saya.”(Kamis, 15 Juni 2023)

Berdasarkan dari hasil data wawancara yang mewakili beberapa usaha yang ada di Kabupaten Enrekang yaitu Bahan Bangunan, Pakain, Minuman Buble, Oleh-oleh khas enrekang, Cafe, dan Kosmetik yang mengambil KUR di Bank BRI KCP Enrekang dan BRI Kanca Enrekang bahwa Kredit Usaha Rakyat sangat membantu proses Mengembangkan usaha UMKM yang ada di Kab. Enrekang dimana Jawaban dari ibu Hariati Sukma selaku usaha Oleh-oleh Khas Enrekang membantu usahanya yang sempat menurun dikarenakan covid-19.

Dari hasil Wawancara UMKM yang mengambil Kredit Usaha Rakyat apakah dapat mengembangkan usaha tersebut. Dan hasil wawancara peneliti mengambil kesimpulan bahwa KUR sangat membantu usaha mereka di awal usaha maupun ditengah- tengah menurunnya laba dan pastinya mengurangi beberapa pengangguran yang ada di Kab. Enrekang.

Adapun hasil dari Wawancara kepada Ibu Astriani Intan Sari selaku SAK (Supervisor Administrasi Kredit) mengenai KUR Strategi Kab. Enrekang dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Analisis strategi pengembangan UMKM di Bank BRI secara umum dapat dilihat berdasarkan kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan yang kemudian dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mengurangi kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi. Diantara kekuatan, kelemahan, Peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Bank BRI adalah sebagai berikut:

a. Strength (Kekuatan)

- 1) Struktur manajemen yang sudah terkelola dengan baik  
Bank BRI yang berdiri tanggal 16 Desember 1859 memfokuskan diri pada segmen UMKM, saat ini telah tumbuh dan berkembang menjadi bank terbesar pertama di Indonesia menurut nilai asetnya. Dengan pengalaman selama lebih dar 164 tahun dan terbukanya kesempatan, maka peningkatan kemampuan melayani kebutuhan masyarakat yang lebih luas akan tercapai,selain itu juga Bank BRI telah mengembangkan usahanya ke segmen komersial dan konsumen, serta unit layanan masyarakat.
- 2) Visi, Misi Bank BRI untuk berperan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah.  
Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan pada usaha mikro kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan perekonomian masyarakat, melalui kredit usaha rakyat.
- 3) Bank BRI sebagai salah satu bank yang dijadikan rekan Pemerintah dalam melaksanakan Program KUR. Bank BRI menjadi salah satu dari 6 bank pelaksana yang ditunjuk oleh pemerintah sebagai bank pelaksana yang lainnya yaitu, Bank Rakyat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, Bank Mandiri, Bank Tabungan Negara, Bank Nasional Indonesia 46.
- 4) Sistem teknologi yang mutakhir sehingga menyediakan informasi secara cepat dan efisien.  
Dengan daya dukung sistem informasi yang terhubung secara nasional, maka memungkinkan

terjadinya pertukaran informasi antar daerah secara lebih cepat, efisien, optimal, serta kemanan lebih terjamin yang pada akhirnya dapat meningkatkan volume usaha secara lebih luas.

- 5) Jaringan Bank BRI yang tersebar diseluruh Provinsi Indonesia Operasional Bank BRI kini didukung oleh lebih dari 364 unit kantor outlet di seluruh Indonesia yang terhubung secara real time on-line dan BI fast , sehingga memudahkan para nasabah untuk melakukan transaksi.
  - 6) Bank BRI yang berpengalaman bekerja sama dengan pemerintah.
- b. Weakness (Kelemahan)
- 1) Kebijakan program KUR yang kurang kompotitif dibandingkan dengan bank lain. Penetapan suku bunga 16% nilai agunan (35-40%) yang lebih tinggi dibandingkan bank pelaksana lainnya (13-16% dan agunan 20-30%) jumlah kantor cabang/ pembantu yang belum tersebar secara merata keberadaan kantor cabang/pembantu walaupun telah tersebar di seluruh provinsi di Indonesia tetapi hanya berada dipusat kota/pemerintah sehingga belum menjangkau wilayah yang lebih kecil.
  - 2) Realisasi KUR yang belum menyentuh usaha mikro  
Kriteria usaha mikro di bank BRI dapat mengajukan pembiayaan kur minimal 50-100 juta. Sedangkan Bank lain.
  - 3) Pengembangan UMKM hanya berorientasi pada manajemen kemitraan. Pelatihan yang diadakan untuk mengembangkan kemampuan SDM hanya berorientasi pada pola manajemen serta administrasi laporan keuangan, sedangkan yang berkenaan dengan aspek produktif dan pola pemasaran tidak dimaksimalkan.
  - 4) Biaya pelatihan SDM anggota swamitra masih ditanggung oleh swamitra sendiri. Biaya pelatihan yang ditanggung sendiri oleh peserta pelatih yang merupakan anggota swamitra, tentunya akan mengurangi pendapatan dari serta berpengaruh terhadap frekuensi dan kualitas pelatihan.
- c. Opportunity (peluang)
- 1) Kabupaten Enrekang berpotensi untuk mengalami pertumbuhan usaha, khususnya sektor perdagangan dan jasa, perkembangan Kabupaten Enrekang semakin padat penduduk akan berdampak pada kota enrekang sebagai wilayah pemukiman. Hal ini dapat meningkatkan potensi ekonomi kota Enrekang sabagai kabupaten perdaganga, dikarenakan terciptanya potensi pasar yang baru.
  - 2) Jumlah dan potensi UMKM yang besar menjadi market yang sangat potensial untuk dikembangkan. Jumlah Usaha Mikro 4.457, Usaha Kecil 1.354, dan Usaha Menengah 21 (Data Tahun 2022 Dinas Koperasi, ukm, tenaga kerja, dan transmigrasi) serta kontribusinya terhadap PDB daerah yang mencapai 55,6% adalah pasar yang harus dimaksimalkan dengan tercapainya keadilan distribusi pendapatan.
  - 3) Program perkembangan UMKM yang belum melibatkan perbankan secara aktif. Program pembinaan UMKM di Kabupaten Enrekang belum secara maksimal dikarnakan seringkali pemerintah daerah melalui dinas terkait dalam programnya tidak melibatkan perbankan hanya sebatas pada seminar-seminar yang frekuensinya terbatas.
  - 4) Infrastruktur kabupaten enrekang yang cukup memadai dalam menunjang sektor usaha. Pola tata kota yang diatur sedemikian rupa, seperti tersedianya akses transpmiasi yang mengintegrasikan antara wilayah produksi, terdapat beberapa kawasan industri yang tidak berdekatan dengan wilayah pemukiman, pusat perbelanjaan modern maupun tradisional, dengan daera kota-kota lainnya diluar wilayah Kota enrekang dapat berpengaruh terhadap peningkatan pertunmbuhan ekonomi Kabupaten Enrekang.
  - 5) Adanya program KUR untuk menstimulasi pembiayaan perbankan terhadap UMKM & Koperasi Kebijakan Pemerintah yang mengeluarkan Program Pembiayaan UMKM & Koperasi dengan pola Penjaminan maka dapat menekan angka risiko pembiayaan yang terdapat pada UMKM sehingga Bank BRI akan semakin meningkatkan volume pembiayaannya yang memang segmen ini adalah sasaran/domain market dari Bank BRI Cabang Enrekang.
- d. Threats (Ancaman)
- 1) Masih banyaknya UMKM yang bersentuhan dengan rentenir. Keberadaan rentenir yang dekat dengan para pelaku UMKM serta persyaratan yang relatif lebih sederhana membuat para pelaku usaha UKM lebih cenderung bekerja sama dengan rentenir daripada perbankan walaupun dikenakan bunga yang tinggi.
  - 2) Stigma dimasyarakat yang enggan bersentuhan dengan perbankan dikarenakan persyaratan

yang merepotkan Kondisi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah yang sebagian besar masih "butuh administrasi" serta tingkat pendidikan yang minim tentunya persyaratan-persyaratan yang menjadi standar ketentuan perbankan tidak akan mampu dipenuhi oleh mereka

- 3) Kebijakan KUR di bank lain yang lebih kompetitif Kebijakan bank pelaksana lainnya yang berkenaan dengan persyaratan, agunan, serta marjin/bunga relatif lebih ringan daripada yang ditetapkan oleh Bank BRI
- 4) Kualitas SDM yang masih sederhana ditubuh Koperasi yang menjadi mitra Bank BRI Kanca dan KCP Enrekang.
- 5) Tingginya resiko kredit di UMKM. Tingkat pendidikan yang rendah, faktor psikologis, tidak memiliki asset dll. tentunya akan mendatangkan resiko pembiayaan macet yang semakin besar. hingga januari 2023 tingkat NPL KUR di Bank BRI mencapai 10,28% tertinggi diantara para bank pelaksana KUR lainnya.

## PEMBAHASAN

Dimana pada tahap ini yang perlu diperhatikan adalah aspek pemasaran, aspek modal dan pembiayaan, aspek pemanfaatan teknologi informasi dan inovasi, aspek pemakaian bahan baku, aspek peralatan produksi, aspek penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja.

Dalam Hasil Kuesioner pada lampiran 2 dari 80 Responden menyetujui pernyataan Tingkat pendapatan, tingkat pembiayaan, riset competitor, peralatan dan teknologi dalam menciptakan inovasi, dan kinerja usaha/ pengembangan usaha seperti. Dalam tingkat pendapatan Omset penjualan usaha meningkat setiap bulan dan setiap tahun ke tahun termasuk laba pendapatan dalam menargetkan omset hasil, Dalam tingkat pembiayaan, UMKM membutuhkan modal untuk menjalankan usaha dalam menjalankan usaha dan memenuhi kebutuhan, Dalam riset competitor, UMKM menetapkan harga yang sesuai dengan target pasar, mampu berkomunikasi dalam memasarkan produk usaha kepada konsumen untuk mencari informasi tentang pasar, dan memperluas pemasaran melalui perputaran modal usaha

Dalam Peralatan dan teknologi / menciptakan inovasi, UMKM memiliki variasi dan varian rasa yang banyak, dalam mendesain produk baru yang lebih berkualitas membuat tampilan produk menjadi menarik, adapun dalam usaha yang menggunakan komputer dan peralatan lengkap dan canggih di era sekarang ini, Dalam kinerja bisnis dan pengembangan usaha, pertumbuhan penjualan semakin pesat dengan adanya dukungan dari pemerintah dalam meningkatkan kinerja dengan melakukan pelatihan kemampuan UMKM.

Sebuah Proses yang digunakan untuk memelihara, mengidentifikasi, serta daya upaya untuk mendapatkan konsumen baru serta meningkatkan peluang untuk mencapai profitabilitas.

- a. Konten Marketing yang menarik  
Bagi para usaha pakaian dan kosmetik, salah satu strategi untuk menarik pelanggan dan tidak membutuhkan banyak biaya untuk menulis blog tentang usaha dalam situs online.
- b. Menciptakan Inovasi Secara Berkala  
Dalam Usaha Minuman Buble, Caffe, dan Oleh-oleh Khas Enrekang. Yang sudah terkenal di Kab.Enrekang, menciptakan inovasi dengan mengikuti trend. UMKM memberikan sosialisasi melalui keterampilan dalam melakukan inovasi produk, varian rasa, maupun kemasan, dan dekorasi tempat.
- c. Memanfaatkan media sosial  
Dalam Usaha Bahan Bangunan, usaha Pakaian, dan usaha Kosmetik, menggunakan Media sosial merupakan salah satu fitur yang dapat membantu pelaku usaha dalam mengenalkan produk baru dalam memasarkan produknya, tanpa harus bertatap muka dengan konsumen. Melalui sosial media seperti tiktok, fb, Instagram, dan masih banyak lagi. Dengan itu pelaku usaha dapat dengan mudah mendapatkan pelanggan tanpa harus bertatap muka.
- d. Desain dan teknologi yang menarik  
Dalam Usaha Cafe dan Minuman Buble, menggunakan teknologi dan peralatan dalam mendukung usahanya seperti komputer dan alat yang masih digerakan oleh tenaga manusia. Oleh karena itu penerapan teknologi dibutuhkan dalam pengembangan Usaha UMKM, hal ini diharapkan dapat lebih cepat dan tidak memakan waktu banyak.
- e. Memperbanyak promo

Dalam memperbanyak Promo Usaha Kosmetik, dan Pakaian Melakukan promosi yang menarik pelanggan salah satu cara efektif untuk meningkatkan keuntungan bagi para pelaku usaha kosmetik, pakaian, minuman, dan pelaku usaha lainnya. Melakukan promosi secara berkala melalui media cetak, media masa dan sosial media.

f. Lokasi yang strategis

Dalam usaha minuman Buble dan Oleh-oleh Khas Enrekang menggunakan lokasi tempat yang mudah dijangkau oleh para konsumen dan konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Memilih lokasi merupakan salah satu kegiatan awal dalam melakukan usaha. Pemilihan lokasi bisnis biasanya berlandaskan pada segmen pasar atau target pembeli.

Analisis strategi pengembangan UMKM di Bank BRI secara umum dapat dilihat berdasarkan kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan yang kemudian dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mengurangi kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi. Diantara kekuatan, kelemahan, Peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Bank BRI adalah sebagai berikut:

a. **Strength (Kekuatan)**

- 1) Struktur manajemen yang sudah terkelola dengan baik Bank BRI yang berdiri tanggal 16 Desember 1859 memfokuskan diri pada segmen UMKM, saat ini telah tumbuh dan berkembang menjadi bank terbesar pertama di Indonesia menurut nilai asetnya.
- 2) Visi, Misi Bank BRI untuk berperan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah.
- 3) Bank BRI sebagai salah satu bank yang dijadikan rekan Pemerintah dalam melaksanakan Program KUR.
- 4) Sistem teknologi yang mutakhir sehingga menyediakan informasi secara cepat dan efisien.
- 5) Jaringan Bank BRI yang tersebar diseluruh Provinsi Indonesia Operasional Bank BRI kini didukung oleh lebih dari 364 unit kantor outlet di seluruh Indonesia yang terhubung secara real time on-line dan BI fast , sehingga memudahkan para nasabah untuk melakukan transaksi.
- 6) Bank BRI yang berpengalaman bekerja sama dengan pemerintah.

b. **Weakness (Kelemahan)**

- 1) Kebijakan program KUR yang kurang kompotitif dibandingkan dengan bank lain.
- 2) Realisasi KUR yang belum menyentuh usaha mikro  
Kriteria usaha mikro di bank BRI dapat mengajukan pembiayaan kur minimal 50-100 juta.
- 3) Pengembangan UMKM hanya berorientasi pada manajemen kemitraan.
- 4) Biaya pelatihan SDM anggota swamitra masih ditanggung oleh swamitra sendiri.

c. **Opportunity (peluang)**

- 1) Kabupaten Enrekang berpotensi untuk mengalami pertumbuhan usaha, khususnya sektor perdagangan dan jasa, perkembangan Kabupaten Enrekang semakin padat penduduk akan berdampak pada kota enrekang sebagai wilayah pemukiman.
- 2) Jumlah dan potensi UMKM yang besar menjadi market yang sangat potensial untuk dikembangkan.
- 3) Program perkembangan UMKM yang belum melibatkan perbankan secara aktif.
- 4) Infrastruktur kabupaten enrekang yang cukup memadai dalam menunjang sektor usaha.
- 5) Adanya program KUR untuk menstimulasi pembiayaan perbankan terhadap UMKM & Koperasi Kebijakan Pemerintah yang mengeluarkan Program Pembiayaan UMKM & Koperasi, dengan pola Penjaminan maka dapat menekan angka risiko pembiayaan yang terdapat pada UMKM sehingga Bank BRI akan semakin meningkatkan volume pembiayaannya yang memang segmen ini adalah sasaran/domain market dari Bank BRI Cabang Enrekang.

#### d. Threats (Ancaman)

- 1) Masih banyaknya UMKM yang bersentuhan dengan rentenir.
- 2) Stigma dimasyarakat yang enggan bersentuhan dengan perbankan.
- 3) Kebijakan KUR di bank lain yang lebih kompetitif.
- 4) Kualitas SDM yang masih sederhana ditubuh Koperasi yang menjadi mitra Bank BRI Kanca dan KCP Enrekang.
- 5) Tingginya resiko kredit di UMKM.

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Berikut ini adalah rincian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha melalui KUR dalam menghadapi usaha, pada UMKM di Kab.Enrekang

- 1) Strategi Mendukung Strategi Diversifikasi (ST)  
Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki UMKM untuk mengatasi ancaman. Strategi ST ditempuh oleh UMKM Kab. Enrekang yaitu:
  - a) Mengadakan sosialisasi Program KUR sekaligus Program Swamitra mengenai kriteria, persyaratan kepada masyarakat/ nasabah.
  - b) Mengadakan pelatihan dalam hal *recruitment* SDM Koperasi agar memenuhi standar yang ditetapkan oleh Bank BRI.
  - c) Melakukan pengawasan disetiap anggota swamitra secara berkala.
  - d) Dalam hal beberapa pengajuan pembiayaan harus melalui persetujuan Bank BRI.
  - e) Mengadakan pertemuan rutin sebagai fungsi koordinasi dan evaluasi.
- 2) Strategi Mendukung Strategi Defensif (WT)  
Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT yang ditempuh oleh UMKM kab.Enrekang antara lain:
  - a) Adanya koordinasi antara anggota swamitra dalam satu wilayah, antara wilayah yang satu dengan yang lain.
  - b) Pemanfaatan system informasi untuk memperluas wilayah pemasaran.
  - c) Penerbitan UMKM yang isinya mengenai kisah sukses usaha anggota UMKM, produk UMKM yang sedang diminati pasar, harga komoditi.
  - d) Melibatkan pengusaha besar maupun asosiasi usaha dalam rangka pengembangan UMKM.
  - e) Menyusun skala prioritas jenis UMKM yang potensial untuk dikembangkan dimasing-masing daerah.
- 3) Strategi Mendukung Strategi *Growth* (SO)  
Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran dari UMKM, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh UMKM Kab.Enrekang memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM yaitu:
  - a) Memperkuat database UMKM & Koperasi di Kabupaten Enrekang dilihat dari jenis usaha, jumlah tenaga kerja, asset, prospek usaha dll.
  - b) Realisasi KUR tidak hanya untuk usaha menengah, tetapi juga golongan mikro dan kecil dengan Program KUR linkage programme yang melibatkan anggota Swamitra.
  - c) Bekerja sama secara aktif dengan pemerintah Daerah dalam membahas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM & koperasi yang mengadakan pelatihan berdasarkan kebutuhan.
  - d) Memperbanyak tempat swamitra yang berada dekat dengan usaha.
- 4) Strategi Mendukung Strategi *Turn-Around* (WO)  
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO yang ditempuh UMKM Kab. Enrekang antara lain:
  - a) Merubah kebijakan Program KUR terutama yg. Berkenaan dengan margin /bunga, agunan, dan kriteria usaha
  - b) Memperbanyak jaringan bank baik itu menambah jumlah kantor cabang/ pembantu, melalui office channelling dengan bank lain.

- c) Mengembangkan melalui KUR *linkage programme*.
- d) Menempatkan tempat swamitra di sentra-sentra usaha, baik tradisional maupun modern.
- e) Program pembinaan juga diarahkan pada aspek produksi dan pemasaran.
- f) Biaya pelatihan di-*reduce* dari keuntungan Bank.

Program Kredit Usaha Rakyat merupakan upaya membantu peningkatan akses permodalan usaha yang secara eksplisit tertuang dalam Inpres No.6 tanggal 8 Juni 2007 13 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM. Secara operasional juga Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) juga didukung dengan perundangan 14 yang lainnya.

Dalam rangka menyepakati pelaksanaan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) di tingkat operasional, maka pemerintah melakukan Nota Kesepahaman Bersama (*Memorandum of Understanding/ MoU*) antara Departemen Teknis, Perbankan dan Perusahaan Penjamin yang ditandatangani pada tanggal 9 Oktober 2007 yang menjelaskan fungsi masing-masing pihak (Departemen Teknis, Perbankan dan Perusahaan Penjamin) dalam pelaksanaan penyaluran Program Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Penyaluran KUR dapat dilakukan langsung, maksudnya UMKM dapat langsung mengakses KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana. Untuk lebih mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro, maka penyaluran KUR dapat juga dilakukan secara tidak langsung, maksudnya usaha mikro dapat mengakses KUR melalui Lembaga Keuangan Mikro dan KSP/USP Koperasi, atau melalui kegiatan linkage program lainnya yang bekerjasama dengan Bank Pelaksana.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) sangat bergantung dan saling membutuhkan, dimana jika Kredit Usaha Rakyat tersebut menjadi salah satu bentuk meningkatkan UMKM, maka pengembangan UMKM juga akan stabil.

Karena pengembangan bergantung pada Kredit Usaha Rakyat, maka dalam Strategi pengembangan UMKM menciptakan inovasi yang banyak diminati maka keuntungan yang didapat oleh pelaku usaha juga meningkat dengan adanya hal tersebut pengembangan UMKM juga meningkat, karena tidak membutuhkan modal dari lembaga keuangan misalnya rentenir yang mengandung unsur riba.

Dengan bantuan media promosi melalui media cetak atau sosmed juga sangat membantu untuk keberlangsungan usaha yang mereka jalani, dengan adanya media promosi diharapkan konsumen banyak yang melihat dan mendatangi yang menyediakan produk, barang dan jasa yang sudah dipasarkan tersebut, dengan begitu UMKM tidak kalah bersaing dengan usaha berskala besar. Karena UMKM saat ini sudah bisa mengatasi tingkat pengangguran di Indonesia karena bantuan UMKM membuka peluang pekerjaan bagi pengangguran yang ada di Kabupaten Enrekang.

### Saran

Dari hasil wawancara dan kuesioner disarankan :

1. Bagi BRI
  - Agar Bank BRI Kab. Enrekang Meningkatkan Realisasi Program KUR Melalui KUR, Dengan optimism pertumbuhan dan peran UMKM dan potensi pembiayaan Kredit dari perbankan yang semakin baik. Agar Bank BRI dapat Bekerjasama dengan mitra Usaha dan Bisnis, agar berperan secara aktif dalam meningkatkan perannya sebagai Bank pelaksana Program KUR.
2. Bagi UMKM
  - Agar UMKM melakukan riset Competitor dan melakukan evaluasi terhadap usaha yang dijalankan dalam mengembangkan Usaha tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, D. (2013) Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di BRI Kota Medan .
- Daft, Richard L. 2010. Management Fifth Edition. Orlando : The Dryden Press.
- Dewi, A. P. (2022). Strategi Pemasaran Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Karang Anyar. *Journal of Accounting Taxing and Auditing (JATA)*, 3(2).
- DRAJAT, A. (2022). Analisis Peran Kredit Usaha Rakyat Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Sektor Industri Kerajinan Gerabah Kasongan Yogyakarta
- Fauzi, Usman.(2010) Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi Melalui Program Kredit Usaha Rakyat di PT. Bank Bukopin Cabang Kota Bekasi.
- Impres Nomor 1 Tahun (2010) Tentang Strategi Pemerintah Melalui Program Kur dalam Pengembangan UMKM.
- Malelak, D., Kellen, P. B., & De Rozari, P. (2020). Efektivitas Kredit Usaha Rakyat Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal EBI*, 2(1).
- Nirwana, D. C., Muhammadiyah, M., & Hasanuddin, M. (2017). Peran pemerintah dalam pembinaan usaha kecil menengah di Kabupaten Enrekang. *Kolaborasi: Jurnal Administrasi Publik*, 3(1), 01-14.
- Nuraeni, Y. (2018). Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Agroindustri Melalui Program Desa Migran Produktif (Desmigratif) Dalam Rangka Perluasan Kesempatan Kerja. *Jurnal Akuntansi Manajerial (Managerial Accounting Journal)*, 3(1), 42-53.
- Pangestika, P. (2015). Strategi Pengembangan Potensi UMKM dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus: UMKM Kabupaten Sidoarjo) (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Pangestika, P., Santoso, I., & Astuti, R. (2016). Strategi Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus: UMKM Kabupaten XYZ). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 5(2), 84-95.
- Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 13 Tahun (2015) tentang pedoman pelaksanaan KUR.
- Peraturan Undang-undang Bank Indonesia No. 17 Tahun (2015)
- Permana, S. H. (2017). Strategi peningkatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Aspirasi*, 8(1), 93-103.
- Rangkuti, Freddy. (2017:4). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum.
- Sinta Apriliani (2021). Peranan pembiayaan kredit usaha rakyat terhadap perkembangan UMKM (Studi bank BRI Syariah unit kepahiang)
- Sugiyono (2019) Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Edisi 2019: Alfabeta , Bandung.
- Sugiyono. (2017) Metode Penelitian Kualitatif. Bandung : Alfabeta.
- Undang-undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM
- Undang-Undang Per. Menko No 11 Tahun 2017:2 Tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR)