

**STRATEGI UMKM PADA PENGELOLAAN DANA KUR DI DESA LADO
KECAMAMATAN SIDOAN KABUPATEN PARIGI MOUTONG**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

Oleh:

NADYA

NIM. 19.5.15.0069

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) DATOKARAMA PALU**

2023

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 17 Mei 2023

Penyusun,

Nadya
NIM : 19.5.15.0069

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Proposal yang berjudul “**Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana KUR Dalam Aspek Pengawasan Bank Di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong**” oleh Nadya NIM: 19.5.15.0069, mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi proposal yang bersangkutan maka masing-masing pembimbing memandang bahwa proposal tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, 31 Juni 2023 M

9 Rajab 1444 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Malkan, M.Ag
NIP. 19681231 199703 010

Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I, M.E.Sy
NIDN. 2011049004

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari Nadya Nim. 19.5.15.0069 dengan judul “Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana KUR di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong” yang telah diujikan di hadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Datokarama Palu pada tanggal 12 Juli 2023 M yang bertepatan dengan tanggal 19 Muharam 1444 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi perbankan syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 31 Juni 2023 M

19 Rajab 1444 H

DEWAN PENGUJI

| Jabatan | Nama | Tanda Tangan |
|---------------|--|--------------|
| Ketua | Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag | |
| Munaqisy 1 | Nursyamsu S.H.I., M.S.I | |
| Munaqisy 11 | Rachmawati A.Rifai M.M | |
| Pembimbing 1 | Dr. Malkan M.Ag | |
| Pembimbing 11 | Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E. Sy | |

Mengetahui :

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 2 002

Ketua

Jurusan Perbankan Syariah

Dr. Syaakir Sofyan S.E.I.,M.E
NIP. 19860804 201403 1 002

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat nikmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah atas junjungan kita, Nabi yang telah berhasil meletakkan nilai-nilai dasar kemanusiaan di muka bumi ini, yaitu Rasulullah Muhammad SAW.

Untuk melangkah sampai disini, penulis tidaklah berjalan sendiri, tentunya banyak mendapatkan doa dan dukungan serta bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang sangat berjasa dalam penyelesaian Skripsi ini. Oleh karena itu, dengan segala hormat dan kerendahan hati, perkenankanlah penyusun mengucapkan rasa syukur dan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Ahasin dan Ibunda Wahyuni yang telah memberikan kasih sayang yang tulus, senantiasa sabar mengajari arti kehidupan bagi masa depan penulis, selalu membimbing dengan kasih sayangnya, yang senantiasa memberikan harapan dan do'a, pengorbanannya serta dukungannya yang selalu menjadi inspirasi bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah swt membalas segala kekbaikan dan ketulusan serta melimpahkan berkah dan rahmatnya. Aamiin.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi., M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu beserta segenap unsur pimpinan, yakni Bapak Prof. Dr. H. Abidin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. H. Kamarudin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan

Keuangan, dan Bapak Dr. Mohamad Idhan, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama beserta jajarannya yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam segala hal.

3. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan., M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Ibu Dr. Ermawati., S.Ag, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, dan Kelembagaan, Bapak Drs. Sapruddin M.H.I selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Malkan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerja Sama yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
4. Bapak Dr. Syaakir Sofyan S.E.I., M.E selaku ketua jurusan Perbankan Syariah yang terus memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong, setra memberi semangat dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak Dr. Malkan, M.Ag selaku Pembimbing I dan Bapak Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy selaku Pembimbing II dengan ikhlas memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong serta memberi semangat dalam menyusun skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu yang telah mendidik penulis dengan berbagai disiplin keilmuannya, semoga amal baik mereka membawa manfaat bagi peningkatan profesionalisme keilmuan.
7. Seluruh Staf Tata Usaha dan Karyawan Universitas Islam Negeri Datokarama Palu yang telah membantu peneliti.
8. Kepada Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah 2019, terkhusus

bagi seluruh teman-teman Perbankan Syariah – (4) angkatan 2019 yang selalu memberikan semangat kepada penulis hingga selesainya penelitian ini dan sama-sama menyelesaikan pendidikan Sarjana Ekonomi.

Akhirnya, Penulis mengucapkan terimakasih dan mohon maaf kepada semua pihak baik yang termuat dalam pengantar ini maupun tidak termuat semoga seluruh dukungan yang telah diberikan kepada penulis menjadi amal shaleh, dan mendapat balasan kebaikan dan pahala dari Allah Swt. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi kita dan dapat berguna bagi perkembangan Ilmu Pengetahuan, khususnya dibidang Perbankan Syariah.

Palu, 31 Juni 2023 M

9 Rajab 1444 H

Penyusun,

NADYA

NIM : 19.5.15.0069

DAFTAR ISI

| | |
|---|------------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR LAMPIRAN | ix |
| ABSTRAK | x |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 6 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 6 |
| D. Penegasan Istilah..... | 7 |
| E. Garis-Garis Besar Isi | 9 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| A. Penelitian Terdahulu..... | 10 |
| B. Kajian Teori | 11 |
| 1. Strategi | 11 |
| 2. Tipe – Tipe Strategi | 14 |
| 3. Jenis - Jenis Strategi | 15 |
| 4. UMKM..... | 17 |
| 5. Kriteria UMKM..... | 21 |
| 6. Permasalahan yang di Alami UMKM | 22 |
| 7. Ciri – Ciri UMKM..... | 23 |
| 8. Pengelolaan | 25 |
| 9. Kredit Usaha Rakyat..... | 26 |
| 10. Kerangka Pemikiran | 29 |
| | |
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| A. Pendekatan dan Desain Penelitian | 30 |
| B. Lokasi Penelitian..... | 30 |
| C. Kehadiran Peneliti..... | 31 |
| D. Kehadiran Peneliti..... | 31 |

| | |
|---|----|
| E. Data dan Sumber Data..... | 31 |
| F. Teknik Pengumpulan Data..... | 33 |
| G. Teknik Analisis Data..... | 34 |
| H. Pengecekan Keabsahan Data | 37 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| A. Objek Penelitian..... | 38 |
| B. Bagaimana Strategi UMKM pada Pengelolaan Dana KUR di Desa Lado Kec. Sidoan | 45 |
| 1. Pengambilan Dana KUR Kurang Lebih 5 Tahun Pengambilan..... | 48 |
| C. Apa Saja Langkah-Langkah Strategi yang dilakukan Oleh Para Pelaku UMKM dalam Memasarkan Produknya | 49 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan..... | 52 |
| B. Saran..... | 53 |

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Tabel Batas Wilayah
- Lampiran 2 Tabel Mata Pencaharian
- Lampiran 3 Struktur Organisasi Data Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan
- Lampiran 4 Tabel Daftar Pengambilan Dana Kur
- Lampiran 5 Dokumentasi
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup

ABSTRAK

Nama Penulis : Nadya
Nim : 19.5.15.0069
Judul Skripsi : **Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana KUR Di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong**

Skripsi ini membahas tentang Strategi UMKM Pada pengelolaan Dana KUR di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong. Dengan mengemukakan bagaimana bentuk-bentuk strategi UMKM yang ada di Desa Lado.

Pokok permasalahan skripsi ini memuat rumusan masalah bagaimana strategi UMKM Pada pengelolaan Dana Kur di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong dalam mempertahankan usaha dan untuk menjawab pertanyaan tersebut penulis menggunakan penelitian kualitatif, data dan sumber data yaitu merupakan data primer dan data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknis analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data.

Hasil penelitian ini mengemukakan Strategi-Strategi yang diterapkan oleh para Pelaku UMKM di Desa Lado, Adapun strategi-strategi tersebut yaitu: 1) Strategi harga, Strategi tempat, strategi produk, dan Strategi Pelayanan. Yang mana perumusan dari strategi bisnis tersebut bertujuan untuk menarik minat dan mempertahankan konsumen untuk tetap membeli di tempat tersebut.

Diharapkan kepada Para pelaku UMKM yang berada di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong agar dapat menjalankan dan senantiasa mengembangkan atas Strategi, strategi industri sehingga menjadi kelebihan bagi para pelaku UMKM sendiri serta selalu memberikan pembenahan terhadap produk tempat dan pelayanannya dengan baik lagi sehingga akan memberikan dampak yang sangat baik terutama terhadap usaha mereka dan masyarakat yang berada di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong.

Implikasi dari penelitian ini adalah menyarankan yaitu seluruh pelaku UMKM, Tetap mempertahankan strategi yang ada, dan meningkatkan kualitas dan mutu dari produknya sehingga menimbulkan minat konsumen untuk berbelanja. Serta memperbaiki sistem penjualan online-nya, agar dapat bersaing dengan bisnis sejenisnya yang akan terus bermunculan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia usaha semakin meningkat seiring dengan perkembangan zaman. Perkembangan usaha pun semakin banyak bermunculan. Hal ini menyebabkan persaingan pada sektor bisnis semakin meningkat pula. Perusahaan akan melakukan berbagai upaya disegala bidang untuk mencapai perkembangan dalam menghadapi persaingan yang ketat ini. Terlebih pada era globalisasi, perusahaan tidak hanya mengalami persaingan lokal melainkan juga persaingan tingkat global.¹

Dari perspektif dunia, diakui bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki suatu peran yang sangat vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya dinegara sedang berkembang (NSB) seperti indonesia, tetapi juga di negara negara maju (NM) seperti jepang, amerika serikat (AS) dan di negara negara eropa. dalam media masa dan seminar loka karya banyak dibahas bahwa UMKM di indonesia sangat penting terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja atau pendapatan. Fakta menunjukkan bahwa memang kesempatan kerja yang diciptakan oleh kelompok usaha tersebut jauh lebih banyak dibandingkan tenaga kerja yang bisa diserap oleh usaha besar (UB).²

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai salah satu komponen dalam industri nasional, mempunyai peranan sangat penting dalam perekonomian

¹ Siti Mahillani, “Analisis prosedur pemberian kredit terhadap usaha kecil studi PD. BPR BKK Demak Kota Kantor Pusat Operasional”, Jurnal edukasi, vol. 3, no. 1, (2014), 2. <http://eprints.dinus.ac.id/8852/> Di akses pada tanggal 10 Januari 2023

² Tulus Tambunan, *usaha mikro kecil dan menengah di indonesia isu-isu penting* (Cet.I, Jakarta: LP3ES, 2012), 5.

nasional, penyerapan tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan. Peran strategik UMKM dalam perekonomian Indonesia ditunjukkan oleh besarnya kontribusi UMKM dalam pembentukan Product Domestic Brutto (PDB), penyerapan tenaga kerja dan pembentukan total ekspor secara nasional. Pendekatan pembangunan yang ditujukan pada pelaku ekonomi, khususnya pada Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), dipandang amat penting. Langkah ini sekaligus mempertegas penataan struktur pelaku ekonomi nasional yang selama ini dalam kondisi dualistik dan timpang. Pembangunan yang ditujukan kepada Koperasi dan UMKM diharapkan menghantarkan penataan struktur pelaku ekonomi nasional lebih padu dan seimbang, baik dalam skala usaha, strata dan sektoral, sehingga berkembang struktur pelaku ekonomi nasional yang kokoh dan mandiri.³

Sejalan dengan kebijaksanaan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat dengan jalan mempermudah perjanjian perjanjian sebagai landasan utama berguna bagi dunia usaha serta mendorong pertumbuhan wirausaha di seluruh lapisan masyarakat, maka sektor perbankan pemerintah menindak lanjuti prosedur restrukturisasi perbankan yang dicanangkan sejak tahun 1998 Berdasarkan UUD No 10 tahun 1998 tentang perbankan menunjukan hasil yang positif

Aktivitas pelayanan kredit dianggap sangat penting dan strategis dalam perbankan, mengakibatkan pengelolaan kredit menjadi titik perhatian utama bagi manajemen sehingga tujuan utama pengelolaan kredit adalah agar bank dapat memaksimalkan kesehatan kinerja dari bank itu sendiri dengan cara meningkatkan kuantitas dan kualitas kredit. Kuantitas kredit dilihat dan dinilai

³ Adi Trisnojuwono, Aida Vitayala S. Hubeis, Eko Ruddi Cahyadi, “*Analisis Strategi Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil Melalui Dana Bergulir pada Lembaga Pengelola Dana Bergulir*”, Jurnal Manajemen IKM, vol. 12, no. 2, (September 2017), 178-186, <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/> Di akses pada tanggal 10 Januari 2023

dari jumlah dan tingkat pertumbuhan kredit yang disalurkan, sedangkan kualitas kredit dilihat dan dinilai secara sederhana dan singkat dapat diukur dari jumlah dan porsi kredit macet atau bermasalah. Kredit usaha rakyat adalah salah satu produk bank atau non bank berupa kredit atau pembiayaan sebagai modal Pengelolaan Dana KUR dengan cara yang salah akan dapat menyebabkan kredit bermasalah dimana nasabah tidak dapat mengelolah dana kur itu sendiri.⁴

Menurut kasmir kondisi perekonomian akan mempengaruhi kegiatan dan prospek usaha peminjam, dalam rangka proyeksi pemberian kredit, kondisi perekonomian harus pula dianalisis (paling sedikit selama jangka waktu kredit). Penilaian prospek bidang usaha yang di biayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit usaha rakyat tersebut bermasalah relatif kecil.⁵

Kredit usaha rakyat diperuntukan kepada usaha mikro, kecil dan menengah dari pihak perbankan. Dana kur diberikan kepada UMKM yang usahanya memiliki potensi besar untuk dikembangkan dan mempunyai kemampuan yang cukup untuk mengembalikan dana yang telah dipinjam hal ini bertujuan agar prospek usaha yang mereka jalankan menjadi baik dan mampu untuk berkembang. Karena semakin berkembang usaha maka semakin besar pula kemampuan usaha tersebut mengembalikan kredit yang diberikan oleh pihak bank. Adapun usaha mikro, Kecil Menengah (UMKM) yang dapat memperoleh kesempatan untuk mengakses pinjaman KUR yaitu seluruh usaha yang bergerak pada semua bidang industri.⁶

⁴ Aidil, "Pinjaman kredit usaha rakyat (KUR) pada bank BRI Kanca tebing tinggi unit sei rampah", Jurnal Edukasi, vol. 2, no. 3, (2014), 26

⁵ Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan lainnya. (Cet. 5, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), h.118

⁶ Thomas, Suyanto et al.,: *Dasar-Dasar Pengkreditan*, (Cet. 17, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2007),61

Sistem penyaluran dana KUR dapat dilakukan secara langsung. Pelaku UMKM dapat secara langsung mengakses pinjaman KUR di setiap cabang bank pelaksana. Kur juga dapat diakses Melalui lembaga keuangan mikro dan KSP/USP koperasi atau program sejenisnya yang sudah melakukan kerjasama dengan pihak bank pelaksana.⁷

Para pelaku umkm di desa lado melakukan strategi dalam pengelolaan dana kur yaitu dengan menggunakan strategi sebagai berikut:

- a. Menjalankan usaha yang halal
- b. Meningkatkan inovasi dan variasi barang yang akan dijual sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan harga yang terjangkau
- c. Menggunakan media sosail sebagai saran penjualan/promosi barang
- d. Serta menerapkan sifat yang ramah terhadap pembeli

Demikian dengan hal itu masyarakat di desa lado meningkatkan pengelolaan dana kur ini dapat berkembang sesuai dengan strategi yang telah diterapkan.

Sebagai suatu bentuk pemeriksaan yang bertujuan untuk meneliti dan menilai kinerja perusahaan yang disoroti dari sudut pandang peningkatan efisiensi, efektifitas dan produktivitas kerja dalam berbagai komponennya. Audit manajemen merupakan salah satu alat yang digunakan manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif,efisien, dan ekonomis.

Ruang lingkup audit manajemen meliputi seluruh aspek kegiatan manajemen. Ruang lingkup ini dapat berupa seluruh kegiatan atau juga hanya mencakup bagian tertentu dari program atau aktivitas yang dilakukan pertanggung jawaban keuangan dan ketaatan pada peraturan perundang undangan

⁷ Daniel Septa Putra Simaremare; *Analisis Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap UMKM dikabupaten Deli Serdang*, (Skripsi Universitas Sumatra Utara, 2018), 15

yang berlaku mencakup penilaian apakah unit kerja melaksanakan program yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan organisasi yang berlaku, dan mengelola penerimaan dan pengeluaran dana sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Audit atas kehematan dan daya guna mencakup penilaian unit kerja, mengikuti praktik praktik pengadaan barang jasa yang sehat. Mendapatkan jenis, kualitas, dan jumlah sumber daya yang diperlukan dengan biaya rendah yang wajar, melindungi dan memelihara sumber daya secara layak. Menghindari adanya duplikasi kerja oleh beberapa petugas.⁸ Pihak bank rakyat indonesia (BRI) telah mempersiapkan tata kelola kredit dengan menyusun standar *operasional procedural* sebagai langkah langkah yang harus dilakukan oleh internal bank dalam menangani setiap permohonan pembiayaan yang diajukan oleh pihak calon debitur. Prosedur pelayanannya tidak hanya sampai pada tahap persetujuan permohonan pembiayaan kredit pada pihak debitur akan tetapi prosedur tersebut dilanjutkan sampai pada pemantauan/pengawasan (*Monitoring*) terhadap perkembangan pada debitur. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menekan tingkat kegagalan kredit sekecil mungkin.

Dengan adanya bank rakyat indonesia (BRI) yang memberikan kredit usaha rakyat (KUR) diharapkan mampu menanggulangi permasalahan masyarakat menengah kebawah. Bahwasanya kredit berfungsi untuk mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa jasa yang kesemuanya ditunjukan untuk meningkatkan⁹ taraf hidup masyarakat. Namun tidak sedikit yang mengeluhkan ataupun tidak mampu memanfaatkan bantuan dana tersebut dengan baik. Banyak dari pelaku mengakui bantuan KUR mampu mengembangkan usaha sehingga menambah penghasilan. Namun, tidak sedikit kendala dalam mengatur

⁸ Ariani, Muhammad Indris, Alimuddin Said, “*Pengawasan Program KUR Pada Kanca BRI Unit Ahmad Yani*” Jurnal Administrasi Publik, vol. 4, no. 1, (2018), 53-56 <http://Journal.unismuh.ac.id/index.php/kolaborasi> Diakses pada tanggal 10 januari 2023

⁹ Aidil, “*Pinjaman kredit usaha rakyat (KUR) pada bank BRI Kanca tebing tinggi unit sei rampah*”, Jurnal Edukasi, vol. 2, no. 3, (2014), 26

keuangannya baik itu faktor pribadi maupun dalam pengembalian cicilan hutangnya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana Kur Di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong**”

B. Rumusan Masalah

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini, Maka dirumuskan beberapa Permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana Kur di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong?
2. Apa saja Langkah-langkah strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM dalam memasarkan produknya?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Bagaimana Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana Kur Dalam Aspek Pengawasan Bank Di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong
- b. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Bagaimana strategi pengawasan bank dalam pengelolaan dana KUR pada UMKM di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong

2. Manfaat penelitian

- a. Bagi UMKM di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong informasi ilmiah dan pertimbangan bagi UMKM di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong dalam pengelolaan dana KUR yang efisien.

b. Bagi Penulis

Menambah wawasan pengetahuan penulis dan untuk melengkapi salah satu syarat akademik dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam bidang ekonomi pada Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu.

c. Bagi Akademisi

Sebagai sumber referensi dan sarana pemikiran bagi kalangan pembaca dalam menunjang penelitian lainnya.

D. Penegasan Istilah

Sebelum penulis menguraikan pembahasan lebih lanjut terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam penelitian ini, gunanya untuk menghindari kesalahan bagi pembaca dan diharapkan dapat memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud. Adapun judul skripsi ini **“Strategi UMKM Pada Pengelolaan Dana Kur Di Desa Lado kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong”** dengan uraian sebagai berikut :

1. Strategi

Istilah strategi oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi, akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.¹⁰

2. UMKM

Usaha Mikro dan kecil adalah peluang usaha yang produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha

¹⁰ John A.Pearce II, Richard B.Robinson, Jr., *Kasus Asli Manajemen strategi*, (Cet. 1, Jakarta:Salemba Empat, 2014).4

sebagaimana yang telah diatur dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang usaha mikro, kecil, dan menengah.

Usaha kecil adalah peluang usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang nomor 20 tahun 2008.¹¹

3. Pengelolaan

Pengelolaan adalah proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan dan pencapaian tujuan. Pengelolaan berasal dari kata kelolah, dalam kamus besar bahasa indonesia berarti memimpin, Mengendalikan, mengatur, dan mengusahakan agar lebih baik, lebih maju, serta bertanggung jawab atas pekerjaan tertentu.¹²

4. Dana KUR

Dana KUR adalah Kredit atau pembiayaan kepada UMKM-K (Usaha Mikro, Kecil, Menengah-Koperasi) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan usaha produktif. Menurut peraturan menteri keuangan nomor 135/PMK.05/2008 Tentang fasilitas penjaminan kredit usaha rakyat.¹³

¹¹ <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/pages/Undang-undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-dan-Menengah>. Diakses pada tanggal 2 September 2019

¹² Peter salim dan yenny salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontempore* (Jakarta: Modern English Press, 2002), 695.

¹³ Elman Johari, *Pelaksanaan Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perspektif Hukum Islam*. Jurnal Edukasi, vol. 2, no. 2, Juli-Desember 2019 ISSN 2621-8348 (Online)

E. Garis Garis Besar Isi

Sebagai Awal atau gambar skripsi ini, maka penulis perlu menggunakan garis garis besar proposal untuk informasi awal terhadap masalah yang diteliti. Proposal skripsi ini terdiri dari tiga bab dan masing masing bab memiliki pembahasan tersendiri dengan sub sub misalnya:

Pada bab I, diuraikan beberapa hal pokok yang berkaitan dengan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penegasan istilah, garis garis besar isi proposal skripsi menguraikan tentang susunan bab dan sub bab untuk mempermudah bagi pemahaman pembaca.

Pada bab II, diuraikan ujian pustaka sebagai landasan teoritis penelitian yaitu meliputi : Penelitian Terdahulu, Kajian teori.

Pada bab III, Ini akan diuraikan metode penelitian sebagai syarat mutlak keilmuan penelitian ini yang meliputi, pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, kehadiran penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan pengecekan keabsahan data.

Bab IV adalah bab hasil penelitian, yang membuat gambaran umum Strategi UMKM pada pengelolaan Dana Kur di Desa Lado Kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong sebagai subjek penelitian.

Bab V adalah bab penutup, dalam bab ini penulis membahas tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang diperoleh.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil penelitian yang dilakukan oleh para peneliti sebelumnya dan telah diuji hasil kebenarannya berdasarkan metode penelitian yang digunakan. Penelitian tersebut dapat dijadikan referensi sebagai perbandingan antara peneliti yang sekarang dengan sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis.

Tabel 2.1
Ringkasan Penelitian Terdahulu

| No | Nama dan judul penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|----|---|---|--|
| 1. | Nita Permata Sari “Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Palu Menurut Tinjauan Ekonomi Islam” ¹⁴ | -Metode Kualitatif -Objek Penelitian yang mengangkat mengenai salah satu strategi Umkm | -Waktu penelitian -Lokasi penelitian -Objek penelitian |
| 2. | Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi | -Metode Kualitatif -sama-sama membahas tentang Usaha Mikro kecil Dan Menengah | -Waktu penelitian -Lokasi penelitian -Objek penelitian |

¹⁴ Nita Permata Sari, Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Palu Menurut Tinjauan Ekonomi Islam, S1 IAIN PALU

| | | | |
|----|---|---|--|
| | Daerah Istiemewa Yogyakarta” ¹⁵ | (UMKM). | |
| 3. | Mohamad Nur Singgih “Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia”. ¹⁶ | -Metode Kualitatif -Objek Penelitian yang mengangkat mengenai salah satu strategi Umkm | -Waktu penelitian -Lokasi penelitian -Objek penelitian |
| 4. | Nur Wanita “Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Pasar Manonda Palu” ¹⁷ | -Metode Kualitatif -Objek Penelitian yang mengangkat mengenai Umkm | -Waktu penelitian -Lokasi penelitian -Objek penelitian |

G. Kajian teori

1. Strategi

Strategi pertama kali digunakan dalam dunia militer, sedangkan organisasi baru mulai mengadopsinya pada pertengahan tahun 60-70an. Salah satu alasan mengaparentinganya mempelajari strategi adalah strategi sebagai satu kerangka kerja (Frame Work) dapat digunakan untuk menyelesaikan setiap masalah yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan, terutama yang berkaitan dengan persaingan.¹⁸

¹⁵ Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istiemewa Yogyakarta, Jurnal Ekonomi Pembangunan Volume 12, Nomor 1, Juni 2011: 45-55

¹⁶ Mohamad Nur Singgih, Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia, Jurnal Ekonomi Modernisasi, vol. 3, No. 3, (Oktober 2007) <http://e-journal.ukanjuruhan.ac.id>

¹⁷ Nur Wanita, Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dipasar Manonda Palu, Vol. 3 No. 2 (desember 2015) 255-256

¹⁸ Sri wahyuni R, *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dinas Koperasi, UMKM, Pendistribusian, dan Perdagangan Kabupaten Sidrap (Status kasus:*

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus bisa menghadapi masalah masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun diluar perusahaan.¹⁹

Strategi adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasari riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, perencanaan penjualanserta distribusi.²⁰ Sebagaimana dikutip oleh Husein Umar, bahwa menurut Sukristono, strategi adalah sebagai suatu proses penentu rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedang menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremential* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan.²¹

Strategi dideskripsikan sebagai suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang-peluangnya dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Strategi mempunyai kosekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusanya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.²²

Pemberdayaan Koperasi Pertanian), (Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Hasanudian), 1.

¹⁹ Bina Nusantara, <https://WWW.library.bina-nus.ac.id>. *Strategi Menurut Para ahli*. (Diakses 2 februari 2021)

²⁰ Hasan Alwi, DEPDIBUD, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Cet. 5, jakarta: Balai Pustaka, 2005).

²¹ Husai Umar, *Strategic Management in Action* (Cet. 13, jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), 31.

²² Rahmat Dwi Jatmiko, *Manajemen Strategic*, (Cet. 1, Malang: UMM Press, 2003), 4.

Mintz memperluas konsep strategi dan mendefinisikan strategi dengan memperhatikan berbagai dimensi dari konsep strategi, yang dikutip oleh ismail solihin, bahwa mintzberg menamakan "5 P's of strategy", Yaitu:²³

- a. *Strategi is a plan*: terdapat dua karakteristik strategi, yaitu strategi direncanakan terlebih dahulu dan strategi kemudian dikembangkan dan di implementasikan.
- b. *Strategy as a ploy*: strategi merupakan suatu maneuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesai perusahaan.
- c. *Strategy as a Patten*: Strategi sebuah pola yang menunjukkan serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam mencapai *goals*.
- d. *Strategy as a Pasition*: staretegi menunjukkan berbagai keputusan yang dipilih oleh organisasi untuk memposisikan organisasi dalam lingkungan perusahaan.
- e. *Strategi as a perspective*: strategi menunjukkan perspektif dari para *strategist* (pembuatan keputusan perusahaan) didalam memandang dunianya.

Menurut Kertajaya, dikutip Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa bahwa secara umum strategi Adalah usaha yang harus memayungi seluruh aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi proses, menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen atau satu perusahaan, atau perorangan yang sesuai dengan ajaran dan prinsip-prinsip islam.²⁴

Rasulullah saw telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan dilarang melakukan tindakan bathil, namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan suka sama suka, sebagaimana yang terdapat dalam (Q.S.An-Nisa[4]:29)

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ۙ ۲۹

Terjemahanya:

²³ Ismail solihin, *Manajemen Strategi*, (Cet. 6, Jakarta: Erlangga, 2012), 25.

²⁴Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Cet. 11, Jakarta: Grasindo, 2007), 1-2

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”²⁵

Tafsiran ayat di atas (Hai orang-orang beriman, bertakwalah kalian kepada Allah) dengan meninggalkan perbuatan-perbuatan maksiat (dan hendaklah kalian bersama orang-orang yang benar) dalam hal iman dan menepati janji untuk itu kalian harus menepati kebenaran.²⁶

Maka dari berbagai definisi strategi diatas disimpulkan bahwa, strategi merupakan suatu cara dimana seseorang atau sebuah lembaga organisasi akan mencapai tujuan dan sasaran dalam jangka panjang. Dalam pengaplikasiannya, strategi membutuhkan peran banyak orang dan membutuhkan kerja sama tim untuk mencapai tujuan dengan optimal.

2. Tipe-tipe Strategi

Menurut Freddy bahwa pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan empat tipe yaitu:²⁷

- a. Strategi manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi papan harga mengembangkan strategi secara mikro misalnya: strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi pembangunan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.
- b. Strategi investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya: apakah organisasi ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahap, strategi

²⁵ Agus Hidayatullah, Lc., M.A, Al-qur'an Terjemahan Qs. An-nisa Cet, 2013.

²⁶ Muhammad Qurais Shihab, *Tafsir Al-Mishbah (Pesan, Kesan dan Keserasian al-Qur'an)*, Vol. 1 (Jakarta: Lentera Hati 2002)

²⁷ Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Cet. 15, Jakarta: Gramedia Pustaka utama, 2001) 6-7

pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

- c. Strategi bisnis, sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya: strategi pemasaran. Strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi- strategi yang berhubungan dengan keuangan.
- d. Strategi pemasaran sering disebut juga pemasaran yang mencakup beberapa hal istilah atas kesempatan kepemilikan, sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana implementasi serta pengawasan.

3. Jenis-jenis Strategi

Ada beberapa jenis-jenis strategi yang dimaksud:²⁸

a. Strategi integrasi

Integrasi kedepan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal kadang semuanya disebut dengan integrasi vertikal. Integrasi vertikal memungkinkan perusahaan dapat mengendalikan para distributor, pemasok dan / atau pesaing.

b. Strategi intensif

Penetrasi pasar, dan mengembangkan produk kadang disebut sebagai strategi intensif, karena semuanya memerlukan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.

c. Strategi Diversifikasi

Terdapat tiga jenis strategi diversifikasi, yaitu diversifikasi konsentrik, horizontal, dan konglomerat. Menambah produk atau jasa baru, namun masih terkait biasanya disebut diversifikasi konsentrik. Menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada disebut diversifikasi

²⁸ Jurnal Manajemen, Bahan Kuliah Manajemen, “*Konsep Strategi: Pengertian, Perumusan, Tingkatan, dan Jenis Strategi*” jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html. Diakses pada (08 Maret 2021)

horizontal, menambah produk atau jasa baru yang tidak disebut diversifikasi konglomerat.

d. Strategi Defensif

Disamping strategi integrative, intensif dan diversifikasi, organisasi juga dapat menjalankan strategi rasionalisasi biaya, divestasi atau likuidasi. Rasionalisasi biaya, terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan aset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang sedang menurun. Kadang disebut sebagai strategi berbalik (turnaround) atau reorganisasi, rasionalisasi biaya dirancang untuk memperkuat kompetensi pembeda dasar organisasi. Selama proses rasionalisasi biaya, perencana strategi bekerja dengan sumber daya terbatas dan menghadapi tekanan dari para pemenang saham, karyawan dan media. Divestasi adalah menjual suatu divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya akan digunakan untuk akuisisi atau investasi strategi lebih lanjut.²⁹

Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal yang terlalu besar, atau tidak cocok dengan aktivitas lainnya dalam perusahaan secara bertahap sesuai dengan nilai nyata aset tersebut. Likuidasi merupakan pengakuan kekalahan dan akibatnya bisa merupakan strategi yang secara emosional sulit dilakukan. Namun barangkali lebih baik berhenti beroperasi daripada terus mendritankerugian dalam jumlah besar.³⁰

²⁹ Ibid, 5.

³⁰ Jurnal Manajemen, Bahan Kuliah Manajemen, "*Konsep Strategi: Pengertian, Perumusan, Tingkatan, dan Jenis Strategi*" Jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html. Diakses pada (08 Maret 2021)

e. Strategi umum

Keunggulan biaya menekankan pada pembuatan produk standar dengan biaya per unit sangat rendah untuk konsumen yang peka terhadap perubahan harga. Diferensiasi adalah strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap unik di seluruh industri dan ditunjukkan kepada konsumen yang relatif tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga. Dan fokus membuat produk serta menyediakan jasa yang memenuhi kebutuhan sejumlah kelompok kecil konsumen.

4. UMKM

Di Indonesia, definisi Umkm diatur dalam undang-undang Republik Indonesia pada Bab 1 pasal 1 UU No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), maka yang dimaksud usaha mikro, kecil dan menengah adalah:³¹

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan

³¹Feni Dwi Anggraeni, Imam Hardjanto, Ainul Hayat, *Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal (Studi Kasus Pada Kelompok usaha "Emping Jagung" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, kota Malang*, vol.1 No. 6 <https://media.neliti.com/media/publications/75851-ID-pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.pdf>. Diakses pada (26 Februari 2021) 1287-1288

anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana yang diatur dalam undang-undang ini.³²

Usaha mikro kecil dan menengah memiliki pengaruh besar dalam kegiatan ekonomi di Indonesia, masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.³³

Melihat besarnya jumlah pelaku ekonomi dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja maka UMKM layak mendapat perhatian. Berkembangnya UMKM akan memperkuat struktur ekonomi domestik karena terserapnya angkatan kerja, meningkatkan daya beli masyarakat memperbesar tingkat permintaan dan meningkatkan pertumbuhan investasi. Meski memiliki peran yang sangat strategis mengembangkan UMKM bukan hal yang mudah. UMKM

³² Jurnal Administrasi Publik (JAP), *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang)* Vol. 1, No. 6, Hal. 1286-1295

³³ Aditia iqbal Firmansyah, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap pertumbuhan ekonomi ditulungagung*, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri IAIN Tulungagung, <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/8370/>. (Diakses 28 Februari 2021), 25.

memiliki permasalahan yang cukup kompleks, dimana permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam melakukan dan mengembangkan kegiatan ekonominya.³⁴

Secara umum, Tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.³⁵

Berdasarkan definisi diatas maka penulis menyimpulkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, kecil dan menengah. Pekerjaan yang bertujuan untuk mencukupi kebutuhan keluarga serta mendekatkan diri kepada Allah Swt dapat bernilai ibadah. Firman Allah dalam Qs. surah at-Taubah ayat 105 berbunyi:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ
بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Terjemahannya:

Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasulnya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaan itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.³⁶

Menurut Teuku Muhammad Hasbi ash-Shidieqy, menjelaskan bahwa saat ini dinamakan surat Bara-ah, karena didalamnya terhadap pernyataan bahwa nabi

³⁴ Nur Wanita, *Perkembangan usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dipasar Manonda Palu*, Vol. 3 No.2 (desember 2015) 252-253

³⁵ Ibid, 26

³⁶ Kementerian Agama R.I., *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), Jil IV, Hlm 198.

muhammad dan kaum mukmin melepaskan diri dari segala ikatan perjanjian yang telah dibuat bersama kaum munafik.³⁷

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya perbedaan antara usaha mikro (UMI), usaha kecil (UK), usaha menengah (UM), dan usaha besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.³⁸

Dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) tidak lepas dari segmentasi Pasar, Karena Bisnis UMKM ini sudah banyak pesaingnya. Pada dasarnya UMKM ini merupakan Usaha yang mendorong perekonomian masyarakat disekitarnya, Hal tersebut dikarenakan UMKM berawal dari bisnis rumahan dengan demikian usaha ini bisa melibatkan masyarakat menengah kebawah. Selain itu UMKM dapat membantu mengatasi permasalahan perekonomian negara, karena UMKM melibatkan masyarakat sehingga usaha ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan.³⁹

5. Kriteria UMKM

Menurut undang undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah, UMKM memiliki kriteria tertentu, yaitu:⁴⁰

³⁷ Teuku Muhammad Hasbi ash-shidieqy, Tafsir al-Qur'anul Majid An-Nur, (Cet. 3, Semarang: Pustaka rizki Putra, 2000), Jil II, hlm.1617.

³⁸ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Cet. 2, Jakarta:LP3ES, 2012), 11

³⁹ Syarah Annisa Fita Hutami, Ina Mutmainah, *Strategi Pemasaran UMKM Kub Berkah di desa Karang Asem kabupaten Pemalang pada Era New Normal*, Vol. 3 No. 1 Tahun 2021.

⁴⁰ Erlanga Budi Sanggarama, Rasya Setiawati Rachmat, *Sebuah Solusi Untuk Perkembangan UMKM di Indonesia*, Vol 12, No.1 (Mei 2020), 146-158. <http://journal.maranatha.edu> (27 Februari 2021)

a. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000.00 (Tiga ratus juta rupiah).

b. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000.00 (Tiga ratus juta rupiah) sampai paling banyak dengan Rp2.500.000.000.00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000.00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000.00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000.00 (lima puluh miliar)

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria sejumlah lembaga pemerintah seperti Departemen Perindustrian dan badan pusat Statistik (BPS), selama ini menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk mendefinisikan kriteria skala usaha. Misalnya, menurut BPS, Usaha mikro Indonesia (UMI) adalah unit usaha dengan jumlah pekerja; Usaha menengah (UM) dari 20 hingga 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori Usaha Besar (UB).⁴¹

⁴¹ Dimas Hendika Wibowo, Zainul Arifin, Sunanrti, *Analisis Pemasaran untuk meningkatkan Daya Saing UMKM* (Study pada batik Diajang Solo), Vol. 29 No. 1 Desember 2015, 62.

6. Permasalahan yang dihadapi UMKM

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), antara lain:⁴²

a. Kualitas sumber daya manusia

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan Kualitas SDM usaha kecil baik dari segi Pendidikan Formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya produk yang dihasilkan.

b. Terbatasnya akses pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik dipasar nasional maupun internasional.

c. Selain akses pembiayaan

UMKM juga menemui kesulitan dalam akses terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UKM, sedikit banyak memberikan Pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UMKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mempunyai produk dan jasa sebagai hasil dari UMKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, disisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar dipasar domestik.

Masalah yang masih krusial dihadapi oleh UMKM di antaranya adalah masih rendahnya permodalan. UMKM masih menghadapi kendala dalam

⁴² Mariana Kristiyanti, Lisda Rahmasari, *Websait Sebagai Media Pemasaran Produk-produk Unggulan UMKM dikota Semarang*” Vol. 13 No.2 juni 2015, 188-189.

menambah permodalan, baik untuk modal kerja maupun modal investasi. Dalam hal ini terdapat keengganan pihak perbankan dalam memberikan kredit kepada UMKM. Untuk membantu permodalan bagi UMKM ini pemerintah telah mewajibkan kepada perbankan untuk menyalurkan kredit usaha rakyat (KUR). KUR ditujukan untuk memperluas akses kredit perbankan bagi UMKM yang produktif, layak namun belum bankable.⁴³

Sebagai pelaku ekonomi UMKM masih menghadapi kendala-kendala structural-kondisional secara internal, Seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-sumber permodalan yang seringkali terbentur masalah kendala angunan (*collateral*) sebagai salah satu syarat perolehan kredit.⁴⁴

7. Ciri-ciri umkm

Ciri-ciri UMKM Menurut ketentuan undang-undang No. 20 tahun 2008 adalah sebagai berikut:

a. Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu waktu dapat berpindah tempat,
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha,
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai,
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah,

⁴³ Hartono, Deny Dwi Hartomo, *Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Surakarta*, Vol. 14, No. 1, 2014: 15-30.

⁴⁴ Alimarwan Hanan, *Seri Kebijakan Usaha Pinjaman kredit Dan Perkuatan Usaha UMKM*, (Jakarta, Kementrian Koperasi dan UMKM, 2003),4.

- 6) Umumnya belum akses pada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank,
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termaksud NPWP

b. Ciri-ciri usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah,
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah,
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha,
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan pensusarata legalitaslainya termaksud NPWP,
- 5) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha,
- 6) Sebagian sudah diakses ke perbankan dalam hal keperluan modal

c. Ciri-ciri usaha menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih moderen, dengan pembagian, tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi,
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan auditing dan penilaian,
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah jamsostek, pemeliharaan kesehatan dan lain-lain,
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan danlain lain,

5) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.⁴⁵

Jadi pelaku UMKM menjadi aktor utama dalam proses pendampingan mengenai peningkatan kapasitas Digitalisasi sehingga di perlukan keterlibatan secara langsung dalam pengambilan keputusan antara penyedia jasa platform sosial dan pelaku UMKM sehingga pembentukan kebijakan bisa sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai artinya dalam proses pemberdayaan dan pelaku UMKM pihak yang diberdayakan, dalam pihak yang memberdayakan harus menggunakan pendekatan berbasis partisipasi yang menjadi subjek dalam keterlibatan pendamping. Langkah-langkah dalam memberdayakan UMKM yaitu memperbaiki sektor pengelolaan serta keterlibatan masyarakat dalam desain produk, pemasaran dan manajemen keuangan untuk mengembangkan produk yang berkualitas peran komunitas sosial membantu masyarakat dalam memasarkan hasil produk sehingga memberikan akses pasar yang luas bagi pelaku usaha.⁴⁶

8. Pengelolaan

Menurut kamus besar bahasa indonesia, pengelolaan adalah proses, cara perbuatan mengelola.⁴⁷ Proses melakukan kegiatan tertentu dengan menggerakkan tenaga orang lain. Proses yang membantu mereumuskan kebijaksanaan dan tujuan organisasi. Proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan. Pengelolaan di sebut juga dengan manajemen. Asal mula kata manajemen berasal dari bahasa prancis kuno dari kata *management* yang memiliki arti seni melaksanakan dan

⁴⁵ Nur Wanita, *Perkembangan usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dipasar Manonda Palu*, Vol. 3 No.2 (desember 2015) 255-256

⁴⁶ Debi S Fuadi, Ade Sadikin Akhdiyadi, Iip Saripah, “*Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial*” Vol. 5, No.1 maret 2021, 3.

⁴⁷KBBI. Kamus Versi Online /Darling.<https://kbbi.web.id/analisis> (diakses 09 september 2020)

mengatur. Sedangkan *managemen* dalam bahasa arab di sebut dengan (*idaarah*) yang berarti pengelolaan atau mengatur lebih baik.⁴⁸

Kata Pengelolaan dapat disamakan dengan manajemen, yang berarti pula pengaturan atau pengurusan. Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu. Dikatakan manajemen adalah suatu proses perencanaan dan pengambilan keputusan, Pengorganisasian, memimpin dan pengendalian, organisasi manusia, keuangan fisik, dan informasi sumberdaya untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif.

Pengelolaan keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Seluruh proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan pendapatan perusahaan dengan meminimalkan biaya, selain itu dalam penggunaan dan pengalokasian dana yang efisien dan dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Pengelolaan keuangan sangat mempengaruhi kinerja perusahaan. Dalam pengelolaan keuangan akan membantu pelaku usaha terkait dengan pengelolaan usaha dimulai dari anggaran, perencanaan, simpanan dana usaha serta pengetahuan dasar atas keuangan untuk mencapai tujuan keuangan untuk mencapai tujuan keuangan usaha. Dalam mengelola sebuah usaha perlu pengelolaan keuangan yang baik agar menghasilkan kinerja yang baik pula. Jika semakin baik maka kinerja UMKM akan semakin naik.⁴⁹

Nanang Fattah berpendapat bahwa dalam proses manajemen terlihat fungsi-fungsi yang ditampilkan oleh seseorang manajer atau pemimpin, yaitu perencanaan

⁴⁸ Mujamil Qomar. *Manajemen Islam*. (Jakarta: Erlangga, 2005), 163. <http://repository.Uin suska.ac.id/6599/4/bab%203.pdf> (09 september 2020)

⁴⁹ Ni Made Suindari, Ni Made Rai Juniarni, *Pengelolaan Keuangan, Kompetensi Sumber daya Manusia dan Strategi Pemasaran Dalam Mengukur Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, Vol. 11, No. 2, 2020. h. 3.

(planning), Pengorganisasian (organizing), dan pengawasan (controlling). Oleh karena itu, Manajemen diartikan sebagai proses merencanakan, mengorganising, memimpin, dan mengendalikan upaya organisasi dengan segala aspeknya agar tujuan organisasi tercapai secara efektif dan efisien.⁵⁰

Manajemen merupakan proses perencanaan, Pengorganisasian, Pengarahan, dan pengawasan, usaha para anggota organisasi dan pengguna sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, apabila dalam sistem dan proses perencanaan, perorganisasian, pengarahannya, dan sistem pengawasan tidak baik, proses manajemen secara keseluruhan tidak lancar sehingga proses pencapaian tujuan akan terganggu atau mengalami kegagalan.⁵¹

Berdasarkan definisi manajemen diatas secara garis besar tahap-tahap dalam melakukan manajemen meliputi melakukan perencanaan, pengorganisasian, kegiatan pengelolaan. Kemudian pengorganisasian berkaitan dengan pihak pelaksanaan perencanaan yang telah ditetapkan. Sementara itu pengarahannya dilakukan agar menghasilkan suatu yang diharapkan dan pengawasan yang dekat. Dengan evaluasi, dapat menjadi proses monitoring aktivitas untuk menentukan apakah individu atau kelompok memperoleh dan mempergunakan sumber sumbernya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan.

9. Kredit usaha rakyat

Kredit Usaha Rakyat yang selanjutnya disingkat KUR adalah kredit/pembiayaan kepada UMKM dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Yang dimaksud dengan usaha produktif adalah usaha untuk menghasilkan barang atau jasa yang

⁵⁰ Widjaja, HAW. *Otonomi Desa Merupakan Otonomi yang Asli, Bulat, Utuh*, (Cet; 1, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004),110.

⁵¹ Sumiati, *Pengelolaan Alokasi Dana Desa Ngatabaru Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten sigi*. Dikutip dari <http://sitedi.uho.ac.id/uploads/sitedi/> diakses pada tanggal 30 april 2017, pukul16:23

dapat memberikan nilai tambah dan dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha.⁵² KUR adalah program yang dicanangkan oleh pemerintah namun sumber dananya berasal sepenuhnya dari dana bank.

KUR adalah skema kredit atau pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang khusus diperuntukkan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi (UMKMK) di bidang usaha produktif yang usahanya layak (feasible). Penjaminan KUR diberikan dalam rangka meningkatkan akses Usaha Mikro Kecil Menengah dan koperasi (UMKM-K) pada sumber pembiayaan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM bahwa:⁵³

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

⁵² Wiratna Sujarweni Dan Lila Retnani Utami, *Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Di Daerah Istimewa Yogyakarta)* Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE), Vol 22, No 1, h. 14.

⁵³ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Tujuan akhir diluncurkan program KUR adalah meningkatkan perekonomian, pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. KUR telah diluncurkan oleh Presiden RI pada tanggal 5 November 2007. Peluncuran KUR merupakan upaya pemerintah dalam mendorong sektor perbankan menyalurkan kredit/pembiayaan kepada UMKM dan koperasi.

Secara umum skema KUR yang telah disepakati oleh bank-bank pelaksana dengan perusahaan-perusahaan penjamin dan pemerintah sebagai berikut:

- a. Nilai kredit maksimal Rp. 500 juta per debitur.
- b. Bunga maksimal 16% per tahun (efektif).
- c. Pembagian resiko penjaminan: perusahaan-perusahaan penjaminan 70% dan bank-bank pelaksana 30%.
- d. Penilaian kelayakan terhadap usaha debitur sepenuhnya menjadi kewenangan bank-bank pelaksana.
- e. UMKM dan koperasi tidak dikenakan imbal jasa penjaminan (IJP).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro merupakan kredit modal kerja dan atau investasi dengan plafon maksimal Rp 20 juta yang diberikan kepada usaha mikro perorangan yang memiliki usaha produktif yang dilayani oleh BRI Unit yang dimintakan penjaminan kepada Penjamin. Sumber dana KUR Mikro sepenuhnya berasal dari dana BRI. Besar prosentase penjaminan atas kredit yang disalurkan oleh BRI yang dapat dijamin oleh Penjamin yaitu sebesar 70%. Sedangkan sisa sebesar 30% merupakan bagian kerugian BRI. Berdasarkan sumber data yang tidak dapat dieksplisitkan, diperoleh informasi mengenai suku bunga dalam KUR Mikro yang dibedakan sesuai dengan jangka waktu kredit, yaitu dalam jangka waktu 12 bulan, suku bunga flate/ bulan sebesar 1,025 %. Jangka waktu 24 bulan, suku bunga flate/ bulan sebesar 1,020 %. Jangka waktu 36 bulan, suku bunga flate/ bulan sebesar 1,040 %. Jangka waktu 48 bulan, suku bunga flate/ bulan sebesar 1,065 % dan jangka waktu 60 bulan dengan suku bunga flate/ bulan

sebesar 1,095%. Namun, pada prakteknya, penyaluran KUR Mikro hanya sampai dengan 3 tahun saja. Apabila penyaluran KUR Mikro dilakukan selama 5 tahun dianggap terlalu beresiko oleh pihak BRI.

Dalam hal tunggakan, pokok dan atau bunga, debitur KUR Mikro tidak dikenakan denda/penalty. Selain itu, debitur KUR Mikro tidak dipungut biaya administrasi dan provisi, dan tidak diasuransikan jiwa. Mengenai Sistem Informasi Debitur (SID), dalam Keputusan Deputi Bidang Koordinasi Ekonomi Makro dan Keuangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian selaku Ketua Tim Pelaksana Komite Kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan Kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi Nomor : KEP01/D.I.M.EKON/01/2010 Tentang Standar Operasional Dan Prosedur Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, dalam penyaluran KUR Mikro tidak diwajibkan untuk dilakukan pengecekan SID/BI Checking. Namun dalam kebijakannya, pihak BRI khususnya Mantri mengaku tetap melakukan menggunakan SID. Unit BRI sebagai penyalur KUR Mikro wajib mengirimkan laporan bulanan kepada Kanca BRI, yang selanjutnya akan dikirimkan kepada Kantor Pusat dan dilaporkan kepada Komite KUR. Pihak Unit BRI juga mengirimkan laporan bulanan kepada Penjamin yang biasanya diajukan kepada Askrindo. Laporan yang dikirimkan terdiri dari nama debitur, nomor rekening, alamat debitur, plafon, dan jangka waktu kredit. Penulisan laporan KUR Mikro di Unit BRI dilakukan oleh Customer Service KUR Mikro. Customer Service KUR Mikro juga mengerjakan klaim penjaminan kepada pihak Penjamin (Askrindo). Adapun ketentuan klaim penjaminan adalah sebagai berikut :

1. Kerugian yang dijamin oleh penjamin akan dibayarkan kepada BRI apabila resiko kerugian yang diderita BRI disebabkan oleh salah satu dari hal-hal berikut :
 - a. Debitur tidak dapat melunasi kewajiban KUR pada saat KUR jatuh tempo atau KUR telah memenuhi persyaratan kolektibilitas 4 (diragukan).

- b. Keadaan insolvent (tidak mampu melaksanakan kewajiban).
2. Besarnya hak klaim sebesar-besarnya adalah 70% x plafon.
 3. Kerugian yang tidak dijamin/resiko kerugian debitur KUR yang tidak dijamin yaitu bencana alam nasional (atau wabah penyakit menular pada manusia/hewan berkuku/unggas) yang ditetapkan oleh Pemerintah Pusat; reaksi nuklir, sentuhan radio aktif, radiasi reaksi inti atom yang langsung mengakibatkan kegagalan usaha debitur untuk melunasi KUR tanpa memandang bagaimanana dan dirnana terjadinya; peperangan atau dalam keadaan bahaya atau dalam keadaan darurat perang di seluruh atau di sebagian wilayah Indonesia yang dinyatakan oleh Pemerintah Pusat; huru-hara yang berkaitan dengan gerakan atau kerusuhan politik yang secara langsung mengakibatkan kegagalan debitur untuk melunasi KUR; tindakan hukum yang dilakukan oleh Pemerintah Republik Indonesia terhadap debitur dan/atau bank yang mengakibatkan debitur wanprestasi.

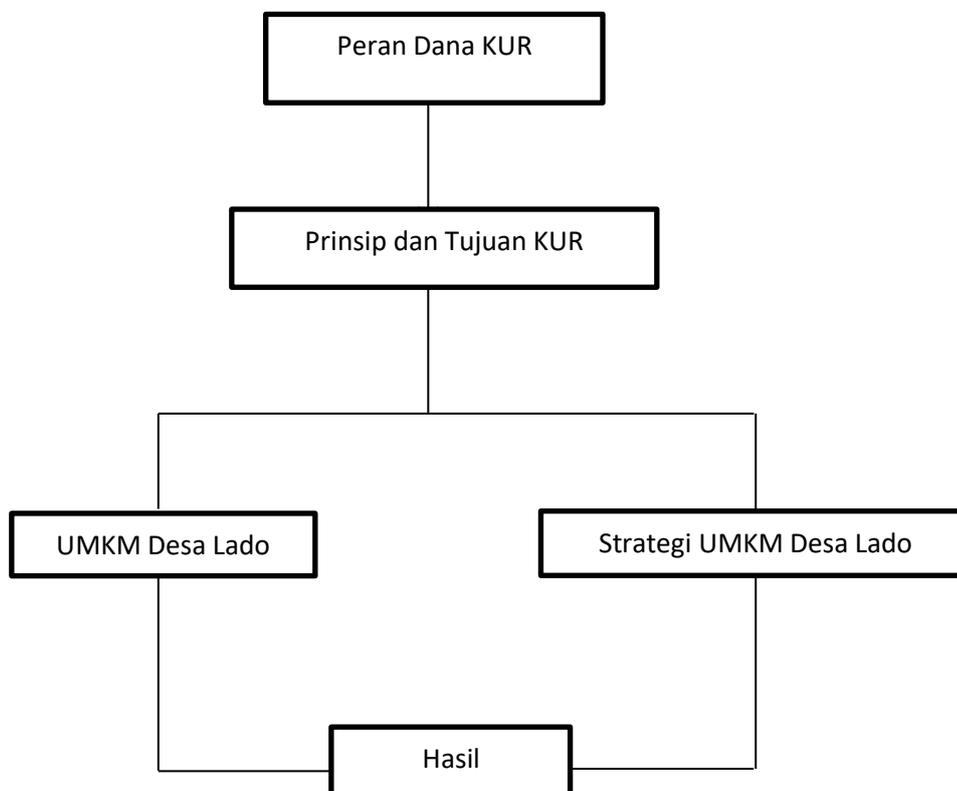
Peraturan penyaluran KUR Mikro dalam hal agunan yang tertuang dalam Keputusan Deputy Bidang Koordinasi Ekonomi Makro dan Keuangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian selaku Ketua Tim Pelaksana Komite Kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan Kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi Nomor : KEP- 01 /D.I.M.EKON/01/2010 Tentang Standar Operasional dan Prosedur Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, menerangkan bahwa agunan pokok ialah kelayakan usaha dan obyek yang dibiayai, sedangkan untuk agunan tambahan disesuaikan dengan ketentuan pada Bank Pelaksana KUR Mikro. Pada BRI, agunan tambahan untuk KUR Mikro bisa berupa sertifikat rumah, BPKB mobil atau sepeda motor. Dalam penyaluran KUR Mikro terdapat suplesi, perpanjangan waktu. Debitur KUR Mikro yang usaha mengalami peningkatan dapat diberikan tambahan kredit (suplesi) dan/atau perpanjangan jangka waktu tanpa menunggu KUR yang bersangkutan dilunasi. Adapun ketentuannya seperti debitur yang dimaksud masih belum dapat

dikategorikan bankable, total eksposur maksimal 20 juta (jumlah pemberian awal ditambah dengan suplesi maksimal 20 juta), penambahan kredit (suplesi) tersebut dapat digunakan untuk modal kerja dan atau investasi pada usaha yang sama dari sebelumnya, jangka waktu maksimal yang dapat diberikan adalah 6 tahun (terhitung sejak tanggal perjanjian kredit awal). Sebagai catatan penting, perhitungan besar suplesi dan jangka waktu tetap mengacu pada perhitungan kemampuan debitur.

10. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalanya sebuah penelitian. Kerangka pemikiran dibuat berdasarkan pertanyaan penelitian dan mempresentasikan suatu himpunan dari beberapa konsep serta hubungan diantara konsep-konsep tersebut.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Desain Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian ini lebih menekankan pada makna dan proses dari pada hasil suatu aktivitas. Penelitian kualitatif biasanya dengan berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat atau kepercayaan responden yang disajikan dalam bentuk teks naratif dan kesemuanya tidak dapat diukur dengan angka. Hal ini sesuai dengan pendapat Bodgam dan Taylor yang mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamatinya.⁵⁴

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih adalah Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong. Selain itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana Strategi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Pengelolaan Dana KUR Dalam Aspek Pengawasan Bank. Penulis memilih lokasi penelitian ini antara lain berdasarkan pertimbangan:

1. Penulis telah melakukan observasi tentang penelitian tersebut, sehingga tepat untuk melakukan penelitian
2. Belum ada penelitian sebelumnya tentang masalah ini di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong

⁵⁴ Bodgam, Robert C., Sari Knopp, Biklen. *“Qualitative Research For Education; An Intruduction To Theory and Methods*, “(Cet. 1, Baston: Allyn and Bacon, 2001), 3.

C. Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berada di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong. Adapun Usaha Mikro Kecil Menengah tersebut terdiri dari:

1. Usaha konter pulsa
2. Usaha toko Sembako
3. dan Usaha Kosmetik.

D. Kehadiran Peneliti

Penulis sebagai peneliti ketika melakukan penelitian memperkenalkan identitas diri penulis dengan memberi tahu maksud yang mewawancarai informan untuk mengumpulkan data ini. Hal ini dimaksudkan untuk informasi mengetahui keberadaan penulis, sehingga dapat memberikan informasi dengan valid.

Kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpul data oleh karena itu, kehadiran peneliti dilapangan untuk penelitian kualitatif sangat diperlukan, sebagai pengamat penuh untuk melakukan pengamatan dan mengawasi kegiatan - kegiatan hingga terjadi dan berfokus pada semua yang terkait di dalamnya dan para pelanggan sehingga penulis bisa dapat mengumpulkan sebagai data, dan beradaptasi langsung dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berada di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong.

E. Data dan sumber data

Pengumpulan data dapat dilakukan berbagai sumber dan berbagai cara. Sehingga pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder.⁵⁵

⁵⁵ M Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Public Serta Ilmu-Ilmu Social lainnya* (Cet.III, Jakarta, Kencana, 2004), 122.

1. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya yaitu instansi atau perusahaan yang menjadi objek penelitian yang berupa kata-kata atau tindakan dari informasi.⁵⁶ Sumber data diantaranya informasi, yaitu orang yang memberikan informasi melalui wawancara yang terdiri dari pemilik usaha dan anggota kelompok Mevoli Pasanggani yang dianggap mampu dan mempunyai kapasitas untuk memberikan data yang akurat. Setelah data itu terkumpul, peneliti menyusun data untuk analisis. Data adalah keterangan atau bahan yang dapat dijadikan dasar kajian.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁵⁷ Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui dokumentasi dan catatan-catatan berkaitan dengan objek penelitian. Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya data tambahan seperti dokumentasi dan lain-lain. Sumber data utama melalui kata dan tindakan ini sangat sesuai dengan sasaran penelitian. Mencari data terkait dengan masalah yang akan diteliti tentunya membutuhkan uraian-uraian lisan para informan atau argumentasi pihak yang berwenang.

2. Sumber Data

a. Internet data yang akan didapatkan melalui internet sesuai dengan pokok permasalahan atau yang berhubungan dengan pembahasan skripsi ini.

b. Penelitian Lapangan, penelitian ini dilakukan dengan cara mengunjungi langsung lokasi penelitian yang menjadi objek penelitian dengan melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara.

⁵⁶ Ibid 123

⁵⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Cet. IV, Bandung: Alfabeta, cet IV, 2007), 225.

c. *Narasumber* data-data yang penulis gunakan untuk menyusun penelitian ini bersumber dari narasumber. Para narasumber dalam penelitian ini merupakan hal yang utama, karena dari bantuan dan informasi yang mereka berikan, merupakan modal utama peneliti dalam memperoleh data dan bahan penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (*primer*) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Data yang digunakan harus cukup valid untuk digunakan. Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁵⁸ Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi sebenarnya buatan. Teknik ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Adapun observasi yang dilakukan adalah dengan melakukan pengamatan langsung untuk melihat Strategi Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pada Pengelolaan Dana KUR Dalam Aspek Pengawasan Bank di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik.⁵⁹

⁵⁸ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Cet. VI, Yogyakarta: Teras, 2009), 58.

⁵⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan; Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Cet. IV, Bandung: CV. Alfabet, 2007),317.

Wawancara merupakan proses Tanya jawab atau dialog secara lisan antara pewawancara atau (*interviewer*) dengan responden atau orang yang di interview(*interviewer*) dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategori dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, Koran, majalah dan lain-lain. Adapun sumber data-data yang dibutuhkan.⁶⁰ Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari kelompok mevoli pasangani tersebut, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah, browsing diinternet, perpustakaan, jurnal dan lain sebagainya.

Semua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna menyusun laporan tugas akhir ini.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilaksanakan sebelum peneliti terjun ke lapangan, selama peneliti mengadakan penelitian dilapangan sampai dengan pelaporan hasil penelitian. Analisis data dimulai sejak peneliti menentukan fokus penelitian sampai dengan pembuatan laporan penelitian selesai. Jadi teknik analisis dilaksanakan sejak merencanakan penelitian sampai penelitian selesai.⁶¹

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai

⁶⁰ Ibid 318

⁶¹ Ibid 319

tuntas, sehingga datanya jenuh. Teknik analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan, yaitu reduksi data penyajian data penarikan kesimpulan /verifikasi data. Pada penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan peneliti menggunakan model Miles dan Huberman.⁶²

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Teknik analisis data pada penelitian ini penulis menggunakan tiga prosedur perolehan data.⁶³

1. Reduksi Data

Reduksi Data adalah proses penyempurnaan data, baik pengurangan terhadap data yang dianggap kurang perlu dan tidak relevan, maupun penambahan data yang dirasa masih kurang. Data yang diperoleh dilapangan mungkin jumlahnya sangat banyak. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang akan direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan .⁶⁴

2. Penyajian Data

Menyajikan data akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi selama penelitian berlangsung. Setelah itu perlu adanya perencanaan kerja berdasarkan apa yang telah dipahami. Dalam penyajian data selain menggunakan teks secara naratif, juga dapat berupa bahasa nonverbal seperti bagan, grafik, denah, matriks dan table. Penyajian data merupakan proses pengumpulan

⁶² Ibid 320

⁶³ Ibid 321

⁶⁴ Ibid 322

informasi yang disusun berdasarkan kategori atau pengelompokan-pengelompokan yang diperlukan.

Miles dan Huberman dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, lowchart dan sejenisnya.

Mengatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁶⁵

3. Verifikasi Data

Langkah terakhir dalam teknik analisis data adalah verifikasi data. Verifikasi data dilakukan apabila kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan ada perubahan-perubahan bila tidak dibarengi dengan bukti-bukti pendukung yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel atau dapat dipercaya.⁶⁶

Dalam penelitian kualitatif, kesimpulan yang didapat kemungkinan dapat menjawab fokus penelitian yang sudah dirancang sejak awal penelitian. Adakalanya kesimpulan yang diperoleh tidak dapat digunakan untuk menjawab permasalahan. Hal ini sesuai dengan jenis penelitian kualitatif itu sendiri bahwa masalah yang timbul dalam penelitian kualitatif sifatnya masih sementara dan dapat berkembang setelah peneliti terjun ke lapangan.

⁶⁵ Ibid 323

⁶⁶ Ibid 324

H. Pengecekan Keabsahan Data

Salah satu bagian terpenting dalam penelitian kualitatif adalah pengecekan keabsahan data untuk mendapatkan validitas dan tingkat kredibilitas data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi untuk mengecek keabsahan data yang digunakan. Metode triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar dari data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.⁶⁷ Sehingga perlu melakukan tahapan ini maka data yang diperoleh dan di tunjukan kedalam karya ilmiah benar-benar valid dan akurat yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Ada empat kriteria keabsahan data yang biasa digunakan yaitu:

1. Derajat kepercayaan; Maksudnya penelitian menunjukkan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian pada kenyataan yang sedang diteliti.
2. Keteralihan; maksudnya generalisasi suatu penemuan dapat berlaku atau di tetapkan pada pada semua kontex dalam populasi yang sama atas dasar penemuan yang diperoleh pada sampel yang secara refrensentatif mewakili populasi.
3. Kebergantungan maksudnya reabilitas atau dapat di ukur, artinya penelitian yang dilakukan berulang-ulang tetapi secara esensi hasilnya yang sama.
4. Kepastian maksudnya ada kesempatan atau subjek-subjek yang diteliti.

⁶⁷ Basrowi dan Suwandi, Memahami penelitian kualitatif (Cet. II, Jakarta:Rineka Cipta, 2008), 91.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Deskriptif Profil Desa Lado

Berdasarkan sejarah, pada zaman dahulu terdapat seorang laki-laki yang berasal dari suku tajo (toriapes), yang bernama palado pernah mendiami lembah ini. Pekerjaan yang ditekuni palado hanyalah merampok dan mending setiap orang yang akan lewat atau menginap di lembah ini karena lelah dalam melakukan perjalanan dimana lembah ini merupakan tempat yang sangat strategis untuk beristirahat sebab terdapat sebuah sumur yang biasa digunakan untuk mandi dan minum. Sumur tersebut adalah sumur buatan palado dan juga ia gunakan untuk keperluan sehari-hari.

Seiring perjalanannya waktu palado meninggal dunia, sehingga sekitar tahun 1930 beberapa keluarga suku lauje yang berasal dari desa tibu, tinombo dan sekitarnya pindah ke lembah ini. Untuk memenuhi kebutuhan air bersih masyarakat suku lauje yang mendiami lembah tersebut menggunakan air sumur buatan palado, yang saat itu mereka sebut dengan bahasa daerah suku lauje "ogolado" yang jika diterjemahkan berarti "sumurnya palado" sumur buatan palado ini berbeda dengan sumur-sumur lainnya di beberapa wilayah lain karena saat musim kemarau air sumur ini tidak pernah kering, sehingga semakin hari semakin bertambah masyarakat yang mendiami lembah disekitar sumur tersebut dan pada akhirnya sebutan ogolado diabadikan dengan sebutan masyarakat lado.⁶⁸

⁶⁸ Ahmid, Kepala Desa Lado, wawancara Profil Desa Lado, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023.

Sebelum terbentuk desa devinitip, desa lado merupakan sebuah dusun yang ada didalam wilayah desa sipayo. kecamatan tinombo oleh karna itu desa agak menghambat tingkat pelayanan yang dilakukan oleh pemerintah desa dan juga berdampak pada minimnya pembangunan dan masyarakat diwilayah dusun ini.

Berangkat dari permasalahan tersebut diatas tokoh masyarakat, Tokoh agama, toko adat, toko pemudah, toko wanita, dan kelompok masyarakat lainnya melakukan musyawarah untuk mencari solusi atas permasalahan tersebut. kesimpulan dari hasil musyawarah tersebut adalah memperjuangkan agar dusun lado berubah status menjadi desa dengan mempercayakan kepada bapak ahmid sebagai ketua tim pemekaran.

Usaha yang dilakukan membuahkan hasil sesuai harapan yaitu desa lado dinyatakan sebagai desa definitif pada tanggal 21 April 2011 melalui peraturan daerah nomor 3 Tahun 2011 yang kemudian diresmikan pada tanggal 10 Agustus 2011 dan bertindak sebagai pejabat sementara kepala desa bapak Ahmid, yang kemudian dilanjutkan oleh pelaksana Tugas Kepala Desa Bapak Ikram Tombolotutu dalam pelaksanaan pilkades.

Beberapa bulan setelah itu dilaksanakan pemilihan Kepala Desa pada tanggal 13 Desember 2011, yang mana pemilihan tersebut dimenangkan **Bapak Ahmid**, yang dilantik di desa kotaraya pada tanggal 10 Agustus 2012 oleh Bupati Parigi Moutong (**H. Samsurizal Tombolotutu**).

Desa lado merupakan salah satu Desa Baru Pemekaran dari desa induk Sipayo yang ada dikecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, Provinsi Sulawesi tengah, dengan luas wilayah Desa \pm 222,7. Yang terdiri dari 3 Dusun.

Desa lado terletak di sebelah Utara Ibu kota Kabupaten Parigi Moutong dengan Jarak \pm 150,8 km dari ibu kota parigi.⁶⁹

Demikianlah sekilas sejarah berdirinya desa lado, Semoga bermanfaat bagi masyarakat desa lado khususnya, Dan Masyarakat Kabupaten Parigi Moutong pada umumnya.

2. Profil Desa

a. Batas wilayah Desa Lado Sebagai Berikut:

Tabel 4.1
Batas Wilayah

| Batas | Desa/Kecamatan | Wilayah |
|--------------|-----------------------|---------------------|
| Barat | Dampelas kec. Damsol | Kab. Donggala |
| Timur | Teluk Tomini | Kab. Parigi Moutong |
| Utara | Desa Sipayo | Kab. Parigi Moutong |
| Selatan | Desa Malanggo Pesisir | Kab. Parigi Moutong |

Desa Lado Terletak Pada ketinggian antara 8- 14 meter diatas permukaan laut. Lahan Desa Lado merupakan Daratan pesisir pantai curah Hujan rata-rata sebesar 1.565 mm dengan jumlah hari hujan rata-rata 120 hari. Bulan basah 5-8 bulan, Sedangkan Bulan Kering berkisar anatra 4-6 bulan. Musim Hujan dimulai pada Bulan Oktober-November dan pada bulan April-Mei terjadi musim kemarau pada setiap tahunnya. Puncak curah hujan dicapai pada bulan Desember-Februari. Suhu udara rata-rata setiap hari berkisar 31,7°C, Suhu minimum 24,2°C, dan suhu maksimum 38,4°C.⁷⁰

⁶⁹ Ahmid, Kepala Desa Lado, wawancara Profil Desa Lado, di Desa Lado Kecamatan sidoan kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023.

⁷⁰Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Batas wilayah di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023

Jumlah penduduk desa lado sebanyak 980 jiwa dengan jumlah rumah tangga 338 kepala keluarga. Jumlah penduduk perempuan 364 jiwa, Sedangkan penduduk laki-laki 428 jiwa, yang sebagian besar bermata pencarian sebagai petani pekebun, dengan komoditi unggulan yaitu cengkeh, pala, kacang mede, kelapa.

b. Potensi Sumber Daya Manusia (SDM) ;

1) Jumlah Penduduk

| | |
|---------------------------|-----|
| a) Jumlah Laki-laki | 428 |
| b) Jumlah Perempuan | 364 |
| c) Jumlah Total | 792 |
| d) Jumlah Kepala Keluarga | 212 |

2) Agama

| | |
|------------------------|-----|
| a) Islam (Laki-laki) | 383 |
| b) Islam (Perempuan) | 339 |
| c) Kristen (Laki-laki) | 45 |
| d) Kristen (Perempuan) | 25 |

3. Mata Pencaharian Pokok

Desa Lado berdasarkan fakta geografis merupakan desa perkebunan tetapi yang perlu diketahui bahwa sebagian besar pemilik lahan perkebunan di desa lado merupakan hak milik/dikuasai oleh warga setempat.

Mata pencaharian penduduk Desa Lado yang sangat dominan, adalah Petani, Selengkapnya sebagai berikut;⁷¹

Tabel 4.2
Mata Pencaharian

⁷¹Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Mata pencaharian, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023

| No | Jenis mata pencaharian | Jumlah | Keterangan |
|----|---------------------------------|--------|------------|
| 1 | Petani | 169 | Orang |
| 2 | Buruh Tani | 9 | Orang |
| 3 | Pegawai Negeri Sipil | 6 | Orang |
| 4 | Pengrajin | 1 | Orang |
| 5 | Guru Swasta | 3 | Orang |
| 6 | Wiraswasta | 12 | Orang |
| 7 | Tidak Mempunyai Pekerjaan Tetap | 9 | Orang |
| 8 | Belum Bekerja | 53 | Orang |
| 9 | Pelajar | 155 | Orang |
| 10 | Ibu Rumah Tangga | 181 | Orang |
| 11 | Purnawirawan/Pensiunan | 1 | Orang |
| 12 | Perangkat Desa | 4 | Orang |
| 13 | Sopir | 1 | Orang |
| 14 | Tukang Jahit | 1 | Orang |
| 15 | Karyawan Honorer | 7 | Orang |

4. Visi, Misi Desa Lado

a. Visi

Visi adalah suatu pemyaratan yang merupakan ungkapan atau artikulasi dari Nilai, Cita-cita, arah dan tujuan organisasi yang relatis memberikan kekuatan, semangat, dan komitmen, serta memiliki daya tarik yang dapat dipercaya sebagai pemandu dalam pelaksanaan aktivitas dan pencapaian tujuan organisasi. Adapun rumusan misi desa lado adalah sebagai berikut:

b. Misi

Misi Merupakan suatu yang diemban atau dilaksanakan desa oleh desa lado untuk mencapai visi yang telah ditetapkan agar tujuan dilaksanakan dan berhasil dengan baik sesuai yang diharapkan.⁷²

Untuk memberikan arah bagi penyelenggaraan pemerintahan dan pembangunan dalam mencapai visi yang telah ditetapkan, maka dirumuskan misi sebagai berikut:

⁷²Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Visi Misi, di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023

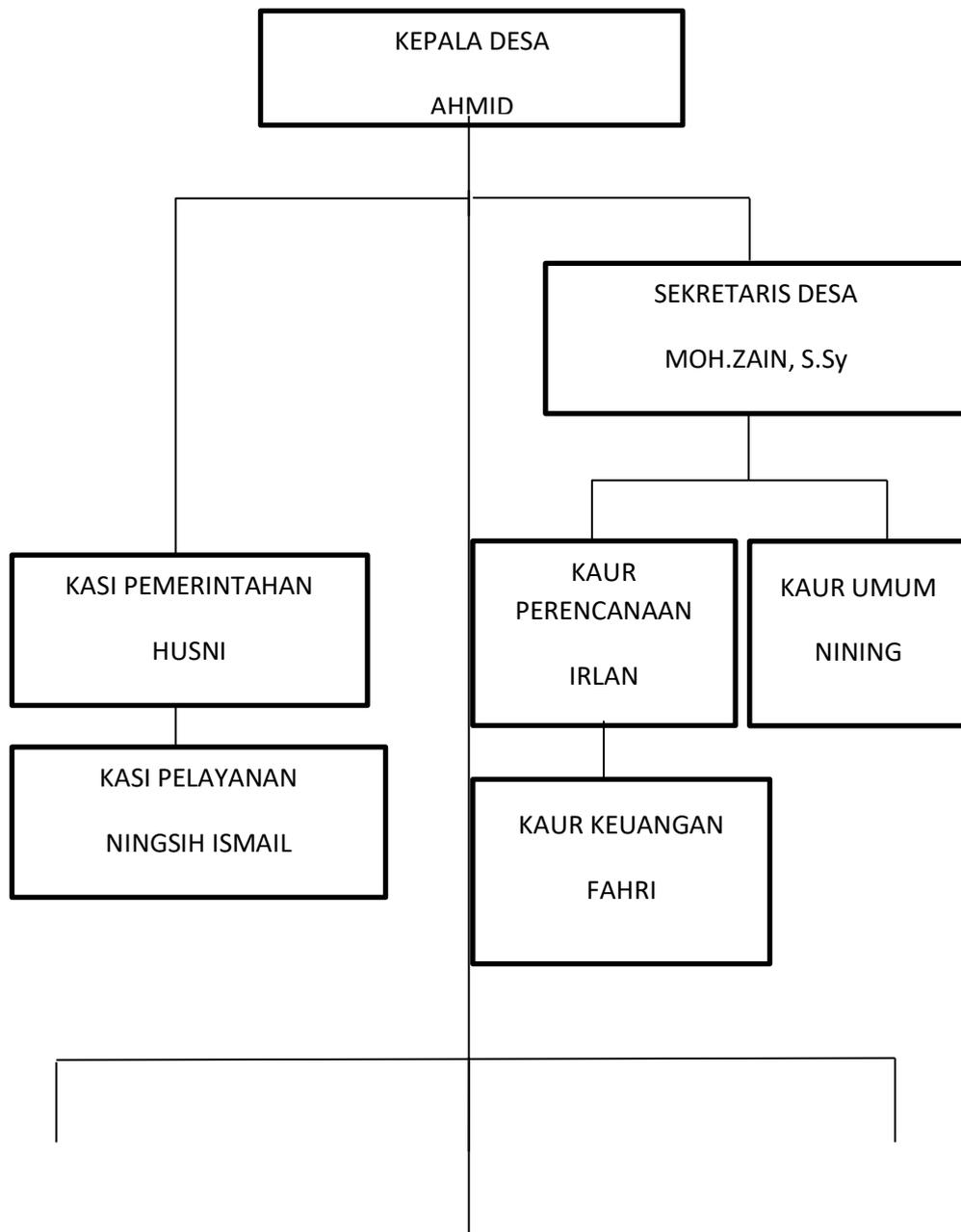
- 1) Peningkatan kualitas dan kuantitas pelayanan public, penegasan status desa, musyawara desa dan kerjasama antar desa melalui penyelenggaraan fungsi pemerintahan yang ditransparen akun tabel, reponsif, inovatif, dan paritisipati.
- 2) Peningkatan pembangunan infrastruktur, pemukiman, pendidikan, kesehatan, kesenian, social budaya, dan pelestarian lingkungan desa;
- 3) Peningkatan hasil usaha pertanian dan perkebunan serta perpemasarnya
- 4) Peningkatan peran aktif kelembagaan masyarakat, trantip, kesenian, dan social budaya desa;
- 5) Peningkatan kesadaran, pengetahuan dan keahlian masyarakat desa dalam aspek keagamaan, kesehatan pendidikan, dan kewirausahaan.

5. Struktur organisasi Desa Lado

Struktur organisasi merupakan sebuah susunan komponen-kompnen (unit-unit kerja) dalam organisasi yang menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda tersebut. Selain dari pada itu, Struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan. Dalam sebuah organisasi terdapat sebuah struktur konseptual yang tersusun dari fungsi-fungsi yang saling berhubungan yang bekerja sebagai suatu kesatuan organic untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan secara efektif dan efisien.⁷³

⁷³Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Struktur Organisasi Desa, di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



| | | |
|-----------------------------|----------------------------|---------------------------|
| KEPALA DUSUN I SABRIN U. | KEPALA DUSUN II SUBUDIN | KEPALA DUSUN III ARHAM |
|-----------------------------|----------------------------|---------------------------|

B. Bagaimanakah Strategi UMKM pada Pengelolaan Dana KUR di Desa Lado Kecamatan Sidoan

Dengan Strategi yang dilakukan para pelaku UMKM, Memanfaatkan lokasi yang strategis, Meningkatkan inovasi dan variasi barang, Menerapkan sifat yang ramah, dan Menggunakan media sosial sebagai sarana mempromosikan barang, untuk mencapai tujuan pemasaran. Dalam sebuah usaha strategi pemasaran sangat berpengaruh besar terhadap penjualan produk, sebab kesan pertama yang diperoleh konsumen dari sebuah produk, akan menentukan penilaian mereka terhadap image produk tersebut.

Setiap usaha memiliki tujuan untuk dapat hidup dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan/laba dari suatu usaha. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya. Strategi pemasaran mempunyai peran penting untuk keberhasilan usaha dan bidang permasalahannya. Strategi pemasaran juga mempunyai tujuan untuk mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

Strategi pemasaran adalah kunci untuk mencapai tujuan organisasi dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau

jasa. Serta memberikan kepuasan kepada konsumen yang diharapkan secara efektif dan efisien di bandingkan para pesaing.

Sejalan dengan berkembangnya zaman dan kemajuan teknologi dalam bidang pemasaran, strategi pemasaran merupakan salah satu cara dalam mengenalkan produk kepada konsumen hal ini menjadi penting karena akan berhubungan dengan laba yang akan dicapai oleh suatu perusahaan. Strategi pemasaran akan berguna secara optimal bila didukung oleh perencanaan yang terstruktur baik dalam segi internal ataupun eksternal.

Penerapan strategi pemasaran berarti melakukan usaha-usaha untuk mengetahui apa yang dibutuhkan oleh konsumen dan berusaha membuat suatu produk atau jasa yang dihasilkan dapat memuaskan kebutuhan-kebutuhan tersebut serta melakukan usaha-usaha untuk meyakinkan konsumen tersebut bahwa produk atau jasa yang dihasilkan sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Keberhasilan suatu usaha dalam penjualan sangat tergantung pada kiat-kiat dan strategi pemasaran yang tepat, usaha yang baik dapat menciptakan dan memelihara serta mengembangkan permintaan konsumen secara meyakinkan dan berkesinambungan, Dan dalam Mengembangkan suatu bisnis, salah satu hal yang paling penting yang harus kamu pikirkan dan rancang adalah strategi. Suatu produk yang baik akan menjadi percuma jika tidak diberengi dengan strategi yang tepat, maka akan sulit mejual suatu produk bahkan bisnismu. Apalagi pada saat ini, jumlah pesaing yang sudah semakin tinggi diberbagai bidang bisnis. Untuk itulah, dalam hal ini mengetahui strategi itu sangatlah penting. Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Irma yang memiliki usaha konter menyatakan:

”Dalam menerapkan strategi yang menarik minat masyarakat untuk membeli, Khususnya di Desa Lado Saya Menerapkan dua strategi yang baik adapun startegi tersebut adalah: Memanfaatkan lokasi yang strategis, karena saya rasa dalam memulai usaha memiliki lokasi yang strategis itu

dapat membuat kita mencapai tujuan awal kita dan akan memaksimalkan laba, dan penataan ruang yang bersih dan rapi, akan menarik minat konsumen agar berbelanja ditempat kita terutama untuk masyarakat di desa Desa lado ”.⁷⁴

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh ibu irma yaitu memanfaatkan lokasi yang strategis dan penataan ruang yang bersih dan rapi, memberikan dampak yang baik terhadap usaha yang ia jalankan. Hal ini tentunya sangat menarik konsumen terhadap usaha ibu irma.

Dari data diatas hal yang juga ibu irma rasakan, Selaku Pelaku UMKM di Desa Lado yang mengalami peningkatan modal setelah menerapkan strategi tersebut beliau mengungkapkan sebagai berikut:

“Modal Usaha saya hanya 5.000.000. Tapi sekarang setelah menerapkan Strategi tersebut modal usaha saya yang awalnya hanya 5.000.000 Menjadi 10.000.000 Maka dari itu, Adanya strategi tersebut saya merasakan adanya suatu peningkatan di dalam modal usaha saya.”⁷⁵

Wawancara dengan Ibu Damaia Pemilik Toko:

“Untuk awal pada penjualan saya itu omzet nya tidak menentu dek, tetapi setelah saya menerapkan strategi pada penjualan saya alhamdulillah omzet nya itu sudah mulai stabil. Adapun strategi yang saya terapkan itu adalah: Meningkatkan inovasi dan variasi barang yang dijual sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan harga yang terjangkau karna menurut saya harga sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk, memperoleh keuntungan yang maksimum, Menerapkan sifat yang ramah terhadap para pembeli karena dengan begitu pelanggan akan merasa puas sehingga meningkatkan kepercayaan mereka terhadap kami.”⁷⁶

Berdasarkan Hasil wawancara diatas penulis mengambil kesimpulan bahwa disetiap ingin memulai suatu usaha maka para pemilik usaha harus mempunyai strategi dalam usaha yang akan dia jalankan karena dengan adanya

⁷⁴Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023

⁷⁵Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023

⁷⁶Ibu Aharia, Pemilik Tokoh, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 22 Mei 2023

strategi akan memberikan dampak yang baik terhadap usaha yang akan kita jalankan seperti strategi yang dilakukan oleh ibu Damaia strategi yang ia gunakan pada usahanya sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produknya serta memperoleh keuntungan yang maksimum.

Dari data diatas hal ini juga dirasakan pada saat peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Damaia selaku Pelaku UMKM di Desa Lado mengenai peningkatan Keuntungan setelah menerapkan strategi, beliau menyatakan:

“Modal usaha sebelum menerapkan strategi Itu hanya 15.000.000 Perbulan, dan setelah saya menerapkan strategi tersebut yang awalnya 15.000.000 menjadi 30.000.000 strategi ini cukup sangat membantu dimana menjadi peningkatan karena keuntungan saya meningkat.”⁷⁷

Wawancara dengan Ibu Nur Pemilik Tokoh make Up dan Perlengkapan sekolah:

”Awalnya usaha saya tidak mengalami peningkatan terus dengan seiring berjalanya waktu saya memikirkan untuk menerapkan strategi pada usaha saya adapun strategi tersebut adalah: Menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan barang dan digunakan sebagai alat yang menawarkan berbagai peluang bisnis untuk terhubung dengan pelanggan dan mempromosikan produk yang saya jual, Memberikan harga khusus, dengan tujuan mencapai harga yang stabil tidak mudah naik turun dan dengan adanya harga khusus dapat terhindar dari potensi perang harga, Dan memberikan kemasan yang menarik dan memiliki ciri khas karena menurut saya dengan adanya kemasan dapat berguna sebagai pelindung produk yang saya jual agar tidak tergores, rusak apalagi basa ketika mau mengirim ke tempat konsumen.”⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka penulis menyimpulkan suatu usaha dengan adanya strategi yang baik akan membuat usaha tersebut semakin berkembang baik dari segi produknya, konsumennya, serta keuntungannya.

⁷⁷Ibu Aharia, Pemilik Tokoh, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 22 Mei 2023

⁷⁸Ibu Nur, Pemilik Tokoh make up dan Perlengkapan sekolah, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 23 Mei 2023

Dari data diatas hal ini juga dirasakan pada saat peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Nur Selaku Pelaku UMKM di Desa Lado mengenai peningkatan Keuntungan setelah menerapkan strategi, beliau Mengungkapkan:

“Setelah saya menerapkan strategi pada usaha yang saya miliki, Dari awal usaha saya yang tidak memiliki peningkatan sekarang sudah mulai meningkat contoh nya modal awal usaha saya yaitu 15.000.00 dan sekarang keuntunganya sudah bertambah menjadi 25.000.000”⁷⁹

Promosi sangatlah erat kaitanya dengan penjualan sehingga dilakukannya promosi maka akan berdampak pada tingkat penjualan produk diperusahaan. Hal ini dikarenakan semakin efektif promosi yang dilakukan, Maka semakin tinggi pula tingkat penjualan produk diperusahaan dan bagaimanapun manfaatnya jika tidak diperkenalkan kepada konsumen maka produk tersebut tidak akan diketahui bahwa produk tersebut bermanfaat bagi konsumen. Dengan fenomena tersebut, kini banyak perusahaan yang memanfaatkan media sosial khususnya facebook sebagai media promosi guna meningkatkan bisnisnya. Salah satu pelaku UMKM atas nama Ibu Nur dengan nama facebook Nur faizah (Nf Shop), yang memanfaatkan Facebook sebagai media promosi.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, dengan beberapa informan yang memiliki usaha di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong mereka sudah menerapkan Tahapan-Tahapan Strategi dan memiliki strategi yang berbeda-beda untuk menarik konsumennya. Seperti ibu irma yang menerapkan Dua Staretegi yaitu, Memanfaatkan lokasi yang strategis dan penataan ruang yang bersih dan rapi karena menurut nya memulai usaha memiliki lokasi yang strategis itu dapat membuat kita mencapai tujuan awal kita dan akan memaksimumkan laba sedangkan penataan ruang yang bersih dan rapi, akan menarik minat konsumen agar berbelanja ditempat kita, sedangkan Ibu Damaia ia

⁷⁹Ibu Nur, Pemilik Tokoh make up dan Perlengkapan sekolah, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 23 Mei 2023

menerapkan strategi, inovasi dan variasi barang yang akan ia jual sesuai dengan kebutuhan masyarakat di desa Lado karena menurut nya inovasi pada barang dapat berfungsi sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk menarik semakin banyak pelanggan dan menerapkan sifat yang rama terhadap pembeli dengan begitu pembeli betah dan nyaman untuk datang dan berlangganan ditempat kita. Berbeda dengan Ibu Nur ia menggunakan media sosial dan memberikan harga khusus karena menurut nya menggunakan media sosial dapat bermanfaat untuk digital marketing dan menghasilkan penjualan yang tinggi. Jadi beberapa strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di Desa Lado Kecamatan Sidoan, Kabupaten Parigi Moutong Terjadi peningkatan pada Modal Usaha Mereka. Dengan menerapkan strategi sangat membantu dan bermanfaat untuk penambahan modal dan keuntungan.

1. Pengambilan Dana KUR ± 5 Tahun Pengambilan

Dalam penelitian ini penulis melampirkan daftar informan yang merupakan sumber informasi mengenai data yang ditemukan oleh penulis dilapangan. Adapun daftar informan tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Daftar Pengambilan Dana KUR Tahun 2018-2023

| No | Nama | Pengambilan | jangka waktu Pemulangan |
|----|----------------------|----------------|-------------------------|
| 1. | Irma ⁸⁰ | Rp. 5.000.000 | 12 Bulan |
| 2. | Damaia ⁸¹ | Rp. 15.000.000 | 12 Bulan |
| 3. | Nur ⁸² | Rp. 25.000.000 | 12 Bulan |

⁸⁰Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 mei 2023.

⁸¹Ibu Damaia, Pemilik tokoh sembako, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 mei 2023.

⁸²Ibu Nur, Pemilik Tokoh Make Up, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 mei 2023.

| | | | |
|----|--------------------|----------------|----------|
| 4. | Uye ⁸³ | Rp. 15.000.000 | 12 Bulan |
| 5. | Ical ⁸⁴ | Rp. 10.000.000 | 12 Bulan |

Dari data diatas menunjukkan bahwa informan 1 dan 2 mengambil kredit 5.000.000 sampai 15.000.000 juta dan informan 3,4 dan 5 mengambil kredit 25.000.000, 15.000.000, dan 10.000.000 juta. Sehingga dari tabel diatas dapat disimpulkan sebanyak 5 orang informan yang telah mendapatkan atau yang telah menerima fasilitas pinjaman KUR dari pihak bank mengalami peningkatan pada modal, Omzet penjualan dan juga keuntungan. Dana KUR memiliki peranan penting dalam memperkuat dan mendukung pengembangan UMKM serta untuk membantu percepatan pengentasan kemiskinan terlebih dahulu khususnya bagi pelaku UMKM di Desa Lado kecamatan Sidoan, Kabupaten Parigi Moutong.

Peran utama keberadaan UMKM di Indonesia sangat penting yaitu sebagai salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi Indonesia serta upaya untuk mengatasi masalah kemiskinan, pengangguran, dan pemerataan pendapatan.

Ukm adalah suatu lembaga yang menghasilkan suatu barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dimana semakin tinggi kebutuhan masyarakat maka akan semakin tinggi pula perkembangan bisnis pada suatu lembaga yang memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat serta memperoleh keuntungan atau laba.

C. Apa saja Langkah-langkah strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di Desa Lado dalam memasarkan produknya

⁸³Ibu Uye, Pemilik Kios LPG, wawancara tentang pengambilan dana KUR,di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 mei 2023.

⁸⁴Ical, Pemilik Tokoh Obat Rumput, wawancara tentang pengambilan dana KUR,di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 mei 2023.

Langkah-langkah strategis yang dilakukan UMKM untuk memasarkan produknya yaitu: Menentukan target sasaran pasar dapat membantu dalam mengarahkan kegiatan pemasaran kepada kelompok konsumen dengan karakter konsumen tertentu, Mempersiapkan modal/biaya karena modal atau biaya sangat berperan penting dalam operasional bisnis, Menentukan jenis usaha yang akan dijalankan.

Para pemilik usaha perlu memiliki suatu strategi pemasaran yang jitu dalam memasarkan produknya, karena strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang digunakan untuk melayani pasar sasaran. Dalam mengembangkan bisnis makanan, pengusaha tidak cukup hanya mengandalkan barang dan mutu produk yang dijual. Salah satu bentuk strategis pemasaran yang mampu mendukung dalam memasarkan produk untuk menciptakan kepuasan konsumen adalah menggunakan marketing mix yang meliputi produk, harga, promosi, dan tempat. Dengan demikian langkah-langkah yang ada dalam bauran pemasaran merupakan variabel-variabel yang diharapkan mampu menciptakan kepuasan konsumen, atau dengan kata lain variabel-variabel tersebut akan mempengaruhi kepuasan konsumen dalam membeli suatu produk. Kepuasan pelanggan akan berimbas kepada loyalitas pelanggan, sehingga usaha yang dibangun akan terus bertahan dan berkembang.

Sebuah usaha dikatakan berkembang dan mampu bertahan jika mempunyai indikator awal yaitu penjualan yang bagus, atau dengan kata lain penjualan yang meningkat dari waktu ke waktu. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana strategi yang di arahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli. Dalam kondisi pesaing yang ketat, hal utama yang harus diprioritaskan oleh pemilik usaha adalah kepuasan pelanggan agar

tetap bertahan, bersaing dan menguasai pasar. Kualitas produk atau jasa yang diberikan pemilik usaha dan kepuasan konsumen hubungan erat dengan keuntungan yang akan diperoleh perusahaan, karena dengan kualitas produk yang memenuhi referensi konsumen akan mengikat konsumen sehingga usaha tersebut tertanam dibenak konsumen.

Kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan merupakan bagian dari pengalaman pelanggan terhadap suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Apabila suatu usaha memberikan produk atau jasa yang baik, maka diharapkan mampu memenuhi harapan pelanggan dan akhirnya mampu memberikan nilai yang maksimal serta menciptakan kepuasan bagi pelanggan dibanding kompetitor-kompetitor yang ada.⁸⁵ Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Irma pemilik usaha konter terkait dengan langkah-langkah strategis yang ia lakukan dalam memasarkan produknya:

“Sebelum kita mau memulai usaha tentunya yang harus kita lakukan terlebih dahulu adalah menentukan langkah awal, jadi langkah awal yang saya gunakan ialah menentukan target sasaran pasar yaitu masyarakat yang ada di Desa Lado kemudian menentukan jenis usaha yang akan saya jalankan dan usaha tersebut adalah usaha konter pulsa karena dikampung ini tidak ada yang memiliki usaha tersebut”⁸⁶

Dalam uraian diatas menjelaskan bahwa langkah-langkah yang digunakan oleh ibu Irma ialah menentukan target sasaran usaha yang akan dia mulai dikarenakan hal tersebut sangatlah penting menurutnya dan di Desa Lado tidak ada usaha tersebut sehingga ibu Irma berfikir untuk memulai usaha tersebut.

Wawancara dengan Ibu Damaia Pemilik Tokoh sembako:

“Untuk Langkah-langkah atau tahap awal memulai usaha yang saya persiapkan terlebih dahulu ialah mempersiapkan modal/biaya serta lokasi

⁸⁵ Fandy Tjiptono, *Manajemen Operasional*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 92.

⁸⁶ Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara tentang langkah-langkah strategi, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

dan berdasarkan perencanaan yang telah saya buat, karena tanpa adanya modal atau biaya usaha tidak akan bisa berjalan dengan lancar”⁸⁷

Dalam uraian diatas bahwa langkah awal yang di gunakan oleh ibu Aharia yaitu ia mempersiapkan modal/biaya dan juga menentukan lokasi terlebih dahulu karenamenurutnya modal/biaya dan lokasi adalah hal yang sangat penting.

Wawancara dengan ibu Nur Pemilik Tokoh Make-up dan perlengkapan sekolah:

“ Kalau langkah-langkah yang saya gunakan sebelum memulai usaha yaitu saya tentukan dulu jenis usaha yang akan saya kelola, dan yang kedua saya membuat strategi promosi yang tepat untuk produk dan jasa yang akan saya kelola dengan begitu usaha yang sedang saya kelolah dapat berkembang dan modal yang sudah saya pertaruhkan bisa kembali seiring berjalanya keuntungan”⁸⁸

Dalam uraian diatas bahwa langkah awal yang di gunakan oleh ibu Nur yaitu ia Menentukan jenis usaha yang akan dia kelolah dan membuat strategi promosi.

Jadi langkah-langkah strategis yang dilakukan oleh para pelaku UMKM dalam memasarkan produknya itu berbeda-beda, Dengan kata lain, usaha atau produsen menawarkan berbagai variasi produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan kelompok konsumen atau pembeli yang berbeda-beda.

Produk merupakan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan sebagai sesuatu yang dipasarkan. Produk menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dimata konsumen, Jika suatu produk mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan maka perusahaan akan dipandang dan dinilai berhasil. Dan jika produk yang dihasilkan tidak mampu memenuhi keinginan pelanggan maka perusahaan dinilai gagal. Dalam konteks bauran pemasaran produk dari satu jenis

⁸⁷Ibu Damaia, Pemilik Tokoh Sembako, wawancara tentang langkah-langkah strategi , di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 22 mei 2023.

⁸⁸Ibu Nur, Pemilik Tokoh Make-up, wawancara tentang langkah-langkah strategi , di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 23 mei 2023.

akan diproduksi oleh beberapa perusahaan. Oleh karena itu diperlukan kualitas model produk yang di inginkan oleh konsumen. Atau dapat dikatakan perusahaan semaksimal mungkin menciptakan desain yang menarik, merek yang lain dari produk yang lain. Serta tidak kalah penting ialah kemasan produk yang dihasilkan. Kemasan tidak hanya berkaitan dengan model produk, tetap kemasan yang berkualitas baik akan mampu menambah ketahanan produk lebih lama.⁸⁹ Nabi muhammad Saw melarang beberapa jenis produk untuk diperjual belikan. Di dalam tafsirnya, Hasbi Ash Shiddieqy menjelaskan ayat tentang riba, yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Terjemahannya:

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kesurupan setan karena gila.¹ Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya² dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.⁹⁰ (QS. Al Baqarah :275).

Dalam tafsir Hasbih ash Shiddeiqy menjelaskan bahwa ayat diatas menguraikan tentang “orang-orang yang memakan riba tiada berdiri, melainkan sebagai berdiri orang yang dibanting syaithan (kemasukan syaithan). Dan urusannya terserah kepada allah dan barangsiapa kembali lagi memakan riba maka itulah penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”⁹¹

⁸⁹ Marniati, *Strategi Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan PT.Borwita Citra Prima*, Institut Agama Islam Negri Palopo, tahun.2018, h.32.

⁹⁰ Departemen Agama R.I, Al-Qur'an dan Terjemahannya, Toha Putra, Semarang, 1989, h.

⁹¹ Prof, T.M Hasbi ash Shiddieqy, Dr. Tafsir al-Bayan, PT Almaarif, Bandung , J I, hal.276

Maka dari itu Berdasarkan pernyataan di atas dan hasil wawancara yang dilakukan maka penelitian ini menunjukkan bahwasanya langkah-langkah strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di Desa Lado ini sangat menguntungkan bagi mereka, Alasannya langkah awal yang mereka gunakan sangat berpengaruh terhadap usaha mereka dan masyarakat di Desa Lado, untuk usaha Ibu Irma Dapat mempermudah masyarakat karena dengan adanya usaha tersebut masyarakat tidak perlu lagi pergi ke desa lain untuk membeli keperluan yang mereka gunakan seperti kartu dan pulsa, Sedangkan usaha Ibu Aharia dan Ibu Nur sama bergunanya yaitu untuk mempermudah masyarakat di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Strategi UMKM pada Pengelolaan Dana KUR di Desa Lado

dalam menjalankan bisnisnya dan berdasarkan wawancara langsung pada objek penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni: Memiliki niat yang baik, Memanfaatkan lokasi yang strategis, penataan ruang dan lingkungan yang bersih dan rapi, Menjalankan usaha yang memiliki manfaat terutama untuk masyarakat di desa itu sendiri, Meningkatkan inovasi dan variasi barang yang dijual sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan harga yang terjangkau, Menerapkan sifat yang ramah terhadap para pembeli, Menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan barang, Menjual barang kosmetiknya dengan cara live di facebook, Memberikan harga khusus, Membuat sebuah video promosi, Menggunakan pemasaran secara online dan offline, Dan memberikan kemasan yang menarik dan memiliki ciri khas.

2. Apa saja Langkah-langkah strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM dalam memasarkan produknya di Desa Lado

Adapun langkah-langkah dalam menjalankan bisnisnya dan berdasarkan wawancara langsung pada objek penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni: Melakukan riset target pasar, produk yang dibutuhkan masyarakat, memberikan layanan terbaik ke pembeli, serta membangun loyalitas pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian sekaligus akhir dari Penulisan ini, berikut diajukan saran sebagai berikut;

1. Bagi pelaku UMKM agar dapat menjalankan dan senantiasa mengembangkan strategi sehingga menjadi kelebihan bagi para pelaku UMKM serta selalu memberikan pembenahan terhadap produk tempat dan pelayanannya dengan lebih baik lagi, dan harus lebih memperhatikan strategi yang diterapkan agar tidak melanggar dari strategi yang seharusnya dilakukan dalam strategi yang bersifat islami dan bisa lebih memprioritaskan kepuasan konsumen. Dan juga harus selalu menjaga kejujuran dalam berdagang dan tidak melakukan kecurangan.
2. Sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya agar dalam melakukan penelitian lebih mendalam khususnya bagi Mahasiswa UIN Datokaramah Palu Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Batas wilayah di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023
- Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Mata pencaharian, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023
- Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Struktur Organisasi Desa, di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023.
- Ahmid, Kepala desa Lado, wawancara Visi Misi, di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 24 Mei 2023.
- Aidil, "Pinjaman kredit usaha rakyat (KUR) pada bank BRI Kanca tebing tinggi unit sei rampah", *Jurnal Edukasi*, vol. 2, no. 3, (2014).
- Alwi Hasan, DEPDIKBUD. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Amrin Abdullah, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: Grasindo, 2007.
- Ariani, Muhammad Indris, Alimuddin Said, " Pengawasan Program KUR Pada Kanca BRI Unit Ahmad Yani" *Jurnal Administrasi Publik*, vol. 4, no. 1, (2018), <http://Journal.unismuh.ac.id/index.php/kolaborasi>
- Budi Sanggarana Erlangga, Rasya Setiawati Rachmat, *Sebua Solusi Untuk Perkembangan UMKM di indonesia*, Vol 12, No.1 (Mei 2020), <http://journal.maranatha.edu>
- Burhan Bungin M. *Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Public Serta Ilmu-Ilmu Social lainnya*. Cet.III; Jakarta: Kencana, 2004.
- Danim Sudaran. *Menjadi peneliti kualitatif*. Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Dwi Jatmiko Rahmat. *Manajemen Strategic*. Cet. 1; Malang: UMM Press, 2003.
- Elman Elman, Pelaksanaan Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Edukasi*, vol. 2, no. 2, Juli-Desember 2019 ISSN 2621-8348 (Online)
- Feni Dwi Anggraeni, Imam Hardjanto, Ainul Hayat, *Pengembangan usaha mikro, kecil dan, menengah (UMKM) melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal (Studi Kasus Pada Kelompok usaha "Emping Jagung" di kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, kota malang*, vol.1 No. 6 <https://media.neliti.com/media/publications75851-ID-pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.pdf>.
- Hendika Wibowo Dimas, Zainul Arifin, Sunanrti, *Analisis Pemasaran untuk meningkatkan Daya Saing UMKM* (Study pada batik Diajang Solo), Vol. 29 No. 1 Desember 2015.

Hutami Fita Annisa Syarah , Ina Mutmainah, *Strategi Pemasaran UMKM Kub Berkah di desa Karang Asem kabupaten Pematang pada Era New Normal*, Vol. 3 No. 1 Tahun 2021.

Ibu Aharia, Pemilik tokoh sembako, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ibu Aharia, Pemilik Tokoh, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 22 Mei 2023

Ibu Aharia, Pemilik Tokoh, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 22 Mei 2023

Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara di desa Lado kecamatan Sidoan kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ibu Irma, Pemilik konter, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ibu Nur, Pemilik Tokoh make up dan Perlengkapan sekolah, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 23 Mei 2023.

Ibu Nur, Pemilik Tokoh make up dan Perlengkapan sekolah, wawancara di desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 23 Mei 2023.

Ibu Nur, Pemilik Tokoh Make Up, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ibu Uye, Pemilik Kios LPG, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Ical, Pemilik Tokoh Obat Rumput, wawancara tentang pengambilan dana KUR, di Desa Lado Kecamatan Sidoan Kabupaten Parigi Moutong, 21 Mei 2023.

Iqbal Firmansyah Aditia, Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap pertumbuhan ekonomi ditulungagung, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri IAIN Tulungagung, <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/8370/>.

Jurnal Administrasi Publik (JAP), Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang) Vol. 1, No. 6.

Jurnal Manajemen, Bahan Kuliah Manajemen, “Konsep Strategi: Pengertian, Perumusan, Tingkatan, dan Jenis Strategi” [Jurnal-sdm blogspt.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html](http://blogspt.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html).

- Kristiyanti Mariana, Lisda Rahmasari, *Websait Sebagai Media Pemasaran Produk-produk Unggulan UMKM dikota Semarang*” Vol. 13 No.2 juni 2015.
- Mahillani Siti, “Analisis prosedur pemberian kredit terhadap usaha kecil studi PD. BPR BKK Demak Kota Kantor Pusat Operasional”, *Jurnal edukasi*, vol. 3, no. 1, (2014), 2. <http://eprints.dinus.ac.id/8852/>
- Muhammad Hasbi ash-Shidieqy Teuku, Tafsir Al-Qur’anul Majid An-Nur, (Semarang: Pustaka rizki Putra,2000), Jil II.
- Nusantara Bina, <https://WWW.library.bi.nus.ac.id>. *Startegi Menurut Para ahli*.
- Nyoman Sunariani Ni, Aan Oka Suryadinatha, Ida IDM Rai Mahaputra, *Pemberdayaan Usaha Micro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Program Binaan*, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Nasional Denpasar, 2017 <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/manajemen/article/view/149>,
- Permata Sari Nita, *Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Palu Menurut Tinjauan Ekonomi Islam*, S1 IAIN PALU
- Rangkuty Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka utama, 2001.
- Rif’an Muh, *Strategi pemasaran produk khas Daerah Oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota palu*, Skripsi 2016 (Palu, IAIN Palu, 2016)
- Salim, Peter dan yenny salim. *Kamus Bahasa Indonesia Kontempore*. Jakarta: Modern English Press, 2002.
- Solihin ismail, *Manajemen Strategi*. Cet. 1; Jakarta: Erlangga, 2012.
- Suandi, Hamid Edy dan Y. Sri Susilo, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istiemewa Yogyakarta*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Volume 12, Nomor 1, Juni 2011.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R & D*. Cet. IV; Bandung: Alfabeta, 2007.
- Sumiati, *Pengelolaan Alokasi Dana Desa Ngatabaru Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten sigi*. Dikutip dari <http://sitedi.uho.ac.id/uploads/sitedi/>
- Suwandi dan Basrowi. *Memahami penelitian kualitatif*. Cet. II; Jakarta:Rineka Cipta, 2008.
- Tambunan Tulus. *usaha mikro kecil dan menengah di indonesia isu-isu penting*. Cet. I; Jakarta: LP3ES, 2012.
- Tanzeh Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Cet. VI; Yogyakarta: Teras, 2009.

Taufiq. "Memakan Harta Secara Batil" *Jurnal Ilmiah Syari'ah*, vol. 17, no. 2, juli desember 2018.

Trisnojuwono, Adi, *et al.*, "Analisis Strategi Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil Melalui Dana Bergulir pada Lembaga Pengelola Dana Bergulir", *Jurnal Manajemen IKM*, vol. 12, no. 2, (September 2017), <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>

Umar Husai. *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.

wahyuni R Sri, *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dinas Koperasi, UMKM, Pendistribusian, dan Perdagangan Kabupaten Sidrap (Status kasus: Pemberdayaan Koperasi Pertanian)*, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Hasanudian.

Wanita Nur, *Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dipasar Manonda Palu*, Vol. 3 No. 2 desember 2015

Wanita Nur, *Perkembangan usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dipasar Manonda Palu*, Vol. 3 No.2 desember 2015.

Widjaja, HAW. *Otonomi desa merupakan otonomi yang asli, bulat, utuh*. Cet. 1; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

PEDOMAN WAWANCARA

1. Strategi apakah yang anda lakukan didalam usaha anda?

Jawaban: Strategi yang saya lakukan ialah, Menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan barang, Menjual barang kosmetiknya dengan cara live di facebook, Memberikan harga khusus, Membuat sebuah video promosi, Menggunakan pemasaran secara online dan offline, Dan memberikan kemasan yang menarik dan memiliki ciri khas.

2. Apa Alasan anda Mengambil Dana KUR untuk pengembangan usaha anda?

Jawaban: Karena Untuk mengajukan Pinjaman dibank atas pengambilan Dana KUR persyaratannya itu cukup dikatakan sangat mudah.

3. Apa Tanggapan anda mengenai adanya dana kur ini?

Jawaban: Dengan adanya Dana KUR ini sangat membantu masyarakat yang memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang ingin mengembangkan usahanya.

4. Setelah diterapkannya strategi apakah ada problem atau masalah yang dihadapi para pelaku UMKM?

Jawaban: Masalah yang saya hadapi itu ketika ada beberapa Konsumen yang mengambil barang dengan jumlah barang yang banyak tetapi belum melunasi hutang sebelumnya.

5. Dengan adanya dana kur apa manfaat yang di dapatkan oleh para pelaku UMKM?

Jawaban: Manfaat yang di dapatkan dengan adanya Dana KUR selain untuk mengembangkan usaha, Dana KUR juga mampu memperkuat permodalan dalam usaha yang sedang dijalankan.

6. Apakah letak lokasi usaha anda berpengaruh terhadap banyak konsumen?

Jawaban: Iya, Lokasi saya yang berada di pinggir jalan di desa lado sangat membantu dari segi pengenalan usaha ditengah masyarakat. Tempat nya

sangat muda dijangkau dan akses kendaraan yang muda serta terletak diantara permukiman penduduk yang cukup padat.

7. Bagaimana cara anda memasarkan produk anda?

Jawaban: Yaitu dengan cara menjalin hubungan dengan pelanggan, kemudian meoptimalkan sosial media sebagai pemasaran dan juga Memanfaatkan strategi digital marketing.

8. Apa saja media promosi yang digunakan usaha anda?

Jawaban: Sosial media,dan Spanduk.

9. Bagaimana alur pengiriman barang ke konsumen?

Jawaban: Yaitu dengan mempacking barang kemudian, mengantarkanya langsung kerumah pembeli.

10. Apa yang bapak/ibu ketahui dari dana KUR ini?

Jawaban: Dana KUR itu adalah modal yang digunakan seseorang dalam memulai usaha atau yang ingin mengembangkan usaha, dengan bunga rendah.

DOKUMENTASI

Gambar 1.

Konter Irma Cell



Gambar 2.

Wawancara bersama ibu irma



Gambar 3.

Foto Ditokoh bersama ibu Aharia pemilik tokoh



Gambar 4.

Wawancara bersama ibu aharia pemilik tokoh



Gambar 5.

Tokoh make up dan perlengkapan sekolah



Gambar 6.

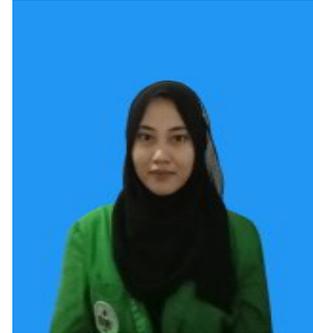
Wawancara Bersama Ibu Nur Pemilik Tokoh make up dan perlengkapan sekolah



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

1. Nama : Nadya
2. NIM : 19.5.15.0069
3. TTL : Sipayo, 19 Mei 2001
4. Alamat : Jl. Samudra II
5. Agama : Islam
6. Asal : Sipayo
7. Nama Ayah : Ahasin L.
8. Nama Ibu : Wahyuni



B. Riwayat Pendidikan

1. SD, Tahun Kelulusan : SD Inpres Sipayo Tahun 2012
2. MTS, Tahun Kelulusan : MTS Al-Iklas Sipayo Tahun 2016
3. SMA, Tahun Kelulusan : SMA Negri 1 Tinombo Tahun 2019