

STRATEGI PENINGKATAN PENYALURAN KREDIT BAGI UMKM PADA PD. BPR NTB MATARAM CABANG SETELUK KABUPATEN SUMBAWA BARAT

Irawansyah ^{1*}, Hilmy Alfaruqi ², Shinta Esabella³

^{1*2}Sekolah Pasca Sarjana Universitas Teknologi Sumbawa

³Fakultas Ekonomi Pembangunan Universitas Teknologi Sumbawa

**Corresponding Author email: irawanbbm2@gmail.com*

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats), Dimana penelitian diawali dengan melakukan pengumpulan data dari informan kemudian melakukan analisis dalam bagan Matriks SWOT. Berdasarkan hasil Analisis SWOT dalam penelitian, PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat telah menunjukkan kemudahan dalam pengajuan kredit, penetapan bunga kredit UMKM yang rendah dan telah mengembangkan program kredit usaha rakyat (KUR) sebagai strategi yang telah dilakukan.

Selanjutnya untuk memperluas nasabah, khususnya UMKM dengan menggunakan sumberdaya efektif perusahaan dalam meningkatkan pengajuan kredit bagi UMKM terdsebut diharapkan dapat mencari sumber keuangan lainnya. dengan cara promosi bunga kredit yang ditinjau dari segi pemasaran produk dan berusaha membatasi persaingan pasar sekecil mungkin serta mengembangkan produk baru yang lebih efektif dan menambah peluang UMKM baru di Kecamatan Seteluk Kab. Sumbawa Barat.

Kata Kunci : Strategi, Peningkatan, Penyaluran, Kredit, UMKM

Abstract

The purpose of this study was to analyze the Strategy for Increasing Credit Distribution for MSMEs in PD. BPR NTB Mataram Seteluk Branch, West Sumbawa Regency. The method used in this study is a qualitative research using SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threats), where the research begins by collecting data from informants and then analyzing it in a SWOT Matrix chart. Based on the results of the SWOT analysis in the study, PD. BPR NTB Mataram Seteluk Branch, West Sumbawa Regency has shown ease in applying for credit, setting low MSME loan interest rates and has developed a people's business credit program (KUR) as a strategy that has been carried out.

Furthermore, to expand customers, especially MSMEs by using the company's effective resources in increasing credit applications for MSMEs, it is expected to be able to find other financial sources. By promoting credit interest in terms of product marketing and trying to limit market competition as little as possible and develop new products that are more affordable. effective and increase new MSME opportunities in Seteluk District, West Sumbawa Regency.

Keywords: Strategy, Improvement, Distribution, Credit, MSME

A. PENDAHULUAN

Ditinjau dari kegiatan utama perbankan, kredit yang disalurkan merupakan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi karena kredit yang digunakan oleh pengusaha untuk kegiatan produktif akan memberikan nilai tambah terhadap faktor produktif. Disamping itu, kredit konsumsi digunakan untuk membiayai pembelian barang-barang konsumsi. Kedua kegiatan tersebut secara bersama-sama akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Penyaluran kredit merupakan aktivitas utama BPR (Bank Perkreditan Rakyat), sehingga pendapatan bunga menjadi pendapatan utama BPR namun kredit juga merupakan sumber resiko bagi BPR yang tercermin dari kredit tidak lancar (*Non Performing Loan*). Menurut Mudrajat Kuncoro & Suhardjono (2002:462) kemampuan menyalurkan kredit oleh perbankan dipengaruhi berbagai hal yang dapat ditinjau dari sisi internal dan eksternal bank. Dari sisi internal bank terutama dipengaruhi oleh kemampuan bank di dalam menghimpun dana masyarakat dan penetapan tingkat suku bunga. Sumber dana masyarakat yang digunakan untuk menyalurkan kredit berupa giro, deposit dan tabungan yang semakin besar dana yang berhasil dihimpun akan melonggarkan kemampuan bank dalam menyalurkan kredit. Faktor internal dari penyaluran kredit BPR adalah yang pertama DPK (Dana Pihak Ketiga) yang dihimpun dari masyarakat. DPK menjadi faktor yang sangat berpengaruh terhadap penyaluran kredit BPR karena DPK menjadi ukuran besar kecilnya kredit yang akan disalurkan.

Faktor yang turut mempengaruhi penyaluran kredit BPR adalah Suku Bunga Kredit (SBK) BPR. SBK menjadi salah satu pertimbangan masyarakat dalam melakukan transaksi berupa kredit, karena semakin tinggi SBK yang ditawarkan akan menurunkan minat masyarakat untuk melakukan pinjaman kredit karena, masyarakat akan lebih memilih menggunakan dananya untuk kebutuhan lain dari pada harus membayar SBK yang tidak dapat dijangkau.

Non Performing Loan (NPL)

merupakan rasio yang dipergunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam mengcover risiko kegagalan pengembalian kredit oleh debitur (Darmawan, 2004). NPL mencerminkan risiko kredit, semakin tinggi tingkat NPL maka semakin besar pula risiko kredit yang ditanggung oleh pihak bank (Ali, 2004). Akibat tingginya NPL perbankan harus menyediakan pencadangan yang lebih besar, sehingga pada akhirnya modal bank ikut terkikis. Padahal besaran modal sangat mempengaruhi besarnya ekspansi kredit. Besarnya NPL menjadi salah satu penyebab sulitnya

PD. BPR NTB cabang Seteluk sebagai salah satu perusahaan daerah milik pemerintah Nusa Tenggara Barat berkewajiban untuk meningkatkan kinerjanya sehingga mampu mengatasi kompetisi industri perbankan yang ketat. Keberadaan PD. BPR bagi masyarakat di daerah pedesaan diharapkan mampu menjadi ujung tombak dalam pembiayaan sektor UMKM. Namun demikian, penyaluran kredit bank BPR terhadap UMKM masih rendah. Hal ini disebabkan antara lain: (1) masih terbatasnya informasi berkaitan dengan UMKM, (2) tingginya resiko UMKM dan (3) masih tingginya bunga kredit yang disebabkan karena perbankan selain itu karena kurangnya sumber daya manusia yang berkualitas dan keterbatasan penguasaan teknologi di PD BPR NTB Mataram Cabang Seteluk diperlukan strategi penyaluran yang tepat untuk . Berdasarkan masalah di atas, penulis melakukan penelitian dengan judul "Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat" dengan menggunakan metode Analisis SWOT."

B. LANDASAN TEORI

Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian, digunakan penelitian-penelitian yang terdahulu untuk menjadi referensi dan bahan kajian. Berikut adalah hasil kajian yang terkait dengan penelitian :

1. Penelitian Budi Purwanto (2016) tentang Strategi Peningkatan

Penyaluran Kredit Berdasarkan Analisis Kinerja Keuangan dan Faktor Eksternal BPR di Kabupaten Bogor. Hasil penelitian secara keseluruhan menyatakan Berdasarkan pengelompokan BPR dan analisis faktor internal dan eksternal masing-masing kelompok pada BPR dihasilkan strategi operasional untuk meningkatkan penyaluran kredit BPR dan mengurangi kredit macet. Strategi bagi BPR kelompok "A" yaitu pengembangan pasar, peningkatan fasilitas yang dimiliki BPR, menerapkan sistem kredit tanggung renteng, dan meningkatkan kehati-hatian dalam menyalurkan kredit. Strategi bagi BPR kelompok "B"

2. Penelitian Carolina Fiorita Kusuma (2013) tentang Analisis Swot Kredit Usaha Mikro Pada PT BPR Kandimadu Arta Di Surakarta hasil penelitian menunjukkan tujuan agar dapat mempertahankan nasabah serta mendapatkan nasabah baru sehingga BPR Kandimadu Arta dapat bersaing dengan BPR lainnya, meningkatkan kualitas SDM yang ada di BPR Kandimadu Arta, sehingga satu karyawan memiliki konsentrasi pada satu bidang saja sehingga tidak ada pekerjaan dan nasabah yang terabaikan, Kerangka Konsep

Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat merupakan Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara Konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Dalam kegiatannya BPR tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya jasa-jasa perbankan yang ditawarkan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan atau jasa bank umum (Raj Karmir, 2002).

Mengacu pada Undang-undang tentang perbankan Nomor 10 Tahun 1998 (pasal 1), jelas dikatakan bahwa **bank umum** adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan **Bank Perkreditan Rakyat** (BPR) adalah bank

yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Andiaqsalwisani,2020).

Usaha Bank Perkreditan Rakyat meliputi: (Suyatno, 2003 :8)

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu
- 2) Memberikan kredit
- 3) Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah
- 4) Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank lain

Bentuk- bentuk Kredit pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk

Bentuk-bentuk kredit pinjaman di bank PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk antara lain Menurut Kasmir (2014: 90-93) secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan oleh bank dilihat dari berbagai segi yaitu:

1. Kredit Modal Kerja
Kredit ini adalah kredit produktif. Kredit ini berguna untuk usaha. Tujuan dari kredit ini untuk menciptakan kegiatan usaha dalam rangka menghasilkan sebuah produk barang dan jasa yang bermanfaat untuk menghasilkan keuntungan
2. Kredit Investasi
Kredit ini adalah kredit yang dipakai untuk kegiatan investasi yaitu memberikan keuntungan yang diperoleh dari kegiatan investasi.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut undang – undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan dalam Undang – Undang.

Menurut Kwartono Usaha yang dikategorikan ke dalam skala mikro yaitu

jenis usaha yang nilai kekayaannya Rp.200.000.000. Nilai tersebut dihitung berdasarkan omset penjualan per tahun dari perusahaan terkait.

Menurut Primiana Teori UMKM menurut para ahli berikutnya datang dari seorang pakar ternama bernama Inna Primiana. Menurut beliau, usaha mikro adalah penggerak utama yang dapat membantu membangun Indonesia.

Menurut Inna, usaha mikro sendiri bisa diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis. Contohnya seperti Agraris, Industri Manufaktur, Agribisnis, dan Sumber Daya Manusia.

Analisis SWOT

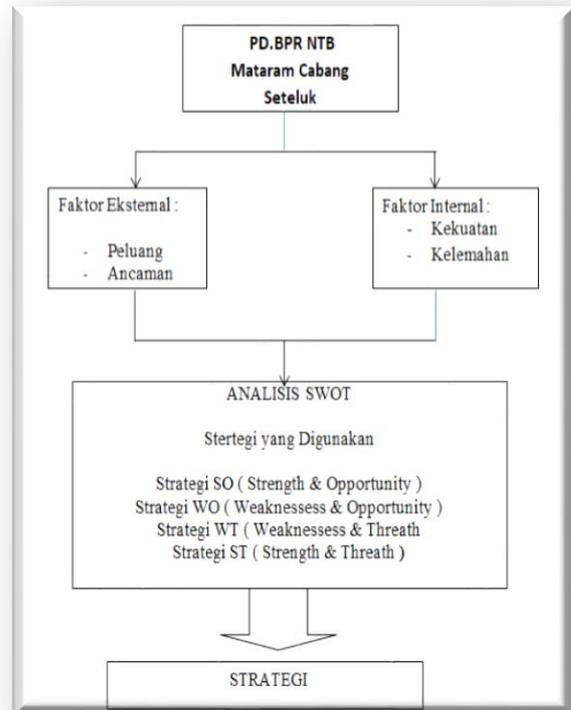
Menurut Erwin Suryatama dalam Cahyono (2016:130) mengatakan bahwa "Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan atau *Strengths*, kelemahan atau *Weaknesses*, peluang atau *Opportunities*, dan ancaman atau *Threats* dalam suatu proyek atau spekulasi bisnis. Dan dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Sedangkan Menurut Rangkuti dalam Dj. Rusmawati (2017:918) menjelaskan bahwa, "Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*)".

Analisis SWOT ialah wujud analisis suasana serta keadaan yang bersifat deskriptif. Analisis ini menempatkan suasana atau situasi serta kondisi selaku aspek masukan, setelah itu dikelompokkan bagi kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT merupakan alat (tools) analisis yang diperuntukkan buat menggambarkan suasana yang lagi dialami ataupun henda akan dialami oleh organisasi. Analisis ini didasarkan supaya bisa mengoptimalkan strengths (kekuatan) dan opportunities (peluang), yang secara sama-sama bisa meminimalkan weaknesses atau kelemahan dan threats atau ancaman.

Kerangka berpikir

Kerangka Konsep Penelitian

Dalam penelitian menggunakan kerangka konsep berikut untuk memudahkan melakukan penelitian :



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Konsep Penelitian

Dari kerangka berpikir di atas, di awali dengan menyajikan hasil Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat, kemudian melakukan Analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat. Kemudian disajikan hasil Analisis dan disampaikan usulan inovasi Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat untuk menjadi masukkan kepada pimpinan PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kantor PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk

Kabupaten Sumbawa Barat yang beralamat di JL. Bada Rea, Desa Seteluk Tengah, Kecamatan Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat. Dari Bulan April sampai dengan Juli 2022.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, dan pemikiran seseorang baik itu individu maupun berkelompok. Penelitian kualitatif bersifat induktif yang artinya penulis membiarkan munculnya permasalahan dari data atau dibiarkan terbuka untuk diinterpretasi. Data dihimpun dengan pengamatan secara seksama dan mendetail yang mencakup dalam konteks deskripsi disertai dengan catatan-catatan hasil wawancara mendalam dan hasil analisis dari dokumentasi dan observasi.

Penelitian yang digunakan pada kajian ini adalah jenis penelitian deskriptif melalui pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian yang mencoba menggambarkan serta menginterpretasi sesuai objek apa adanya (Best, 1982: 119).

Pengambilan data dilakukan melalui angket atau kuesioner, melalui wawancara serta melakukan dokumentasi, sehingga data nanti akan dianalisis secara kualitatif deskriptif kemudian dievaluasi sesuai kriteria yang ditentukan. Tujuannya ialah untuk mengetahui dan menganalisis secara elektronik (*e-procurement*) mengenai pelaksanaan pengadaan barang atau jasa berdasarkan persepsi atau pendapat pihak-pihak yang memiliki hubungan secara langsung dengan pengadaan barang atau jasa dengan melihat penerapan prinsip-prinsip pengadaan barang atau jasa secara *e-procurement* mengikuti Perpres Nomor 12 Tahun 2021.

Informan Penelitian

Menurut Rina Hayati (2022), Informan penelitian merupakan peristilahan yang melibatkan tugas-tugas sederhana dalam menjawab pertanyaan dari

pedoman wawancara yang dibuat, sehingga apapun kegiatan penelitian yang dilakukan tentunya membutuhkan keterlibatan pihak lain. Keterlibatan ini sendiri haruslah sesuai dengan tujuan penelitian yang didapatkan, artinya tidak bisa dipilih secara asal-asalan, lantaran memerlukan teknik penentuan informan dalam penelitian dapat dibagi dalam beberapa macam, yakni;

1. Informan Kunci, Merujuk pada peran paling penting dalam proses pengumpulan data dan verifikasi data penelitian. Dalam hal ini misalnya saja AO Kredit.
2. Informan Utama, Senantiasa merujuk pada peran seseorang dalam memberikan penjelasan terkait topik penelitian tapi tidak berfungsi dalam verifikasi data. Contohnya, pengurus Penyelia Kredit
3. Informan Pendukung (tambahan), Bisanya dibutuhkan dalam proses penelitian untuk tambahan jenis data penelitian yang diperlukan. Misalnya saja seseorang yang menyukai Marketing Bank.

No	Jabatan	Jumlah/Orang
1	Pimpinan Cabang	1
2	Penyelia Kredit	1
3	Analisis Kredit	1
4	Staf Penagihan Kredit	1
5	Penyelia Dana	1
6	Staf Dana	1
7	Teller	1
	Total	7 orang

Tabel 3.1 Informan Penelitian

Untuk informan eksternal adalah Pimpinan Cabang, Penyedia Kredit, Analisis Kredit, dan Staf Penagihan Kredit.

Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini sumber data yang diperoleh berasal dari dua sumber yaitu pertama, data primer yang didapat dari para subjek penelitian. Kedua, data sekunder berupa dokumen-dokumen yang dimiliki PD. BPR NTB Mataram Cabang

Seteluk, dokumentasi (foto) pada saat pengambilan data. Adapun teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mengumpulkan data. Tanpa mengetahui tehnik pengumpulan data, maka penelitian tidak mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. (Sugiyono : 2015:63). Dan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi
Observasi merupakan salah satu Teknik pengumpulan data dengan mengamati langsung dilapangan untuk melihat bagaimana suatu kejadian atau peristiwa.
2. Wawancara
Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.
3. Dokumentasi
Dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data sekunder, pengumpulan data bersumber dari arsip dan dokumen yang merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya.

Analisis Penelitian

Analisis penelitian yang digunakan pada penelitian ini disamping bersifat diskriptif juga menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*). Analisis SWOT dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui strategi peningkatan penyaluran kredit dengan cara menganalisis faktor eksternal berupa peluang dan ancaman serta faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Dalam melakukan analisis SWOT, tahapan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal.
2. Penentuan informan dan pengisian daftar pertanyaan
3. Analisis Data.
4. Merumuskan strategi peningkatan penyaluran kredit PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat

PD. BPR NTB Mataram adalah salah satu Perusahaan Milik Pemerintah Daerah yang bergerak dalam bidang Jasa Keuangan/Perbankan yang berlokasi di Wilayah Mataram. Awal mulanya PD. BPR NTB Mataram berdiri dengan nama Lumbung Kredit Pedesaan Ampenan Utara atau biasa disebut LKP Ampenan Utara, yang lahir berdasarkan PERDA No. 15 Tahun 1994 tanggal 10 September 1994 tentang Lumbung Kredit Pedesaan. Seiring dengan perkembangannya dan mampu meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat melalui produk-produk yang ditawarkan serta ditunjang dengan peningkatan asset. Pada tahun 1998 berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor : KEP-158/KM.17/1998 TANGGAL 20 April 1998 tentang pemberian ijin operasional kepada PD. BPR LKP Ampenan Utara sebagai Bank Perkreditan Rakyat. Dan terakhir berdasarkan Peraturan Gubernur Nusa Tenggara Barat Nomor 17 Tahun 2009 dan Surat Persetujuan dari Bank Indonesia nomor 12/172/DKBU/IDAd/Mtr tanggal 10 Agustus 2010, PD.BPR LKP Ampenan Utara berubah nama menjadi PD. BPR NTB Mataram yang saat ini sudah terdapat satu Kantor Pusat dan satu Kantor Kas yang merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat.

Bentuk Kredit yang Disalurkan kepada UMKM pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat

Bentuk kredit yang disalurkan oleh PD.BPR NTB MATARAM Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat pada UMKM adalah :

Kredit Modal Kerja

Kredit Modal Kerja Kredit dikhususkan bagi Anda yang memiliki usaha namun membutuhkan tambahan modal usaha. Ketentuan Produk Suku Bunga Bersaing Cair 3 hari setelah seluruh kelengkapan dilengkapi.

Kredit Modal Kerja di bagi 2 yaitu :

1. Perseorangan
2. Program PHBK

Kredit Investasi

Kredit investasi merupakan kredit jangka panjang (lebih dari satu tahun) dengan jangka waktu dan angsuran yang disesuaikan dengan kemampuan arus kas perusahaan, yang dapat digunakan untuk membiayai pembangunan atau perluasan gedung, pembelian mesin dan alat produksi, serta investasi usaha lainnya.

Strategi PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk dalam Melakukan penyaluran kredit kepada UMKM

Dalam Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM Pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat membagi menjadi tiga strategi yaitu :

1. Strategi Agresif dengan mempermudah akses pengajuan kredit pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk.
2. Strategi Diservesifikasi dengan menetapkan bunga kredit UMKM yang rendah.
3. Strategi Turn-Around dengan mengembangkan program kredit usaha rakyat (KUR).

Untuk menganalisis, digunakan metode Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) di ketiga Strategi Peningkatan Penyaluran Kredit Bagi UMKM pada PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat.

Strategi Agresif dengan Mempermudah Akses Pengajuan Kredit Pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk

Dalam Strategi ini merupakan situasi yang menguntungkan, dimana PD. BPR Mataram Cabang Seteluk memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dikembangkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan peraturan yang agresif. Analisis SWOT Strategi agresif bisa dilihat dalam tabel berikut :

Berdasarkan hasil analisis di atas menunjukkan bahwa Analisis SWOT Strategi Agresif yang termasuk dalam faktor internal yaitu kekuatan (S) adalah Menetapkan bunga kredit UMKM sesuai bidang pelaku usaha sedangkan Kelemahannya (W) Teknologi informasi yang ada belum memadai sebagai kekuatan bersaing sementara yang termasuk peluangnya (O) adalah Pertumbuhan perekonomian masyarakat terus membaik dan Ancaman (T) adalah Meningkatnya kesadaran masyarakat menengah ke bawah dalam memanfaatkan layanan jasa perbankan. Strategi yang digunakan berdasarkan Analisis SWOT yaitu :

1. *S (Strength), Opportunity (O)* adalah memperkecil resiko kredit permodalan pelaku UMKM di pasar tradisional.
2. *W (Weakness) O (Opportunity)* adalah aktivitas pemasaran yang belum optimal.
3. *S (Strength), T (Threat)* adalah pemanfaatan teknologi yang canggih akses kredit bagi pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk.
4. *W (Weakness) T (Threat)* adalah dorongan kewirausahaan bagi pelaku UMKM di pasar tradisional guna memasarkan berbagai produk kredit.

Strategi Diservesifikasi dengan Menetapkan Bunga Kredit UMKM yang Rendah

Dalam Strategi Diservesifikasi meskipun mendapat berbagai ancaman, PD. BPR Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diservesifikasi. Berikut Analisis SWOT Strategi Diservesifikasi :

Matrik SWOT Strategi Diversifikasi	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
	Kemungkinan pailit sangat kecil	Pendayagunaan dan pengembangan serta pemanfaatan teknologi yang dimiliki belum optimal
<i>Peluang (Opportunity)</i>	<i>S (Strength), Opportunity (O)</i>	<i>W (Weakness) O (Opportunity)</i>
Pertumbuhan perekonomian masyarakat terus membaik	Memperluas akses pengajuan kredit pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk	Aktivitas pemasaran yang belum optimal
Ancaman (Threat)	S (Strength), T (Threat)	W (Weakness) T (Threat)
Prosedur pinjaman lembaga keuangan non bank cepat dan mudah	Memperluas akses kredit produktifitas UMKM	Keterlibatan dalam variasi desain produk UMKM

Tabel 4.2 Tabel Analisis SWOT Strategi Diservesifikasi

Berdasarkan hasil analisis di atas menunjukkan Analisis SWOT Strategi Diservesifikasi yang menjadi faktor internal peluang (O) adalah Kemungkinan pailit sangat kecil, Kelemahan (*Weakness*) kelemahannya Pendayagunaan dan pengembangan serta pemanfaatan teknologi yang dimiliki belum optimal dan yang menjadi faktor eksternal yaitu Peluang (*Opportunity*) Pertumbuhan

perekonomian masyarakat terus membaik sedangkan Ancaman (*Threat*) adalah Prosedur pinjaman lembaga keuangan non bank cepat dan mudah. Yang menjadi strategi baik faktor internal dan eksternal anatara lain

1. *S (Strength), Opportunity (O)* adalah mempermudah akses pengajuan kredit pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk.
2. *W (Weakness) O (Opportunity)* adalah aktivitas pemasaran yang belum optimal.
3. *S (Strength), T (Threat)* adalah mempermudah akses kredit produktifitas UMKM.
4. *W (Weakness) T (Threat)* adalah keterlibatan dalam variasi desain produk UMKM.

Strategi *Turn-Around* dengan Mengembangkan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Dalam Strategi *Turn-Around* PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Sehingga fokus strategi ini meminimalkam masalah internal organisasi sehingga dapat merebut peluang yang lebih baik. Untuk analisis pada tabel berikut ini :

E. PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah :

1. Bentuk-bentuk kredit yang dislurkan PD. BPR NTB Mataram Cabang Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat kepada pelaku UMKM di Kecamatan Seteluk, yaitu kredit modal kerja dan kredit investasi. Kredit modal kerja ditujukan untuk menciptakan kegiatan usaha dalam rangka menghasilkan sebuah produk barang dan jasa yang bermanfaat untuk menghasilkan keuntungan. Sedangkan Kredit investasi ditujukan untuk kegiatan investasi, yaitu memberikan keuntungan yang diperoleh dari kegiatan investasi tersebut.

2. Strategi PD BPR NTB Mataram Cabang Seteluk dalam meningkatkan penyaluran kredit bagi pelaku UMKM adalah sebagai berikut: a). Strategi agresif; b). Strategi diserpesifikasi dan c) Strategi turn araound. Strategi agresif untuk mempermudah akses pengajuan kredit bagi pelaku UMKM. Strategi diserpesifikasi untuk menetapkan suku bunga kredit bagi UMKM yang rendah. Sedangkan strategi turn around untuk mengembangkan program kredit usaha rakyat.

Saran

1. Dalam rangka memperlas nasabah, khususnya umkm dengan menggunakan sumberdaya efektif perusahaan dalam meningkatkan pengajuan kredit bagi umkm terdsebut diharapkan dapat mencari sumber keuangan lainnya.dengan cara promosi bunga kredit yang ditinjau dari segi pemasaran pridik dan berusha membatasi persaingan pasar sejkecil mungkin serta menge,bangkan produk baru yang lebigefektif dan menambah peluang umkm baru di kecamatan seteluk.
2. Untuk meningkatkan pelayanan penyaluran kredit kepada nasabah atau pelaku usaha UMKM diharapkan kepada PD BPR NTB Mataram Cabang Setelu untuk berinovasi menciptakan strategi-trategi bagu yang sangat menguntungkan bagi semua pihak, terutama dalam upaya percepatan pembangunan dan

peningkatan masyarakat.

kesejahteraan

DAFTAR RUJUKAN

- Mudrajat Kuncoro & Suhardjono (2002) *Analisis Kredit Macet (pt. Bank sulut, tbk di manado)*, Manado. Jurnal administrasi bisnis No.:462
- Darmawan,(2004).*Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan (Studi Pada Bank Umum Swasta Nasional Devisa)*, Jurusan Administrasi Bisnis FISIP Universitas Diponegoro, Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 2, Nomor 1, Maret 2013
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : ALFABETA.
- Carolina Fiorita Kusuma (2013). *Analisis Swot Kredit Usaha Mikro Pada Pt Bpr Kandimadu Arta Di Surakarta*, UNS-F.Ekonomi Prog. Manajemen Pemasaran,Surakarta,
- Mahardika,Eka Prasetya (2017) *Strategi Penyaluran Kredit Mikro Di Bank Jatim Cabang Hr Muhammad Surabaya*. Diploma thesis, STIE Perbanas Surabaya.
- Rina Hayati (2022), Informan Penelitian Diakses pada 25 Juli 2022,dari https://penelitianilmiah.com/informan-penelitian/#Posting_terkait

