

**ANALISIS PENYALURAN KUR DARI BSG BAGI
PERKEMBANGAN UMKM (STUDY KASUS PADA UMKM DI
PASAR BERSEHATI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Sains Terapan (SST)
Pada Program Study Manajemen Bisnis

oleh:

NICO SIBURIAN

NIM: (21053025)



**POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN ADMINSTRASI BISNIS
PROGRAM STUDY D4 MANAJEMEN BISNIS
TAHUN 2025**

Nico Siburian, 2025 “Analisis penyaluran KUR dari BSG bagi perkembangan UMKM (Study kasus UMKM Pasar Bersehati)”. Di bawah bimbingan Dr. Jufrina Mandulagi, SE, M.Si dan Dra. Margaretha Annetje Rundengan, M.Pd

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jumlah pedagang yang menerima KUR BSG di pasar bersehati, untuk menganalisis prosedur penyaluran KUR BSG kepada UMKM di Pasar Bersehati, dan untuk membandingkan peningkatan Omzet UMKM Pasar Bersehati sebelum dan sesudah menerima KUR. Dengan pendekatan studi kasus kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dari pemangku kepentingan UMKM, bank, dan administrasi pasar. Hasil menunjukkan penyerapan di pasar Bersehati masih rendah sekitar 6,4%. Hambatan utama meliputi kurangnya pemahaman pedagang, persepsi prosedur yang rumit, dan kurangnya dokumen legitimasi usaha. Proses pengajuan KUR BSG relatif sederhana dengan pencairan maksimal 14 hari kerja, dan penilaian kredit fokus pada solvabilitas berdasarkan penjualan harian. Penerima KUR melaporkan peningkatan penjualan 60%-85% setelah pembiayaan, digunakan untuk persediaan, renovasi kios, dan peningkatan layanan. Studi menyimpulkan KUR penting untuk pertumbuhan UMKM di pasar Bersehati, namun perlu peningkatan kesadaran, dukungan administratif, dan evaluasi berkelanjutan. Rekomendasi diberikan kepada BSG dan pemangku kepentingan untuk meningkatkan Sosialisasi dan Edukasi KUR bagi UMKM pasar bersehati, menyederhanakan prosedur, dan mengoptimalkan penyaluran KUR.

Kata Kunci : KUR,UMKM,BSG

Nico Siburian, 2025 “Analysis of KUR distribution from BSG for the development of MSMEs (Case study of Pasar Bersehati MSMEs)”. Under the guidance of Dr. Jufrina Mandulagi, SE, M.Si and Dra. Margaretha Annetje Rundengan, M.Pd

ABSTRACT

This study aims to determine the number of traders who received KUR BSG in Bersehati Market, to analyze the KUR BSG distribution procedure to MSMEs in Bersehati Market, and to compare the increase in MSME turnover in Bersehati Market before and after receiving KUR. Using a qualitative case study approach, data was collected through interviews, observations, and documentation from MSME stakeholders, banks, and market administration. The results show that absorption in Bersehati Market is still low at around 6.4%. The main obstacles include a lack of understanding from traders, perceptions of complicated procedures, and a lack of business legitimacy documents. The KUR BSG application process is relatively simple with a maximum disbursement of 14 business days, and credit assessment focuses on solvency based on daily sales. KUR recipients reported a 60%-85% increase in sales after financing, used for inventory, kiosk renovations, and service improvements. The study concludes that KUR is important for the growth of MSMEs in Bersehati Market, but requires increased awareness, administrative support, and ongoing evaluation. Recommendations are given to BSG and stakeholders to improve KUR Socialization and Education for Bersehati Market MSMEs, simplify procedures, and optimize KUR distribution.

Keywords: KUR,UMKM,BSG

Motto

"Scio me nihil scire, sed in hac ignorantia sapientia nascitur"

(Aku tahu bahwa aku tidak tahu apa-apa, namun dalam ketidaktahuan ini lahirlah kebijaksanaan)

"In silentio intellectus, veritas clamat; in tumultu opinionum, sapientia sussurrat"

(Dalam keheningan pikiran, kebenaran berteriak; dalam kegaduhan opini, kebijaksanaan berbisik)

Kupersembahkan Karya ini untuk:

"Untuk Yesus Kristus, Guru Agung yang mengajarkan bahwa kebenaran memerdekakan. Karya ini kupersembahkan sebagai wujud syukur atas anugerah akal budi yang Engkau berikan. Semoga setiap halaman menjadi persembahan yang berkenan di hadapan-Mu."

Papa dan Mama, yang telah mengajarkanku bahwa kegagalan bukanlah akhir dari segalanya, tetapi awal dari pembelajaran yang berharga. Kalian adalah inspirasi terbesar, motivator tanpa lelah, dan pelabuhan teraman ketika badai kehidupan datang menerpa. Semoga karya ini menjadi kebanggaan kalian."

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh Nico Siburian
Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Manado, 12 september 2025

Disetujui.

Dosem Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2



Dr. Jufrina Mandulagi, SE, M.Si
NIP: 196701191993032002



Dra. Margaretha A. Rundengan, M.Pd
NIP: 196703101994032002



Ketua Panitia

Juliet P.T Makinggung, SE, M.Si
NIP: 197307222002122001

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

**ANALISIS PENYALURAN KUR DARI BSG BAGI PERKEMBANGAN
UMKM (Study Kasus UMKM Pasar Bersehati)**

OLEH

NICO SIBURIAN
NIM. 21053025

Telah Dipertimbangkan Di Depan Dewan Penguji Dan Dinyatakan Sebagai
Salahh Satu Persyaratn Melaksanakan Penelitian Untuk Memperoleh Gelar
Serjana Terapan

Pada Tanggal, 12 September 2025

Ketua/penguji 1



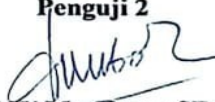
Dr. Jufrina Mandulangi, SE, M.Si
NIP. 196701191993032002

Penguji 3



Meiske Wisye Manapo, SE., M.Si
NIP. 196312131994032001

Penguji 2



Deky E.W Mundung, SE,MM
NIP. 197304042002121001

Mengetahui

Ketua jurusan administrasi bisnis



Diana Rowcina S. Maramis, SE, M.Si
NIP. 197209152002122001

 POLITEKNIK NEGERI MANADO 					
FORMULIR	FM-203 ed.A rev.0	ISSUE: A	Issued: 26-02-2020	UPDATE: 0	Updated: 00-00-0000

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nico Siburian
 NIM : 21053025
 Jurusan : Administrasi Bisnis
 Program Studi : DIV Manajemen Bisnis
 Judul Skripsi : Analisis Penyaluran KUR Dari BSG Bagi Perkembangan
 UMKM (Study Kasus UMKM Pasar Bersehati)

Dengan ini menyatakan bahwa tulisan karya ilmiah berupa Skripsi ini adalah asli karya penulis, tidak ada karya/ data orang lain yang telah dipublikasikan, dan bukan karya orang lain dalam rangka mendapatkan gelar akademik di perguruan tinggi, selain yang diacu dalam kutipan dan/ atau dalam daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, jika dikemudian hari terbukti karya ini merupakan karya orang lain baik yang di publikasikan maupun dalam rangka memperoleh gelar akademik di perguruan tinggi, saya bersedia ditindak sesuai peraturan perundang- undangan yang berlaku, dan siap untuk dicabut gelar akademik saya.

Manado, September 2025

Yang membuat pernyataan,




Nico Siburian
 NIM. 21053025

FM-203 ed.A rev.0

BIOGRAFI MAHASISWA

Nama Lengkap : Nico Siburian
Nim : 21053025
Tempat Tanggal Lahir : Medan, 31 Mei 2002
Alamat : Jl. Rawe 6 Lingk 8
Nama Ayah : Sappe Siburian
Nama Ibu : Hotma Sinaga
Alamat Orang Tua : Jl, Tangguk Damai 11, Blok 1
Daerah Asal : Medan
Judul Tugas Akhir : Analisis Penyaluran Kur Dari Bsg Terhadap
Perkembangan Umkm (Study Kasus Umkm
Pasar Bershati Manado

Dosen Pembimbing : 1 Dr. Jufrina Mandulangi, Sc, M.Si
: 2 Dra. Margaretha Annetje Rundengan, M.Pd
Dosen Penguji : 1 Dr. Jufrina Mandulangi, Sc, M.Si
: 2 Deky E.W Mundung, Se,Mm
: 3 Meiske Wisye Manapo, Se., M.Si
Waktu Pelaksanaan Ujian : 12 September 2025
Skripsi



manado, 12 september 2025

Nico siburian
Nim (21053025)

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang maha kuasa atas kebaikan dan cinta kasihnya sehingga penulisan dapat menyelesaikan skripsi Politeknik Negeri Manado Jurusan Administrasi Bisnis Khususnya Program Study D-IV Manajemen Bisnis dapat selesai dan berjalan dengan sebagai mana mestinya. skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Pendidikan Pada Jurusan Administrasi Bisnis, Program Study D-IV Manajemen Bisnis di politeknik negeri manado

Dengan selesainya skripsi ini tidak terlepas dari banyaknya bantuan dan dukungan baik ketika melaksanakan kegiatan magang dan ketika Menyusun proposal untuk itu izinkan penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dra. Maryke Alelo, MBA selaku Direktur Politeknik Negeri Manado
2. Dr. Diane Tangian, SH., M.Si selaku Wakil Direktur Bidang Akademik
3. Selvie R. Kalele, SE., M.Si selaku wakil Direktur bidang keuangan dan Umum
4. Rudolf Esthepanus Goliath Maith, ST., M.Si selaku wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan dan Alumni
5. Juliet P.T Makinggung, SE., M.Si selaku Wakil Direktur Bidang Perencanaan dan ketua panitia Tugas Akhir dan Skripsi 2025
6. Diana Roweina S. Maramis, SE. Msi selaku ketua jurusan Administrasi bisnis
7. Precylia Ribka Rambing, SE., M.M selaku Ketua Program Study Manajemen Bisnis
8. Dr. Jufrina Mandulagi, SE, M.Si selaku dosen pembimbing 1
9. Dra. Margaretha Annatje Rundengan, M.Pd selaku dosen pembimbing 2

10. Vekky Supit, SE., M.Si selaku sekretaris panitia Tugas Akhir dan Skripsi 2025
11. Bapak Melky Rumambi selaku staf divisi Human Capital yang boleh memberikan saya Izin kepada penulis untuk magang dan sampai di tahap penulisan skripsi ini
12. Keluarga yang selalu menjadi motivasi dan pendukung pertama penulis dalam pembuatan Skripsi

Susunan skripsi ini telah penulis buat dengan sebaik-baiknya, namun tentu masih banyak kesalahan, kekurangannya dan proposal skripsi ini jauh dari kata sempurna. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik semua pihak dan pembaca sekaligus.

Manado, Agustus 2025

Penulis

Nico siburian

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
Motto	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	
Error! Bookmark not defined.	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	
Error! Bookmark not defined.	
BIOGRAFI MAHASISWA	
Error! Bookmark not defined.	
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABLE.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Batas Masalah.....	7
1.4 Fokus dan Sub Fokus.....	7
1.5 Rumusan Masalah.....	7
1.6 Tujuan Penelitian Dan Manfaat	8
BAB II KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS.....	10
2.1 Kajian Teori	10
2.2 Kredit Usaha Rakyat (KUR).....	10
2.3 Tinjauan tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ..	15
2.4 PENGERTIAN BANK	19
2.5 Penelitian Terdahulu	22
2.6 Kerangka Pikir	24

BAB III METODELOGI PENELITIAN	26
3.1 Lokasi dan Tempat.....	26
3.2 Pendekatan Dan Jenis Penelitian	26
3.3 Sumber Dan Jenis Data.....	26
3.4 Informan Penelitian	27
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.6 Teknik Analisis Data.....	28
3.7 Keabsahan Data	30
BAB IV PROFIL PERUSAHAAN	32
4.1 Gambaran UMUM Perusahaan	32
4.2 Bidang Usaha Bank SulutGo	36
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAAN TEMUAN PENELITIAN.....	42
5.1 TEMUAN PENELITIAN	42
5.2 Pembahasan Temuan Penelitian	50
5.3 Implementasi Temuan Penelitian.....	55
BAB VI PENUTUP	58
6.1 Kesimpulan.....	58
6.2 Saran	59
Daftar pustaka	61

DAFTAR GAMBAR

Gamabar 2. 1 Krangka pikir.....	25
Gambar 4. 1 logo perusahaan.....	34
Gambar 4. 2 struktur organisasi	36

DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Hal
	Penelitian terdahulu	22

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 wawancara pihak Bank	63
Lampiran 2 wawancara pihak UMKM Pasar Bersehati.....	66
Lampiran 3 wawancara Pihak pengelola pasar	76
Lampiran 4 observasi	79
Lampiran 5 realisasi penyaluran KUR.....	83
Lampiran 6 Dokumentasi wawancara	84

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Peran strategis yang dimainkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai inti ekonomi Indonesia, terutama dalam hal penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan kontribusi mereka terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Kadin Indonesia, 2023). Pasar Bersehati Kota Manado, yang merupakan pusat perdagangan tradisional di pusat kota, telah menjadi tempat ribuan pedagang kecil dan menengah (UMKM) beroperasi, sebagian besar dari mereka adalah pedagang kecil dan menengah, yang menjual berbagai produk mulai dari kebutuhan pokok, pakaian, makanan, hingga barang-barang kerajinan lokal. Selain itu, UMKM ini memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan bagi ekonomi Kota Manado.

Di Pasar Bersehati Kota Manado, UMKM menunjukkan keragaman yang sangat tinggi dalam hal jenis usaha, skala operasi, dan tingkat pendapatan. Sebagian besar dari mereka tetap menjalankan bisnis dengan sistem tradisional dan bergantung pada modal terbatas dan jaringan pemasaran lokal. Sebagian besar pedagang di Pasar Bersehati berpendidikan menengah ke bawah, tetapi mereka memiliki pengalaman berdagang yang cukup panjang dan pemahaman yang baik tentang preferensi dan kebutuhan konsumen lokal. Kondisi ini menciptakan dinamika usaha yang berbeda di mana intuisi bisnis dan pengalaman empiris menjadi modal utama dalam menjalankan bisnis. Namun, hal ini terkadang terbatas pada penerapan teknologi kontemporer dan manajemen keuangan yang lebih sistematis. Sebagian besar usaha kecil dan menengah (UMKM) di Pasar Bersehati

memiliki modal yang relatif kecil, biasanya antara puluhan juta hingga ratusan juta rupiah. Mereka memiliki omzet harian yang bervariasi tergantung pada jenis komoditas yang diperdagangkan dan kondisi pasar saat ini.

Selama beberapa tahun terakhir, pertumbuhan UMKM di Pasar Bersehati menunjukkan tren yang cukup positif. Namun, mereka masih menghadapi berbagai tantangan yang cukup rumit, yang membutuhkan penanganan yang menyeluruh dari berbagai pihak terkait. Jumlah bisnis di Pasar Bersehati terus meningkat seiring dengan meningkatnya minat orang untuk menjadi wirausaha, terutama di bidang perdagangan, yang dianggap mudah dan tidak memerlukan keterampilan khusus yang rumit. Namun demikian, peningkatan jumlah bisnis ini juga menyebabkan persaingan yang semakin ketat antar pedagang. Akibatnya, UMKM harus terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka agar mereka dapat mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain itu, kemajuan dalam teknologi informasi dan komunikasi telah berdampak positif pada beberapa UMKM di Pasar Bersehati; beberapa pedagang telah mulai menggunakan platform digital dan media sosial untuk memasarkan barang mereka kepada pelanggan yang lebih luas. Namun, adopsi teknologi ini masih belum merata di antara semua pelaku usaha.

Meskipun ada kemajuan yang positif, UMKM di Pasar Bersehati masih menghadapi masalah utama dalam hal mendapatkan modal kerja yang memadai untuk memperluas bisnis mereka dan menjadi lebih kompetitif. Salah satu kendala utama bagi para pelaku UMKM untuk melakukan ekspansi bisnis, meningkatkan diversifikasi produk, meningkatkan infrastruktur bisnis, dan menggunakan

teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan jangkauan pasar adalah keterbatasan modal. Sebagian besar pedagang di Pasar Bersehati tetap bergantung pada modal pribadi atau pinjaman informal dengan bunga yang tinggi, yang seringkali membebani cash flow bisnis dan mengurangi kemampuan untuk melakukan investasi jangka panjang. Untuk mendorong pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Pasar Bersehati secara berkelanjutan dan optimal, diperlukan solusi pembiayaan yang lebih mudah diakses dan terjangkau.

Sebagai bank pembangunan daerah, Bank Solutgo (BSG) berkomitmen untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Untuk melakukan ini, mereka telah mengambil bagian dalam memberikan pembiayaan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang merupakan skema pembiayaan yang disubsidi pemerintah (Bank SolutGo, 2024). Untuk memberikan modal usaha kepada masyarakat, BSG telah meluncurkan berbagai jenis KUR, termasuk KUR Bohusami, dengan bunga yang rendah dan tanpa jaminan untuk pinjaman di bawah Rp 50 juta (Tribun Gorontalo, 2022). Untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi UMKM, BSG menawarkan program KUR dengan syarat dan ketentuan yang lebih mudah dibandingkan dengan kredit komersial umumnya, seperti suku bunga yang lebih rendah, jaminan yang lebih fleksibel, dan prosedur pengajuan yang lebih sederhana. BSG berusaha untuk mengatasi hambatan akses pembiayaan yang selama ini menghalangi pertumbuhan UMKM, terutama bagi bisnis di sektor informal seperti pedagang di pasar

tradisional, yang seringkali menghadapi kesulitan untuk memenuhi persyaratan kredit bank konvensional yang ketat dan birokratis.

Implementasi program KUR oleh BSG untuk UMKM di Pasar Bersehati telah menunjukkan dampak yang baik dalam mendorong pertumbuhan usaha para pedagang; banyak penerima KUR yang berhasil meningkatkan skala usaha mereka, memperluas jenis komoditas yang diperdagangkan, dan meningkatkan omzet penjualan secara signifikan. Program ini juga memberikan efek multiplier yang positif bagi perekonomian lokal karena meningkatkan aktivitas usaha para pedagang di Pasar Bersehati. Namun demikian, banyak tantangan dan hambatan masih ada saat BSG menyalurkan KUR kepada UMKM di Pasar Bersehati. Ini memerlukan evaluasi dan perbaikan terus-menerus untuk memastikan bahwa program ini sepenuhnya bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat, termasuk pemerintah sebagai pemberi subsidi, bank sebagai penyalur kredit, dan UMKM sebagai penerima manfaat

Satu hal yang perlu diperhatikan dalam penilaian program KUR adalah bahwa tingkat distribusi kredit masih belum memenuhi target yang diinginkan. Terdapat perbedaan cukup besar antara kebutuhan modal UMKM di Pasar Bersehati dan jumlah KUR yang telah diberikan oleh BSG. Masalah ini mungkin muncul karena berbagai faktor rumit yang saling terkait, mulai dari peraturan dan kebijakan, prosedur dalam bank, sifat calon debitur UMKM, hingga situasi ekonomi makro yang mempengaruhi minat bank untuk memberikan pinjaman kepada segmen UMKM. Ketidacukupan penyaluran KUR tentunya berakibat pada terbatasnya akses UMKM terhadap sumber pendanaan formal yang terjangkau, yang dapat

menghambat kemajuan dan pertumbuhan sektor UMKM secara umum di area tersebut, dan secara akhir akan berdampak pada kontribusi sektor ini terhadap ekonomi baik di tingkat daerah maupun nasional.

Untuk memahami efektivitas dan efisiensi proses pemberian kredit kepada segmen UMKM di Pasar Bersehati, prosedur penyaluran KUR yang diterapkan oleh BSG untuk UMKM harus dikaji secara menyeluruh. Prosedur yang terlalu kompleks dapat menghalangi UMKM untuk mengakses KUR, terutama bagi pelaku usaha yang tidak memahami administrasi keuangan dan persyaratan perbankan. Sebaliknya, prosedur yang terlalu sederhana tanpa due diligence yang cukup dapat meningkatkan risiko kredit macet, yang pada akhirnya akan merugikan baik bank maupun keberlanjutan program KUR itu sendiri. Oleh karena itu, untuk membuat prosedur penyaluran KUR yang ideal, diperlukan keseimbangan yang tepat antara prudential banking dan kemudahan akses. sehingga program ini dapat memberikan manfaat terbaik bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) sambil tetap menjaga kesehatan portofolio kredit bank dan keberlanjutan program.

Salah satu indikator utama keberhasilan program KUR dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pemerintah dan bank penyalur adalah dampak KUR terhadap peningkatan kinerja usaha UMKM, khususnya dalam hal peningkatan penjualan. Sangat penting untuk melakukan evaluasi terhadap perubahan penjualan pedagang di Pasar Bersehati sebelum dan sesudah menerima KUR untuk mengetahui sejauh mana program ini efektif dalam mendorong pertumbuhan usaha dan meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM. Peningkatan penjualan yang signifikan menunjukkan keberhasilan UMKM individu dalam

memanfaatkan tambahan modal dari KUR, serta kontribusi positif program ini terhadap peningkatan aktivitas ekonomi. Namun, Analisis perubahan omzet ini harus dilakukan secara menyeluruh dengan mempertimbangkan berbagai faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis. Faktor eksternal seperti kondisi pasar, perubahan pola konsumsi, inflasi, dan faktor makroekonomi lainnya yang dapat mempengaruhi hasil analisis juga harus dipertimbangkan.

Dikombinasikan dengan peran strategis Pasar Bersehati sebagai pusat aktivitas ekonomi di Kota Manado, sektor UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian nasional dan daerah. Pasar tradisional, di mana mayoritas pelaku usaha berasal dari latar belakang sosial ekonomi menengah ke bawah dan tingkat pendidikan, memiliki karakteristik yang membedakan UMKM dari pasar konvensional.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, penelitian tentang analisis penyaluran KUR dari BSG untuk pertumbuhan UMKM di Pasar Bersehati Kota Manado menjadi sangat relevan dan penting untuk dilakukan.

Judul Penelitian tentang ANALISIS PENYALURAN KUR DARI BSG BAGI PERKEMBANGAN UKMM DI KOTA MANADO (STUDY KASUS PADA UMKM DI PASAR BERSEHATI) ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dan praktis dalam mengoptimalkan peran KUR dalam pengembangan UMKM di Pasar Bersehati. Hasil penelitian akan menjadi dasar rekomendasi untuk perbaikan skema penyaluran KUR, khususnya dalam hal metode yang lebih sesuai dengan karakteristik pedagang mikro di pasar tradisional.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Rendahnya Penyerapan KUR di Pasar Bersehati
2. Kesulitan dalam Prosedur dan Persyaratan Administratif
3. Ketidaktahuan dan Kurangnya Pemahaman Pedagang Tentang KUR

1.3 Batas Masalah

Berdasarkan masalah yang di atas maka peneliti perlu melakukan pembatasan masalah agar dalam pengkajian yang akan dilakukan lebih terfokus. Penelitian ini hanya dilakukan Pada di area Pedagang Pasar Bersehati di kota Manado saja

1.4 Fokus dan Sub Fokus

1. Fokus Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang di uraikan di atas, maka yang menjadi fokus penelitian adalah Penyaluran KUR dari BSG bagi perkembangan UMKM di Pasar Bersehati

2. Sub Fokus Penelitian

Berdasarkan fokus permasalahan yang di uraikan di atas, maka yang menjadi sub fokus penelitian antara ini antara lain,

- a. Jumlah UMKM penerima KUR di pasar bersehati
- b. Prosedur penyaluran KUR Bank BSG
- c. Peningkatan omzet UMKM penerima KUR

1.5 Rumusan Masalah

1. Mengapa jumlah pedagang penerima penyaluran KUR BSG di pasar bersehati masih belum optimal?

2. Apa saja tahapan prosedur penyaluran pengajuan KUR yang harus dilalui Pedagang Pasar Bersehati?
3. Bagaimana peningkatan omzet pedagang pasar bersehati sebelum dan sesudah mendapatkan KUR?

1.6 Tujuan Penelitian Dan Manfaat

1. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui jumlah pedagang yang menerima KUR BSG di pasar bersehati
2. Untuk menganalisis prosedur penyaluran KUR BSG kepada UMKM di Pasar Bersehati
3. Untuk membandingkan peningkatan Omzet UMKM Pasar Bersehati sebelum dan sesudah menerima KUR

1. Manfaat Penelitian

Berdasarkan masalah diatas diharapkan dapat mengembangkan pengetahuan,

a) Manfaat Bagi Penulis

Bermanfaat sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang berguna untuk sekarang dan kedepannya nanti

b) Bagi Pihak Perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan masukan dan evaluasi objektif kepada Bank

SulutGo untuk efektivitas program KUR, mengidentifikasi kendala dalam

prosedur penyaluran, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan kualitas

layanan dan mitigasi risiko kredit dalam rangka mengoptimalkan dampak pemberdayaan UMKM.

c) Bagi Akademi

Penelitian ini dapat memperkaya ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang administrasi bisnis dan manajemen perbankan, memberikan kontribusi teoretis tentang implementasi kebijakan pembiayaan UMKM, serta menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya tentang efektivitas program pemberdayaan ekonomi masyarakat.

BAB II

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

2.1 Kajian Teori

Menurut surhaman, satrio dan sofyan (2020) merupakan salah satu dalam proses penelitian yang harus di lakukan oleh penelitian. Teori berupa sebuah penjelasan atau hal yang menjelaskan tentang sebuah sistem yang mendiskusikan bagaimana sebuah fenomena terjadi dan mengapa fenomena itu terjadinya demikian (Jhonson dan Christensen, 2019). Dari pengertian diatas penelitian mengaji teori-teori yang berhubungan dengan judul yang akan di teliti

2.2 Kredit Usaha Rakyat (KUR)

2.2.1 Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Gustika berpendapat bahwa kredit usaha rakyat menyediakan pembiayaan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah dalam bentuk modal kerja dan investasi, serta didukung oleh pinjaman untuk usaha yang sukses. KUR adalah suatu program yang didukung oleh pemerintah, tetapi semua dan berasal dari bank (wandira 2020)

Menurut Monulandi, “melalui program kredit usaha rakyat, usaha kecil dan menengah yang memenuhi syarat bisa mendapatkan pinjaman dan kredit berupa modal kerja dan investasi dengan dukungan pinjaman. KUR adalah inisiatif yang dibiayai oleh pemerintah tetapi bank-lah yang memberikan seluruh dana (Irfinada 2020)

Riawan dan kusnawan menyatakan bahwa sumber dana untuk produksi yang dapat mendukung UMKM adalah kredit usaha rakyat (KUR). Kredit ini bermanfaat bagi bisnis meningkatkan standar pinjaman, serta memberikan modal dan menciptakan kesempatan kerja (Irfinanda, 2020)

Dari pandangan yang telah disebutkan tentang kredit usaha rakyat, dapat disimpulkan bahwa program ini di tunjukan untuk pelaku usaha yang didukung oleh perbankan. Program KUR ini jelas akan membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan mengadopsi metode dan alat yang ada saat ini, hasil yang di peroleh bisa sangat positif untuk meningkatkan pendapatan usaha mereka. Hal ini memungkinkan para pelaku usaha untuk tetap memenuhi tanggung jawab yang sesuai dengan kesepakatan pinjaman yang mereka ambil.

2.2.2 Tujuan Kredit Usaha Rakyat

Tujuan program pinjaman KUR adalah untuk meningkatkan penciptaan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, dan meningkatkan akses terhadap kredit dan Lembaga keuangan, sekaligus memperkuat sektor primer (Trynandayani S 2020)

Menurut kadju dan Bandesa tujuan pengembangan program kredit usaha rakyat (Safitrah, 2020) yaitu

- a) Mempercepat pemberdayaan UMKM dan koperasi serta pertumbuhan sector real
- b) Mengurangi hambatan kredit dan mendorong pertumbuhan UMKM, koperasi dan juga bank
- c) Dengan tujuan mengurangi kemiskinan dan memperluas akses terhadap pekerjaan

Pratama berpendapat bahwa program KUR dimaksudkan untuk dilaksanakan oleh kelompok Masyarakat yang menerima pelatihan dan telah menunjukan peningkatan pemberdayaan dan kemandirian melalui alokasi program

sebelumnya. Ia menginginkan Lembaga keuangan resmi seperti bank, koperasi, BPR dan Lembaga lainnya dapat memberikan program sumber daya kepada organisasi Masyarakat. Tujuan utama dari pelaksanaan KUR adalah untuk memberikan manfaat bagi semua industri produktif (yang berhubungan dan manufaktur) (Khafifah, A, & Dianta, 2020)

2.1.3 Ketentuan kredit usaha rakyat

Penyaluran KUR diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemerintah dalam penyaluran KUR, antara lain :

1. UMKM-K yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha yang produktif yang feasible namun belum bankable dengan ketentuan:
 - A Merupakan debitur baru yang belum pernah mendapat kredit / pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada saat Permohonan Kredit / Pembiayaan diajukan dan/ atau belum pernah memperoleh fasilitas Kredit Program dari Pemerintah;
 - B Khusus untuk penutupan pembiayaan KUR antara tanggal Nota Kesepakatan Bersama (MOU) Penjaminan KUR dan sebelum addendum I (tanggal 9 Oktober 2007 s.d. 14 Mei 2008), maka fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya;

- C KUR yang diperjanjikan antara Bank Pelaksana dengan UMKM-K yang bersangkutan.
2. KUR disalurkan kepada UMKM-K untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan :
 - a. Untuk kredit sampai dengan Rp 5.000.000 (lima juta rupiah), tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar/setara 24% (dua puluh empat persen) efektif per tahun.
 - b. Untuk kredit di atas Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah), tingkat bunga kredit / margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar / setara 16% (enam belas persen) efektif per tahun.
 3. Bank pelaksana memutuskan pemberian KUR berdasarkan penilaian terhadap kelayakan usaha sesuai dengan asas-asas perkreditan yang sehat, serta dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku.

2.1.4 Landasan Kredit Usaha Rakyat

peraturan perundang-undang yang menjadi landasan kredit usaha rakyat, yaitu:

- a. Peraturan presiden nomor 2 tahun 2008 tentang Lembaga penjaminan
- b. Intruksi presiden 6 tahun 2007 tanggal 8 maret 2007 tentang kebijakan percepatan sektor riil dan pemberdayaan UMKM guna meningkatkan pertumbuhan Indonesia
- c. Memorandum of understanding (MOU) antara departemen teknis, perbankan, Perusahaan, dan Perusahaan penjaminan yang ditanda tangani pada tanggal 9 oktober 2007

- d. Addendum 1 memorandum of understanding (MOU) antara departemen teknis, perbankan Perusahaan penjaminan yang ditandatangani pada tanggal 14 februari 2008
- e. Perjanjian kerja sama antara bank pelaksanaan dengan Lembaga penjaminan
- f. Standar operasional dan prosedur pelaksanaan KUR

2.1.5 Cara mengakses kredit usaha rakyat

UMKM dan koperasi yang membutuhkan kredit dapat menghubungi kantor kantor cabang pembantu bank pelaksanaan terdekat. Memenuhi persyaratan dokumentasi sesuai dengan yang di terapkan ank pelaksanaan. Mengajukan surat permohonan kredit/pembiayaan kemudian bank pelaksanaan akan melakukan penilaian keyakan (Bank pelaksanaan berwenang memberikan persetujuan untuk menolak permohonan kredit)

Persyaratan umum untuk dapat menerima KUR bagi UMKM adalah:

- a. Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan dan perbankan dan yang sedang menerima kredit program dari pemerintah
- b. Diperbolehkan sedang menerima kredit konsumtif (kredit pemilikan rumah,kredit kendaraan bermotor,kartu kredit, dan kredit konsumtif lainnya)
- c. Bagi UMKM yang masih tercatat sistem informasi debitur BI, tetapi yang sudah melunasi pinjaman, maka diperlukan surat keterangan lunas dari bank sebelumnya

Untuk KUR mikro, tidak diwajibkan untuk dilakukan pengecekan sistem informasi debitur bank Indonesia putusan pemberian KUR sepenuhnya menjadi kewenangan bank pelaksanaan. Sesuai dengan hasil Analisa kelayakan usaha calon debitur

mengajukan KUR kepada bank antara lain. 1) Identitas nasabah, seperti KTP, SIM, Kartu keluarga dan lain-lain. 2) legalitas usaha, seperti akta pendiriannya, akta perubahan. 3) perizinan usaha, seperti SIU, TDK, SK Domisili dan lain-lain.

2.3 Tinjauan tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian Usaha Mikro Dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, UMKM dikategorikan ke dalam tiga jenis yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Usaha mikro merupakan usaha yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan untuk usaha mikro. Usaha kecil adalah aktivitas ekonomi yang memenuhi syarat sebagai usaha kecil dan tidak dikuasai oleh usaha menengah atau besar. Usaha menengah adalah jenis usaha produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang memiliki, menguasai, atau terkait secara langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau besar, serta memiliki kekayaan bersih atau pendapatan tahunan sesuai dengan ketentuan yang ada dalam undang-undang ini.

Ariyanto (2020) secara langsung mendefinisikan UMKM sebagai usaha dagang yang dikelola oleh individu atau berbentuk organisasi dengan kegiatan usahanya berada dalam skala kecil atau mikro

Menurut Ariawan (2020) berdasarkan pendapat Rudjito dalam, UMKM adalah jenis usaha yang memiliki peran penting dalam ekonomi Indonesia. Hal ini terlihat dari jumlah lapangan kerja yang dihasilkan serta banyak usaha yang ada. Sementara itu, Ina Primiana menjelaskan UMKM bertindak sebagai penggerak

Kawasan andalan untuk mempercepat pemulihan ekonomi, mendukung program-program prioritas dan mengembangkan sektor serta potensi yang ada

Menurut Surpti, UMKM adalah badan usaha baik perorangan atau badan hukum yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) sebanyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) dan mempunyai hasil penjualan pertahun sebanyak Rp. 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) dan berdiri sendiri. Sedangkan menurut Sukirno, UMKM adalah usaha yang mempunyai modal awal yang kecil atau nilai kekayaan (asset) yang kecil dan jumlah pekerjaan yang kecil (terbatas) nilai modal (asset) atau jumlah pekerjaannya sesuai definisi yang diberikan oleh pemerintah atau institusi lain dan tujuan tertentu

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak pencipta kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah.

2.3.2 Tujuan UMKM

Berdasarkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa mikro bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi yang berkeadilan.

Bentuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berupa Perusahaan perorangan, Persekutuan, seperti misalnya firma dan CV maupun Perseroan terbatas

dari perspektif dunia diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital didalam Pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara maju. Di negara maju UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar halnya negara sedang berkembang atau pertumbuhan produk domestic bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

2.3.3 Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Sukirno (2004), mengelompokkan UMKM berdasarkan sudut pandang perkembangannya. Menurut perkembangannya, usaha mikro, kecil dan menengah dapat dikelompokkan menjadi :

1. Livelyhood Activities Di Indonesia, kelompok usaha ini lebih dikenal sebagai kelompok usaha sektor informal. Usaha UMKM ini dianggap dan digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mendapatkan penghasilan sehari-hari demi pemenuhan kebutuhan hidup. Salah satu contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. Micro Enterprise Kelompok usaha ini melakukan kegiatan yang sifatnya cenderung sebagai pengrajin. Ia memiliki kemampuan menghasilkan suatu produk namun belum memiliki sifat kewirausahaan untuk memajukan produknya tersebut.
3. Small Dynamic Enterprise
Kelompok UMKM ini dalam menjalankan bisnisnya telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. Fast Moving Enterprise

Kelompok UMKM ini selain telah memiliki jiwa kewirausahaan, juga memiliki tujuan memajukan usahanya dengan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

2.3.4 peningkatan omzet pada UMKM

Omzet adalah total pendapatan yang diperoleh dari barang atau jasa yang dijual dalam jangka waktu tertentu. Untuk usaha kecil dan menengah (UMKM), penjualan biasanya digunakan sebagai ukuran utama keberhasilan karena dapat dilihat dari penjualan apakah bisnis berkembang atau tidak. Hery (2017) menyatakan bahwa omzet adalah hasil dari aktivitas penjualan perusahaan, yang menunjukkan seberapa baik perusahaan menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu, peningkatan

pendapatan sangat penting untuk keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UMKM).

Berikut beberapa teori menjelaskan peningkatan omzet pada UMKM menurut para ahli:

1. Pertumbuhan penjualan

Menurut Kotler dan Keller (2016), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan terjadi ketika perusahaan mampu menerapkan strategi pemasaran yang tepat, seperti kualitas produk, harga yang sesuai, promosi yang menarik, dan distribusi yang mudah dijangkau konsumen. Dengan kata lain, semakin baik UMKM mengelola strategi pemasaran, semakin tinggi omzet penjualan.

2. Pemberdayaan Ekonomi

Pemberdayaan berarti memberikan pelaku usaha akses dan kemampuan untuk menjadi mandiri, menurut Rappaport (1987). Untuk usaha kecil dan

menengah (UMKM), dukungan pemerintah seperti pelatihan, modal, atau akses pasar dapat membantu mereka meningkatkan produksi dan penjualan mereka. Pada akhirnya, ini dapat menghasilkan peningkatan pendapatan.

Salah satu contohnya adalah program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dikelola oleh pemerintah membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) mendapatkan modal tambahan untuk mengembangkan bisnis mereka, yang pada gilirannya menghasilkan peningkatan penjualan.

2.4 PENGERTIAN BANK

Ada beberapa pengertian Bank menurut para ahli yaitu, menurut Andi wijayanto (2022), Bank merupakan institusi finansial yang tidak hanya berperan sebagai penyalur kredit dan penghimpunan dana, tetapi juga sebagai penyedia Solusi keuangan berbasis teknologi (fintech), seperti mobile banking, e-wallet, dan layanan berbasis blockchain, untuk memenuhi kebutuhan Masyarakat di era digital.

Menurut Mishkin&Eakins(2020) Bank adalah perantara keuangan yang menyediakan transformasi likuiditas dengan menerima simpanan jangka pendek dan mengubahnya menjadi jangka Panjang, sekaligus menawarkan sistem pembayaran, alat manajemen risiko dan layanan keuangan digital untuk mendukung kegiatan ekonomi

Menurut (OJK, 2021) Bank adalah Lembaga yang berfungsi sebagai penghimpun dana Masyarakat dalam bentuk simpanan (Tabungan, giro, deposito) dan menyalurkannya Kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan, serta menyediakan layanan jasa keuangan lainnya seperti, transfer, investasi, dan digital banking sesuai dengan regulasi yang berlaku.

2.4.1 Tugas dan fungsi Bank umum

1. Tugas Bank umum

Yang menjadi tugas dari bank umum adalah sebagai berikut

1. menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter:
 - a. Menetapkan sasaran moneter dengan memperhatikan laju inflasi yang ditetapkannya.
 - b. Melakukan pengendalian moneter dengan menggunakan cara-cara termasuk tetapi tidak terbatas pada:
 - 1) Operasi pasar terbuka di pasar uang, baik rupiah maupun valuta asing
 - 2) Penetapan Tingkat diskonto
 - 3) Penetapan Cadangan wajib minimum dan
 - 4) Pengaturan kredit dan pembiayaan
2. mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran
 - a) Melaksanakan dan memberikan persetujuan dan izin atas jasa sisa pembayaran
 - b) Mewajibkan penyelenggara jasa sistem pembayaran untuk menyampaikan laporan tentang kegiatan
3. menetapkan penggunaan alat pembayaran
 - a) Mengatur dan mengawasi bank

2. Fungsi Bank

Pengumpulan Dana Bank memiliki beberapa sumber untuk menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dana. Secara umum, ada enam sumber utama, yaitu:

1. Sumber dana yang berasal dari bank itu sendiri, yang berupa setoran modal saat pendirian.

2. Sumber dana dari masyarakat umum yang diperoleh melalui aktivitas perbankan, seperti simpanan giro, deposito, dan tabungan.
 3. Sumber dana yang diperoleh dari Lembaga Keuangan lain melalui pinjaman, yang terdiri dari Kredit Likuiditas dan Call Money (uang yang bisa ditarik kapan saja oleh bank yang meminjam).
 4. Dalam kegiatan memberikan kredit, bank tidak hanya menyimpan dana yang didapat, tetapi juga menyalurkan dana tersebut dalam bentuk kredit kepada masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha. Dalam pelaksanaan fungsinya ini, bank diharapkan dapat memperoleh pendapatan dari bagi hasil atau bunga kredit. Karena pemberian kredit memiliki risiko, proses ini harus dilakukan dengan sangat hati-hati dan memenuhi semua syarat.
 5. Bank menyalurkan dana yang sudah terkumpul kepada masyarakat dalam bentuk kredit, pembelian surat berharga, investasi, atau kepemilikan aset tetap.
- Pelayanan Jasa Bank Sebagai "pelayan lalu lintas pembayaran uang", bank melakukan berbagai aktivitas, termasuk pengiriman uang, inkaso, cek perjalanan, kartu kredit, dan pelayanan lainn

2.5 Penelitian Terdahulu

Table 2. 1 Penelitian terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Hasil
1	Anglia runtuwarow	2024	Implementasi kebijakan kredit usaha rakyat (KUR) di manado	Implementasi KUR belum optimal dalam sosialisasi, tetapi berdampak positif pada UMKM dengan persyaratan mudah dan bunga renda
2	Sihombing et al	2022	Dampak program KUR BRI terhadap pendapatan UMKM kuliner di manado	KUR positif meningkatkan pendapatan kuliner
3	Abdulla,m & isda,I	2020	Analisis KUR dan UMKM Di Kendari (Bank sultra	Dampak positif dalam permodalan omzet, keuntungan
4	f.lengkong&V. londong	2024	Pengelolaan pelaku usaha mikro di kota manado binaan PT. bank sulutGo	Program KUR yang difasilitasi oleh BSG(Bank SulutGO) mendorong kemandirian dan peningkatan omzet UMKM di kota manado
5	A.Puluko	2024	Peranan KUR dalam pengembangan UMKM di cabang pembantu Bank SulutGo paguyaman	Pembiayaan KUR dari bank SulutGo terbukti meningkatkan produktivitas UMKM local di paguyaman boalemo
6	A.Mokondong	2024	Analisis SWOT pada peranan perbankan dalam mengembangkan UMKM di Kota Manado	Bank sulutGo memiliki peluang besar melalui program KUR, tetapi tantangan utama ada di literasi kuangan pelaku UMKM

7	AHJ Fanggidea	2025	Analisi prosedur pemberian kredit usaha rakyat dan penanganan kredit macet pada BRI soe	Prosedur pemberian KUR cukup efektif mendukung perkembangan UMKM meski masih ada hambatan pada mitigasi kredit macet
8	Noviantika & M.Andini	2025	Optimalisasi penyaluran KUR pada BRI untuk UMKM	KUR dari BRI meningkatkan stabilitas usaha dan memperluas pasar pelaku UMKM
9	Novi N. Arifin,dkk	2023	Pengelolaan pelaku usaha mikro di kota Manado binaan PT Bank SulutGo	KUR BSG membantu pelau UMKM berkembang dengan pembinaan monitoring, dan strategi bisnis keberhasilan di pengaruhi manajemen keuangan yang baik dan strategi usaha yang tepat
10	Sunshine K.F Lintang,Eann Walewangko	2025	Dampak penggunaan QRIS pada UMKM sebagai Upaya percepatan pertumbuhan ekonomi di kota manado	Digitalisasi via QRIS berkontribusi pada kinerja dan pertumbuhan UMKM di kota manado

Sumber: Google scholar

2.6 Kerangka Pikir

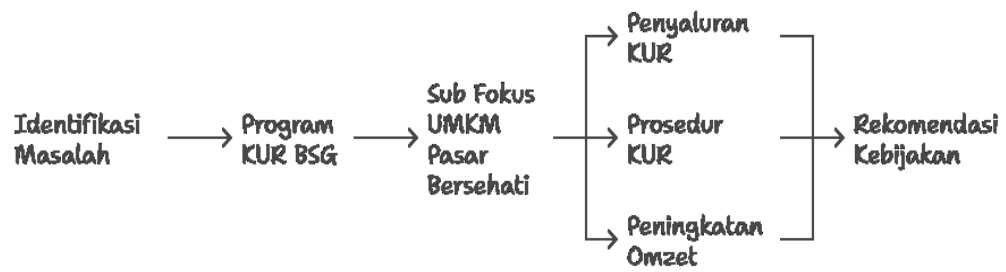
Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Manado menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usahanya. Langkah awal yang penting adalah mengidentifikasi hambatan seperti kesulitan dalam mendapatkan modal, kendala manajemen usaha, dan kegagalan dalam memenuhi persyaratan administratif, yang seringkali menghambat UMKM.

Menanggapi permasalahan ini, pemerintah meluncurkan program KUR-BSG, yang menyediakan pinjaman dengan suku bunga rendah dan prosedur yang disederhanakan. BSG berperan penting dalam program ini, terutama bagi UKM yang beroperasi di pasar tradisional seperti Pasar Bersehati, yang menjadi fokus pelaksanaan program di Manado.

Pelaksanaan program KUR-BSG tetap berfokus pada UKM prioritas, dengan fokus pada tiga aspek utama:

1. Penyaluran KUR secara langsung kepada UKM yang telah menyelesaikan proses verifikasi dan seleksi sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Penyederhanaan prosedur KUR agar UKM dapat mengakses pinjaman tanpa hambatan administratif yang berlebihan.
3. Peningkatan penjualan sebagai ukuran keberhasilan, dengan program KUR yang bertujuan memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan bisnis dan peningkatan pendapatan bagi UKM.

Proses Penyaluran KUR BSG untuk UMKM



Gamabar 2. 1 Krangka pikir

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Manado tempatnya di pasar bersehati , yang terletak di Sulawesi utara. Waktu pelaksanaan penelitian ini berlangsung sesudah ujian proposal selesai yaitu dari bulan awal bulan Agustus hingga akhir bulan Agustus, mencakup tahap observasi lapangan, wawancara dengan informan, hingga pengumpulan dokumen pendukung

3.2 Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif dan jenis studi kasus. Pilihan pendekatan kualitatif didasarkan pada keinginan untuk memahami secara mendalam fenomena penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank SolutGo bagi pelaku UMKM di Pasar Bersehati, Kota Manado, dari perspektif mereka sendiri. Studi ini berfokus pada pengalaman, persepsi, dan makna yang dirasakan oleh pedagang UMKM dan pihak bank selama proses penyaluran KUR. Jenis studi kasus digunakan karena penelitian difokuskan pada satu lokasi tertentu, yaitu Pasar Bersehati, dan subjek penelitian adalah pedagang UMKM yang menerima KUR dari Bank SolutGo. Dengan menggunakan studi kasus ini, peneliti dapat mempelajari semua dinamika yang terjadi di lapangan, mulai dari proses penyaluran hingga dampak terhadap perkembangan usaha (terutama omzet pedagang).

3.3 Sumber Dan Jenis Data

Sumber data dan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu:

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama melalui wawancara mendalam (In-depth Interview) dengan pihak dari bank BSG dan juga para UMKM di pasar bersehati, selain wawancara data primer juga dilakukan melalui observasi yang dilakukan di lokasi penelitian, serta dokumen berupa foto

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui studi kepustakaan referensi-Referensi, Peraturan perundang-undang dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian

3.4 Informan Penelitian

Informan untuk penelitian ini dipilih dengan Teknik purposive sampling, yang berarti pemilihan informan dilakukan secara sengaja dengan mempertimbangkan berbagai hal tertentu yang dianggap dapat memberikan informasi yang dalam dan relevan dengan fokus penelitian.

Berikut adalah kriteria informan yang digunakan:

- Pihak internal Bank SulutGo yang berhubungan langsung dengan proses penyaluran KUR (1-2 orang)
- Pedagang UMKM di Pasar Bersehati yang sudah menerima KUR dari Bank SulutGo minimal 6 bulan. (3-4 orang)

Informan pendukung:

Pengelolaan pasar bersehati (1 orang)

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan tiga metode utama:

- a. Wawancara dilakukan dengan pendekatan semi-terstruktur yang menggunakan pedoman fleksibel. Hal ini memungkinkan peneliti untuk menggali pengalaman dan sudut pandang informan dengan lebih bebas. Wawancara ditunjukkan kepada para pelaku UMKM serta pihak dari bank
- b. Observasi Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap bisnis UMKM di Pasar Bersehati, baik yang berkaitan dengan bisnis sehari-hari mereka maupun hubungan mereka dengan bank. Selain itu, observasi dilakukan di Bank SulutGo untuk mengevaluasi mekanisme pelayanan KUR.
- c. Dokumentasi yaitu Teknik pengelolaan data yang diperoleh melalui bukti foto, catatan lapangan

3.6 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, model Miles dan Huberman digunakan untuk melakukan analisis data secara kualitatif, yang terdiri dari tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, dan verifikasi. Analisis ini bertujuan untuk mempelajari lebih lanjut tentang cara Bank SulutGo memberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR) kepada pedagang UMKM di Pasar Bersehati dan bagaimana hal itu berdampak pada pertumbuhan bisnis mereka, terutama dari segi pendapatan.

1. **Reduksi Data** Langkah pertama yang diambil peneliti dalam mengolah berbagai data yang mereka peroleh dari lapangan adalah mengurangi data. Tidak semua data yang dikumpulkan dari observasi, dokumentasi, dan wawancara sangat beragam dan banyak. Akibatnya, peneliti mengelompokkan data yang relevan dengan fokus penelitian untuk melakukan pemilahan dan penyederhanaan. Misalnya, informasi yang

diberikan oleh informan dari Bank SulutGo tentang prosedur penyaluran KUR akan dipisahkan dari keterangan pedagang UMKM yang lebih banyak berbicara tentang pengalaman mereka mendapatkan kredit. Dengan demikian, data penting seperti kesulitan yang dialami pedagang untuk memenuhi persyaratan administrasi atau pengalaman bank dalam menyalurkan KUR dapat disimpan, sedangkan informasi yang tidak relevan atau berulang akan disisihkan. Tujuan dari reduksi ini agar peneliti lebih mudah melihat pola dan inti masalah, sehingga penelitian tetap fokus pada topik yaitu prnyaluran KUR bagi perkembangan UMKM di pasar bersehati

2. Penyajian data (Data Display) Setelah data direduksi, langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk uraian cerita yang terstruktur. Untuk menyajikan data, hasil observasi dan wawancara ditulis dalam bentuk kisah panjang yang menggambarkan keadaan sebenarnya di lapangan. Misalnya, kisah seorang pedagang yang mengklaim penjualan mereka meningkat setelah menerima KUR akan dijelaskan secara menyeluruh. Ini akan mencakup prosedur pengajuan kredit, hambatan yang dihadapinya, dan bagaimana ia memanfaatkan dana untuk menambah modal usaha. Dengan cara yang sama, penjelasan dari Bank SulutGo tentang prosedur penilaian kelayakan usaha akan dibuat. Ini akan memberikan gambaran lengkap tentang bagaimana proses penyaluran KUR dilakukan. Selain uraian naratif, data juga dapat disajikan dalam bentuk tabel sederhana atau kutipan dari pernyataan informan secara langsung, sehingga pembaca dapat mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif daripada hanya

mengandalkan interpretasi peneliti Akibatnya, diharapkan penyajian data ini dapat menunjukkan secara jelas dan mudah dipahami hubungan antara program KUR dengan perkembangan usaha UMKM di Pasar Bersehati.

3. Verifikasi dan Penarikan Kesimpulan (Conclusion Darwing/Verication)

Penarikan kesimpulan dan verifikasi merupakan tahap terakhir analisis data. Pada titik ini, peneliti mulai menyelidiki pola dan makna dari data yang telah direduksi dan disajikan. Dengan melakukan perbandingan antara wawancara dengan pedagang, pihak bank, dan pengelola pasar, tidak hanya Satu sumber data, kesimpulan dibuat dengan demikian, kesimpulan yang dibuat benar-benar menggambarkan keadaan di lapangan, bukan hanya pendapat penelitian. Proses verifikasi terus menerus juga memastikan bahwa temuan penelitian kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan

3.7 Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif uji keabsahan data meliputi credibility, transferability dan confirmability. Dapat dilihat sebagai berikut.

1. Credibility (Kredibilitas)

Menurut Craswel (2021) dalam bukunya “Desain penelitian kualitatif, kuantitatif, dan pendekatan”, kredibilitas data didefenisikan sebagai Tingkat kepercayaan ini yang dapat dikumpulkan berdasarkan konsisten dan akurasi data tersebut.

2. Transferabilitas

Menurut Craswel (2021) Transferabilitas merupakan konsep yang kompleks, memerlukan pertimbangan yang cermat saat melakukan penelitian kualitatif

ini. Dengan memahami konsep ini dan menerapkan kriteria yang relevan, penelitian dapat meningkatkan kualitas penelitian

3. Dependabilitas

Menurut Craswel (2021) menyatakan bahwa tingkat kemungkinan hasil penelitian dapat diulang, artinya kalau penelitian dilakukan dengan metode yang sama, maka hasilnya tetap sama dengan penelitian sebelumnya.

4. Konfirmabilitas

Menurut Craswel (2021) ide ini mengacu pada seberapa yakin temuan penelitian ini dapat divalidasi oleh bukti yang ada. Dengan kata lain, itu mengacu pada seberapa yakin temuan penelitian ini dapat benar-benar menunjukkan fenomena yang dikaji

BAB IV

PROFIL PERUSAHAAN

4.1 Gambaran UMUM Perusahaan

4.1.1 sejarah perusahaan

PT. Bank SulutGo dahulu bernama PT. Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara didirikan dengan nama Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara Tengah berdasarkan Akte No. 8 tanggal 17 Maret 1961 oleh Raden Hadivwido, notaris pengganti dari Raden Kadiman, notaris di Jakarta yang diperbaiki dengan Akte Perubahan Anggaran Dasar No. 22 tanggal 4 Agustus 1961 oleh Raden Kadiman Notaris di Jakarta dan Akta Perubahan Anggaran Dasar No. 46 tanggal 10 Oktober 1961 oleh Raden Hadiwido pengganti dari Raden Kadiman, notaris di Jakarta, yang telah memperoleh pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan penctapan No.J.A.5/109/6 tangga! 13 Oktober 1961. Berdasarkan Undang-Undang No.13 Tahun 1961 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah jo. Undang-undang No. 13 Tahun 1964 tentang antara lain pembentukan propinsi Daerah Tingkat I Sulawesi Utara berubah menjadi Perusahaan Dacrah Bank Pembanguna Daerah Sulawesi Utara sesuai Peraturan Daerah Tingkat I Sulawesi Utara No.1 tahun 1999 tentang perubahan bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara. Sebagai perseroan terbatas maka pendirian Bank Sulut dilakukan dengan Akta No. 7 dengan tanggal 14 April 1999 dibuat dihadapan Joanes Tommy Lasut, SH, notaris di Manado yang disahkan oleh Menteri Kehakiman R.I dengan keputusan No.C8296.HT.01.01.TH' 99 tanggal 14 Mei 1999 dan telah diumumkan dalamn

Berita Negara R.I No. 63 tanggal 6 Agustus 1999 dan Tambahan Berita Negara R.I No. 4772. Modal dasar ditetapkan sebesar Rp. 100 Milyar dengan kepemilikan Daerah Propinsi, Kabupaten, dan Kota pemegang saham Seri A maksimum sebesar 55% dan pemegang saham Seri B sebesar bersama-sama dengan pihak ketiga termasuk koperasi maksimum sebesar 45%. Saham-saham terbagi atas Saham Seri A sebanyak 550.000 nilai nominal (@ Rp.100.000,- (Seratus Ribu Rupiah) dan Saham

Seri B sebanyak 450.000 nilai nominal @ Rp. 100.000,- (Seratus Ribu Rupiah). Bentuk badan hukum Bank Sulut tersebut merupakan tuntutan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan mengikuti program rekapitalisasi perbankan karena Bank Sulut menghadapi resiko kewajiban pemenuhan modal minimum (KPPM) kurang dari 8%. Berdasarkan Peraturan Daerah No. 84 tahun 1998 tentang Program Rekapitalisasi Bank Umum, Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan dan Gubernur Bank Indonesia No.135/KMK.017/1999 dan No. 32/17/KEP/GBI tanggal 9 April 1999, Bank Sulut telah menandatangani Perjanjian Rekapitalisasi. Tahun 2004 Pemerintah RI melalui Menteri Keuangan telah menjual kembali (divestasi) seluruh saham negara pada Bnk Sulut berdasarkan Perjanjian jual beli seluruh Saham Negara dan Pelepasan Obligasi Negara pada PT. Bank Sulut tanggal 30 Juni 2004.

Sesuai dengan hasil Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa PT. Bank Sulut tanggal 8 Mei 2015. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan No. AHU- 093 5695.AH. 01.02. Tahun 2015 tanggal 28 September 2015 maka PT. Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara (PT. Bank

Sulut) berubah menjadi PT. Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Utara Gorontalo (BANK SULUTGO)

4.1.2 Visi dan Misi PT. Bank Sulawesi Utara Gorontalo

1. Visi

Menjadi bank inovatif, berdaya saing tinggi dan berorientasi pada kepuasan nasabah.

2. Misi

- Berkontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah yang berdikari dan berkeadilan.
- Terus berinovasi menciptakan model bisnis, layanan dan produk yang terhaik serta bernilai tambah kepada nasabah.
- Menciptakan Human Capital sebagai pilar penting dalam pencapaian visi perusahaan
- Melaksanakan tata kelola perusahaan yang baik secara konsisten.

4.1.3 logo dan arti logo PT bank Sulawesi utara Gorontalo



Gambar 4. 1 logo perusahaan

Arti Logo PT. Bank Sulawesi Utara Gorontalo

1. Empat helai daun menggambarkan 4 etnis Sulawesi bagian Utara yaitu BOHUSAMI (Bolaang Mongondow, Hulanthalo, Sangihe, dan Minahasa).
2. Lambaian daun kelapa mencerminkan gerak langkah maju atau dinamika kerja
3. Terdiri dari 2 jenis warna yaitu: Warna biru pada pelepah sampai Sebagian helai daun dan warna biru muda pada sebagian hingga ujung-ujung helai daun, yang menggambarkan kesetiaan dalam melayani dan ketenangan dalam memecahkan persoalan.
4. Makna dari empat helai daun kelapa menggambarkan empat pilar utama yaitu: Integrity, Excellence, Tteam Work, dan Costume.

4.1.4 Struktur Organisasi

Dalam usaha untuk menunjang kegiatan operasional perlu adanya peninjauan dan penyempurnaan kembali struktur yang disesuaikan menurut pertumbuhan dan perkembangan yang telah dicapai oleh perusahaan. Dengan demikian struktur organisasi akan tetap dapat menampung perkembangan kegiatan perusahaan dengan keadaan didalam melakukan peninjauan dan penyempurnaan bagain organisasi tersebut. Hal ini sangat penting agar setiap bagian mengerti akan tugas yang akan dilakukan dan penentuan, tanggung jawab, sehingga terdapat pengawasan intern yang efektif, untuk itu diperlukan sturktur organisasi sebagai pedoman pembagian kerja. Keuntungan yang diperoleh pembagian kerja Adalah:

1. Untuk menghindari bentrokan dalam pelaksanaan pekerjaan.

2. Dapat mempengaruhi kewajiban dan tanggung jawab, serta wewenang seseorang terhadap pekerjaannya.

Oleh karena itu, organisasi merupakan tempat atau wadah untuk menjalankan usaha bersama agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sebelum menentukan wujud organisasinya, terlebih dahulu harus ditetapkan strukturnya

pembayaran pajak dsb. Produk-produk yang dimiliki oleh PT. Bank SulutGo antara lain:

A. Produk Pendanaan

Jenis-jenis produk dana yang dimiliki oleh PT. Bank Sulut Go adalah sebagai berikut:

1) Tabungan Simpeda

Tabungan Simpeda adalah produk tabungan Bank Pembangunan Daerah (BPD) seluruh Indonesia. Dengan persyaratan yang mudah dan memiliki banyak manfaat, yang pasti nyaman saat berinteraksi serta mempunyai program undian berhadiah.

2) Tabungan PNS

Tabungan PNS adalah produk tabungan Bank SulutGo hasil modifikasi dari tabungan gaji pegawai untuk PNS di jajaran ruang lingkup pemerintah daerah provinsi Sulawesi Utara dan Gorontalo dengan persyaratan mudah dan ringan dengan bebas biaya administrasi bulanan

3) TabunganKu

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan Masyarakat

Fitur TabunganKu dibagi menjadi 2:

- a) Fitur Standard (mandatory) adalah produk fitur tabunganku yang harus diterapkan secara seragam oleh seluruh bank yang meluncurkan produk tabunganku
- b) Fitur Customized (optional) adalah fitur produk tabungaku yang dapat dipilih untuk diterapkan oleh bank yang meluncurkan produk tabunganku

4) Tabungan Bunaken

Tabungan Bunaken adalah persembahan khusus bagi nasabah dan calon nasabah perorangan atau non perorangan dengan bunga yang menarik dan fitur menarik lainnya

5) Tabungan BUHOSAMI

Tabungan Bohusami adalah produk khusus bagi nasabah perorangan kelas menengah kebawah dengan syarat mudah dan langsung mendapatkan hadiah pada pembukaan rekening awal. Tabungan BUHOSAMI merupakan wujud apresiasi Bank SuiutGo kepada masyarakat Sulawesi Utara dan Gorontalo untuk lebih menarik minat menabung masyarakat.

6) Tabungan Simpel

Tabungan Simpel adalah tabungan khusus bagi pelajar/siswa sekolah dari tingkat PAUD sampai dengan Sekolah Menengah yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia, dengan persyaratan yang mudah dan sederhana, juga dilengkapi oleh fitur yang menarik sehingga mendorong budaya menabung sejak dini dan dilengkapi layanan E-Delivery channel yang memudahkan siswa untuk melakukan transaksi

7) Deposito

Deposito adalah produk dana bank SulutGo yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat untuk dikelola secara profesional dengan jangka waktu pencairan tersedia dalam beberapa pilihan yaitu 1,3,6 dan 12 bulan. Ada 2 macam produk deposito Bank SulutGo yaitu:

- Deposito Berjangka merupakan produk dana yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat dengan waktu simpanan yang berjangka yaitu 1,3,6,9 dan 12 bulan. Segmentasi produk ini adalah pemerintah, perusahaan, dan perorangan
- Deposito On Call merupakan produk dana yang bertujuan menghimpun dana masyarakat berjangka waktu simpanan minimal 7 hari dan maksimal 1 bulan. Segmentasi produk ini adalah pemerintah, perusahaan dan perorangan.

8) Kredit Konsumtif

Kredit Konsumtif adalah produk kredit yang ditawarkan Bank SulutGo bagi nasabah untuk memenuhi kebutuhannya yang sifatnya memberi manfaat langsung, Contohnya: merenovasi rumah, biaya pengobatan, dll.

9) Giro Giro

Giro Giro adalah produk dana bank SulutGo yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat untuk dikelola secara aman dan profesional.

B. Layanan

1. SMS Banking

SMS Banking adalah layanan perbankan yang dapat diakses langsung oleh nasabah melalui layanan pesan singkat (SMS) dari perangkat ponsel ke 3654. Dengan fasilitas SMS Banking Bank SulutGo, dapat melakukan transaksi antara lain; cek saldo, transfer dana, pembayaran tagihan telepon, beli pulsa prabayar dan informasi produk.

2. Kliring

Kliring adalah sebuah sarana penghitung warkat antara bank guna memperlancar lalu lintas pembayaran giro dalam satu wilayah kliring. Peserta kliring adalah bank-bank umum baik swasta maupun pemerintah yang berada dalam satu wilayah kliring, dengan biaya murah kompetitif dan proses yang cepat.

3. BSG Debit

BSG Debit merupakan pengembangan fungsi ATM menjadi alat pembayaran menggunakan kartu yang diterbitkan oleh bank serta mengacu pada saldo tabungan pada bank penerbit. Kartu EBC ini dapat digunakan untuk transaksi pada mesin BSGatm dan mesin Electronic Data Capture (EDC) untuk transaksi pembelian pada merchant.

4. BSGUSSD

BSGUSSD merupakan salah satu teknologi pesan layanan singkat yang dimiliki oleh Bank SulutGo bekerjasama dengan jaringan GSM. BSGUSSD digunakan untuk mengakses layanan perbankan BSG melalui layanan telepon *141*127# dari perangkat ponsel.

5. BSG Touch

BSG Touch merupakan aplikasi pada ponsel pintar (smartphone) yang dapat digunakan untuk bertransaksi perbankan dengan jaringan internet sebagai koneksinya

6. BSG Direct

BSG Direct atau Internet Banking Corporate/ Non Perorangan merupakan fasilitas e-banking untuk nasabah corporate (perusahaan/institusi) sehingga dapat melakukan pengelolaan kas perusahaan secara online dan realtime dimana saja dan kapan saja.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAAN TEMUAN PENELITIAN

5.1 TEMUAN PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif dengan pengumpulan data langsung di lapangan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis untuk memberikan gambaran dan penjelasan berdasarkan hasil wawancara dengan enam informan, yaitu dua perwakilan Bank Sulutgo (BSG), tiga pelaku UMKM di Pasar Bersehati, dan seorang pengelola pasar. Semua informasi yang diperoleh berhubungan dengan masalah yang telah diidentifikasi dan menjadi fokus utama maupun sekunder dalam penelitian ini.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) oleh Bank Sulutgo (BSG) dalam rangka mendukung perkembangan UMKM di Pasar Bersehati Manado. Data dikumpulkan dengan melakukan wawancara mendalam terhadap tiga kelompok informan: Bank Sulutgo sebagai penyedia KUR, para pedagang UMKM yang menerima KUR di Pasar Bersehati, dan pengelola pasar. Data yang didapatkan kemudian dianalisis berdasarkan tiga aspek utama penelitian: total KUR yang disalurkan, proses penyaluran, dan peningkatan penjualan UMKM.

Temuan yang didapat dari penelitian lapangan dijelaskan dan dianalisis untuk mencapai kesimpulan serta memberikan rekomendasi terkait pelaksanaan penelitian ini. Tujuan khusus dari penelitian ini meliputi: mengidentifikasi jumlah pedagang yang memperoleh KUR dari BSG di Pasar Bersehati dan mengevaluasi

prosedur penyaluran KUR oleh BSG kepada UMKM di Pasar Bersehati, serta membandingkan perubahan omzet UMKM sebelum dan sesudah menerima KUR.

5.1.1 Sub Fokus Jumlah KUR Yang Disalurkan

Berdasarkan percakapan dengan ibu Fitri, yang menjabat sebagai Pimdept/ Pimpinan Departemen di kredit Komersial di BSG, diketahui bahwa BSG telah berhasil menyalurkan KUR sebesar Rp850 miliar kepada lebih dari 15.000 debitur yang merupakan pelaku UMKM di Sulawesi Utara dan Gorontalo hingga akhir tahun 2025. Total tersebut mencakup berbagai kategori KUR, seperti KUR Mikro, KUR Kecil, dan KUR Khusus.

Data perkembangan penyaluran KUR menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Pada tahun 2022, BSG berhasil menyalurkan KUR sebesar Rp 180 miliar, kemudian menjadi Rp 188 miliar pada tahun 2023, dan kemudian meningkat signifikan menjadi 200.1 miliar di 2024, target tahun 2025 ditetapkan sebesar Rp 160 miliar. Hingga juni 2025, pencapaian penyaluran KUR sudah mencapai 83% dari target atau sekitar Rp 80 miliar.

Khusus untuk Pasar Bersehati, dari sekitar 2.800 pedagang yang ada, baru sekitar 180 pedagang atau 6,4% yang telah menerima KUR BSG. Angka ini menunjukkan bahwa penyaluran KUR di Pasar Bersehati masih jauh dari optimal dan memiliki potensi pengembangan yang sangat besar.

Rendahnya penetrasi KUR di Pasar Bersehati disebabkan oleh beberapa faktor utama. Pertama, masih banyak pedagang yang belum mengetahui tentang program KUR dan manfaatnya. Kedua, adanya ketakutan terhadap prosedur bank yang dianggap rumit dan berbelit-belit. Ketiga, mayoritas pedagang tidak memiliki

administrasi usaha yang tertib, seperti pencatatan keuangan sederhana yang diperlukan sebagai persyaratan pengajuan. Keempat, masih adanya stigma negatif bahwa kredit bank itu sulit diakses dan memiliki bunga yang mahal.

Data dari pengelola pasar juga mengkonfirmasi bahwa meskipun sekitar 40% pedagang sudah pernah mendengar tentang KUR, namun yang benar-benar memahami prosedur dan persyaratan hanya sekitar 15%. Hal ini menunjukkan masih adanya gap informasi yang signifikan antara sosialisasi dan pemahaman yang mendalam tentang program KUR.

5.1.2 Sub Fokus Prosedur Penyaluran KUR BSG

1. Tahapan Prosedur Pengajuan KUR

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan dari pihak BSG sendiri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSG telah menerapkan prosedur penyaluran KUR yang relatif sederhana dan terstandarisasi. Berdasarkan informasi dari pihak bank, tahapan prosedur pengajuan KUR meliputi:

1. **Tahap Persiapan Dokumen:** Calon debitur menyiapkan dokumen yang diperlukan berupa KTP, Kartu Keluarga, dan surat keterangan usaha dari kelurahan. Untuk KUR Mikro hingga Rp > Rp. 10 juta s/d Rp. 100 juta, dokumen yang diperlukan sangat minimal, sedangkan untuk KUR di atas Rp 100 juta ditambah dengan SIUP, TDP, dan laporan keuangan sederhana.
2. **Tahap Aplikasi:** Calon debitur datang ke bank untuk mengisi formulir aplikasi kredit.

3. **Tahap Survei:** Tim survei BSG melakukan kunjungan ke tempat usaha dalam waktu 3 hari untuk melakukan analisis kelayakan usaha dan kemampuan bayar.
4. **Tahap Analisis:** Bank melakukan analisis berdasarkan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) dengan fokus utama pada kemampuan bayar dari omzet harian usaha.
5. **Tahap Keputusan:** Keputusan kredit diumumkan dalam waktu 5-7 hari kerja.
6. **Tahap Pencairan:** Jika disetujui, dilakukan penandatanganan akad kredit dan pencairan dana maksimal 2 hari setelah akad.

Total waktu dari aplikasi hingga pencairan dana maksimal 14 hari kerja. Berdasarkan pengalaman pedagang yang diwawancarai, prosedur ini dinilai cukup mudah meskipun terdapat beberapa kendala administratif, terutama dalam pembuatan surat keterangan usaha dari kelurahan.

2. Persyaratan Dokumen

Untuk KUR Mikro dengan plafon > Rp. 10 juta s/d Rp. 100 juta, persyaratan dokumen yang dibutuhkan cukup sederhana, yaitu: fotocopy KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, surat keterangan usaha dari kelurahan, dan fotocopy rekening tabungan 3 bulan terakhir (jika ada). Untuk KUR dengan plafon di atas Rp 100 juta, ditambahkan persyaratan SIUP dan TDP, serta laporan keuangan sederhana.

Meskipun persyaratan dokumen relatif sederhana, dalam praktiknya pedagang masih mengalami kesulitan terutama dalam pembuatan surat

keterangan usaha dari kelurahan. Hal ini disebabkan kebanyakan pedagang tradisional tidak terbiasa dengan urusan administrasi formal dan tidak memiliki dokumen legalitas usaha yang lengkap.

3. Penilaian Kelayakan Usaha

BSG menerapkan prinsip 5C dalam menilai kelayakan usaha calon debitur, yaitu: Character (karakter dan reputasi), Capacity (kemampuan bayar dari cash flow usaha), Capital (modal sendiri), Collateral (jaminan, meskipun untuk KUR Mikro tidak wajib), dan Condition (kondisi usaha dan pasar). Aspek yang paling ditekankan adalah kemampuan bayar dari omzet harian usaha, mengingat karakteristik UMKM yang lebih mengandalkan cash flow harian.

4. Pengalaman Pedagang Dalam Proses Pengajuan

Berdasarkan wawancara dengan pedagang penerima KUR, pengalaman mereka dalam proses pengajuan cukup bervariasi. Ibu Maria Alasan mengungkapkan bahwa prosedur pengajuan relatif mudah, namun kesulitan terbesar adalah dalam pembuatan surat keterangan usaha dari kelurahan yang memerlukan waktu dan biaya administrasi tambahan.

Bapak Minabari menyatakan bahwa prosedur sudah cukup mudah dengan petugas bank yang sabar menjelaskan, namun proses survei dianggap agak ketat karena petugas bank tidak hanya mengunjungi tempat usaha tetapi juga menanyakan informasi kepada tetangga sekitar.

Ibu Lilis Audia mengalami kesulitan terutama dalam urusan administrasi karena tidak terbiasa dengan prosedur bank, namun mendapat bantuan dari keluarga untuk menyelesaikan persyaratan dokumen.

5.1.3 Sub Fokus Peningkatan Omzet UMKM

1. Manfaat KUR Terhadap Modal Usaha

Dari wawancara terhadap informan menunjukkan bahwa KUR memberikan manfaat yang signifikan terhadap peningkatan modal usaha pedagang. Ibu Maria Alasan yang menerima KUR sebesar Rp 25 juta menggunakan Rp 15 juta untuk menambah modal pembelian sayur dan buah, serta Rp 10 juta untuk renovasi kios dan pembelian kulkas. Investasi ini memungkinkan diversifikasi produk dan peningkatan kualitas penyimpanan barang dagangan.

Bapak Minabari dengan KUR Rp 35 juta menggunakannya sebagian besar untuk menambah stok sepatu dan sandal dari supplier Jakarta dan Bandung, serta membeli etalase baru dan renovasi kios. Penggunaan dana ini memungkinkan peningkatan variasi produk dan daya tarik kios.

Ibu Lilis Audia yang menerima KUR Rp 50 juta menggunakan seluruh dana untuk menambah stok barang dagangan dan sebagian untuk kredit motor sebagai penunjang aktivitas usaha. Dana yang lebih besar memungkinkan peningkatan kapasitas usaha yang lebih signifikan.

2. Peningkatan Omzet Harian Dan Bulanan

Data peningkatan omzet dari ketiga informan pedagang menunjukkan hasil yang sangat positif:

Ibu Maria Alasan (Pedagang Sembako):

- Omzet harian sebelum KUR: Rp 800.000 - Rp 1.200.000
- Omzet harian setelah KUR: Rp 1.500.000 - Rp 2.000.000

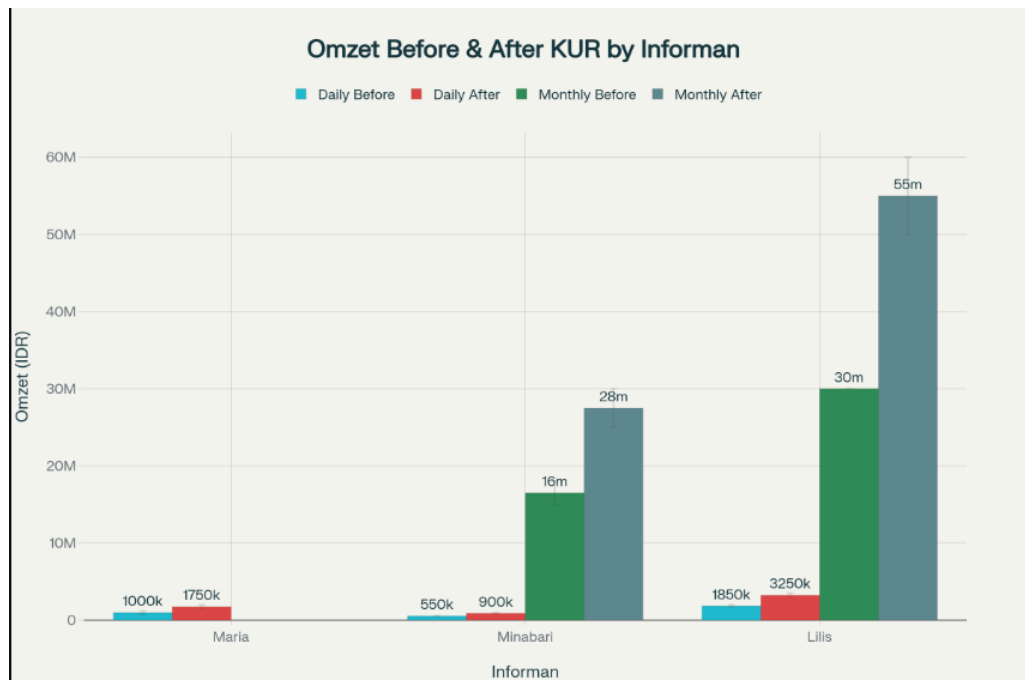
- Peningkatan omzet harian: 66,7%
- Keuntungan bersih harian sebelum KUR: Rp 200.000
- Keuntungan bersih harian setelah KUR: Rp 350.000
- Peningkatan keuntungan bersih: 75%

Bapak Minabari (Pedagang Sepatu):

- Omzet harian sebelum KUR: Rp 500.000 - Rp 600.000
- Omzet harian setelah KUR: Rp 800.000 - Rp 1.000.000
- Omzet bulanan sebelum KUR: Rp 15.000.000 - Rp 18.000.000
- Omzet bulanan setelah KUR: Rp 25.000.000 - Rp 30.000.000
- Peningkatan omzet bulanan: 66,7%

Ibu Lilis Audia (Pedagang Bawang):

- Omzet harian sebelum KUR: Rp 1.700.000 - Rp 2.000.000
- Omzet harian setelah KUR: Rp 3.000.000 - Rp 3.500.000
- Omzet bulanan sebelum KUR: Rp 30.000.000
- Omzet bulanan setelah KUR: Rp 50.000.000 - Rp 60.000.000
- Peningkatan omzet bulanan: 83,3%



Sumber:Olah Data

Gambar 4. 3 visualisasi peningkatan

3. Hal-Hal yang membuat peningkatan omzet

Dari hasil penelitian ada beberapa hal yang membuat peningkatan Omzet mengidentifikasi beberapa aspek utama:

Peningkatan Kapasitas Stok: Dengan modal yang lebih besar, pedagang dapat menyediakan stok barang yang lebih banyak dan beragam, sehingga dapat melayani permintaan pelanggan yang lebih luas.

Kemampuan Melayani Pesanan Besar: Modal yang mencukupi memungkinkan pedagang untuk menerima dan memenuhi pesanan dalam jumlah besar yang sebelumnya tidak dapat dilayani karena keterbatasan modal.

Perbaikan Fasilitas Usaha: Investasi dalam renovasi kios, pembelian kulkas, etalase, dan peralatan lainnya meningkatkan daya tarik dan efisiensi operasional usaha.

Pengurangan Kehabisan Stok: Dengan modal yang cukup, pedagang tidak lagi mengalami kehabisan stok di siang hari, sehingga dapat melayani pelanggan sepanjang jam operasional.

Peningkatan Kualitas Pelayanan: Tambahan tenaga kerja dan peralatan memungkinkan pelayanan yang lebih cepat dan efisien kepada pelanggan.

5.2 Pembahasan Temuan Penelitian

5.2.1 Sub Fokus Jumlah KUR Yang Disalurkan

1. Pencapaian Penyaluran KUR

Pencapaian penyaluran KUR BSG secara keseluruhan menunjukkan kinerja yang positif dengan total Rp 850 miliar kepada 15.000 debitur UMKM. Trend peningkatan penyaluran dari Rp 180 miliar (2022) menjadi Rp 188 miliar (2023) kemudian meningkat 200.1 miliar (2024) dan target tahun (2025) 160 miliar, menunjukkan komitmen bank dalam mendukung sektor UMKM. Pencapaian 83% dari target hingga juni 2025 mengindikasikan bahwa BSG kemungkinan akan mencapai atau bahkan melampaui target tahunan.

Peningkatan penyaluran ini sejalan dengan kebijakan pemerintah dalam mendorong inklusi keuangan dan pemberdayaan UMKM sebagai tulang punggung ekonomi nasional. Data ini juga menunjukkan bahwa BSG sebagai bank daerah telah berperan aktif dalam mengimplementasikan program pemerintah pusat di tingkat regional.

2. Gap Penyaluran KUR Di Pasar Bersehati

Meskipun secara keseluruhan proses KUR BSG tampak sangat baik, tingkat penetrasi di Pasar Bersehati masih relatif rendah. Hanya 6,4% pedagang

(180 dari 2.800) yang telah menerima KUR, yang menunjukkan adanya kesenjangan yang lebar antara kemungkinan penerbitan dan realisasinya.

Rendahnya tingkat penetrasi pasar ini menjadi perhatian serius karena Pasar Bersehati, salah satu pasar tradisional terbesar di Manado, memiliki potensi yang sangat besar bagi usaha kecil dan menengah. Analisis penyebab rendahnya penetrasi pasar ini menunjukkan bahwa masalah utamanya lebih terletak pada rendahnya kapasitas atau kemauan bank untuk memberikan kredit, bukan pada kapasitas atau kemauan bank dalam menyalurkan kredit. Permintaan dari pedagang disebabkan oleh beberapa kendala.

3. Potensi Peningkatan Penyaluran

Di luar pedagang kaki lima, masih terdapat banyak peluang pasar untuk KUR dengan 2.800 pedagang tetap di Bersehati. Dengan rata-rata maksimum Rp30 juta, jika separuh pedagang memenuhi persyaratan dan ingin mengajukan KUR, total penyaluran di pasar Bersehati dapat mencapai Rp42 miliar. Dengan beberapa tantangan yang telah diatasi, peluang ini menunjukkan bahwa pasar Bersehati dapat secara signifikan membantu memenuhi target penyaluran KUR BSG di tahun-tahun mendatang.

5.2.2 Sub Fokus Prosedur Penyaluran KUR

1. Efektivitas prosedur yang ditetapkan

Dengan batas waktu maksimal 14 hari kerja dari pengajuan hingga pencairan, proses yang dibuat oleh BSG untuk pengajuan pinjaman KUR dirancang agar mudah dan efisien. Komitmen bank dalam menyediakan layanan

yang cepat dan transparan terlihat melalui tujuh langkah dengan rincian jadwal untuk setiap tahap.

Sejalan dengan usaha bank untuk memenuhi kebutuhan khusus UKM, yang biasanya tidak memiliki sistem administrasi yang baik, penyesuaian syarat dokumen—terutama untuk KUR Mikro—juga menggambarkan hal ini. Dengan fokus pada kemampuan membayar berdasarkan arus kas harian, penerapan prinsip 5C dalam penilaian kredit juga menunjukkan keunikan dari bisnis pedagang pasar.

2. Kendala dalam implementasi prosedur

Meskipun langkah-langkah telah dibuat lebih mudah, masih ada tantangan dalam pelaksanaannya di sisi pedagang. Tantangan utama adalah mempersiapkan dokumen yang diperlukan, terutama untuk pendaftaran usaha di tingkat kelurahan. Pedagang seperti Ibu Maria Alasan mengalami kesulitan karena harus pergi ke kelurahan beberapa kali, yang mengakibatkan biaya administrasi tambahan.

Tantangan lain Adalah minimnya pemahaman pedagang mengenai prosedur bank. Pedagang seperti ibu lilis audia memerlukan bantuan dari keluarga untuk menyelesaikan urusan adminitratif ini menunjukan perlunya dukungan yang lebih kuat dari Bank atau Lembaga terkait lainnya.

Ketatnya prosedur survei yang dianggap beberapa pedagang juga menimbulkan keraguan. Meskipun penilaian risiko mengharuskan survei, pelaksanaannya harus dilakukan dengan cara yang lebih ramah sehingga calon peminjam merasa tidak nyaman.

3. Persepsi Pedagang Terhadap Prosedur

Umumnya, para pedagang yang telah memanfaatkan KUR memberikan respons positif terhadap langkah-langkah yang diterapkan. Mereka merasa langkah-langkah tersebut tidak terlalu sulit, dan petugas bank dengan sabar dan ramah menjelaskannya. Namun, umpan balik ini bertujuan untuk mempercepat proses dan mempererat hubungan dengan masyarakat.

Perspektif positif ini cukup penting karena dapat menarik pedagang lain melalui rekomendasi dari mulut ke mulut yang mungkin masih ragu untuk menggunakan KUR. Namun, hal ini perlu diimbangi dengan kampanye informasi yang lebih komprehensif untuk menjangkau pedagang yang masih belum memahami prosedur KUR yang sederhana.

5.2.3 sub fokus peningkatan omzet UMKM

1. Manfaat KUR Terhadap Kinerja Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa KUR memiliki manfaat yang signifikan terhadap pertumbuhan kinerja usaha para pedagang di Pasar Bersehati. Ketiga pedagang yang diobservasi mengalami kenaikan omzet yang cukup besar, dengan rata-rata peningkatan setiap harinya berkisar antara 60 hingga 85 persen.

Kenaikan omzet ini tidak hanya berdampak pada peningkatan penjualan, tetapi juga pada keberagaman produk dan peningkatan pelayanan. Ini menunjukkan bahwa KUR tidak hanya berfungsi sebagai sumber dana, tetapi juga sebagai pendorong yang mengubah pedagang menjadi usaha yang lebih profesional dan bersaing.

2. Faktor-faktor pendorong peningkatan Omzet

Analisis terhadap faktor-faktor yang mendorong peningkatan Omzet mengidentifikasi beberapa aspek kunci:

Peningkatan Kapasitas Operasional: Dengan adanya modal yang lebih besar, para pedagang mampu memperluas kapasitas operasionalnya melalui penambahan stok barang, diversifikasi produk, serta peningkatan frekuensi pengadaan barang. Kondisi ini memungkinkan pedagang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan memanfaatkan peluang penjualan yang sebelumnya belum tergarap.

Investasi dalam infrastruktur usaha: Memanfaatkan sebagian dana KUR untuk renovasi kios, pembelian peralatan seperti kulkas dan etalase, serta peningkatan tampilan kios secara keseluruhan merupakan contoh investasi infrastruktur bagi bisnis. Investasi infrastruktur ini memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional dan daya tarik. Investasi infrastruktur ini memiliki dampak positif jangka panjang dengan meningkatkan produktivitas perusahaan.

Peningkatan kualitas pelayanan: Dengan modal yang memadai, peritel dapat meningkatkan kualitas layanan mereka melalui ketersediaan inventaris yang stabil, waktu pengiriman yang lebih cepat, dan kemampuan memenuhi pesanan dalam jumlah besar. Faktor-faktor ini berperan penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat loyalitas pelanggan.

5.3 Implementasi Temuan Penelitian

Hasil penelitian tentang penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank SulutGo (BSG) kepada pelaku UMKM di Pasar Bersehati Manado menunjukkan bahwa ada beberapa langkah praktis yang dapat dilakukan untuk membuat proses penyaluran KUR menjadi lebih efisien dan memberikan manfaat yang lebih besar kepada UMKM di wilayah ini.

5.3.1 Peningkatan Sosialisasi Dan Edukasi Program KUR

Temuan penelitian menunjukkan bahwa salah satu kendala utama rendahnya penyerapan KUR di pasar Bersehati adalah kurangnya pemahaman dan pengetahuan pedagang tentang program KUR dan prosedurnya. Oleh karena itu, Bank SulutGo (BSG) perlu mengintensifkan upaya penyadaran dan edukasi kepada UMKM, terutama di pasar tradisional, dengan menggunakan metode yang mudah dipahami dan disesuaikan dengan karakteristik pedagang. Sosialisasi dapat dilakukan melalui pelatihan, penyuluhan, dan kolaborasi dengan pengelola pasar dan komunitas pedagang untuk memastikan informasi sampai ke tingkat paling bawah. Lebih lanjut, edukasi juga perlu mencakup penjelasan tentang prosedur dan manfaat yang sederhana untuk mengurangi stigma negatif terkait pinjaman bank.

5.3.2 Penyederhanaan Dan Pendampingan Prosedur Pengajuan KUR

Meskipun proses penyaluran KUR oleh Bank SulutGo (BSG) cukup mudah dan mengikuti prosedur standar, masih ada masalah administratif, terutama dalam memperoleh surat keterangan usaha dari kelurahan dan dokumen lain yang diperlukan. Berdasarkan informasi yang diperoleh,

disarankan agar BSG memberikan dukungan khusus bagi para calon debitur UMKM dalam menyiapkan berkas yang diperlukan, misalnya melalui layanan konsultasi dan pembimbingan yang dapat diakses di gerai layanan atau oleh tim khusus di lapangan. Di samping itu, kerjasama dengan pemerintah daerah juga perlu ditingkatkan agar proses administrasi di kelurahan untuk pelaku UMKM bisa lebih cepat. Penyederhanaan prosedur yang memperhatikan keadaan fisik dan kemampuan administratif para pedagang tradisional juga bisa menjadi langkah yang strategis, sehingga proses pengajuan tidak menjadi rumit dan memberatkan.

5.3.3 Optimalisasi Penyaluran Berdasarkan Kebutuhan Modal Usaha

Hasil penelitian yang menunjukkan adanya kenaikan pendapatan dan performa bisnis setelah menerima KUR menunjukkan bahwa pinjaman ini digunakan secara optimal untuk meningkatkan kapasitas usaha dan memperbaiki fasilitas kios. Oleh karena itu, Bank SulutGo (BSG) harus terus melakukan evaluasi yang teliti terhadap karakteristik dan kebutuhan setiap UMKM supaya batas kredit yang diberikan sesuai dengan potensi dan kebutuhan riil usaha mereka. Metode pemberian kredit yang disesuaikan ini diharapkan dapat memaksimalkan penggunaan dana KUR serta menekan risiko kredit macet. Di samping itu, dukungan dalam manajemen modal dan penggunaan dana juga sebaiknya menjadi bagian penting dari program agar dampak peningkatan usaha dapat bertahan dalam jangka panjang.

5.3.4 penguatan monitoring dan evaluasi

Untuk memastikan kualitas portofolio pinjaman dan memastikan KUR memberikan manfaat optimal bagi UMKM, BSG perlu meningkatkan sistem pemantauan dan evaluasi pasca-pencairan. Pendekatan ini dapat mencakup kunjungan rutin kepada para pemangku kepentingan UMKM, pemantauan kinerja bisnis, dan pembinaan manajemen keuangan. Hal ini penting untuk mengidentifikasi masalah sejak dini dan menawarkan solusi cepat, serta meningkatkan disiplin pembayaran pinjaman. Pemantauan yang efektif juga dapat memperkuat reputasi dan kepercayaan nasabah BSG sebagai lembaga keuangan yang berkomitmen pada pengembangan usaha kecil dan menengah.

Pelaksanaan keseluruhan dari hasil ini dimaksudkan untuk memperbaiki efisiensi dalam penyaluran kredit KUR oleh Bank SulutGo kepada UMKM di pasar Bersehati, agar program ini dapat memberi manfaat yang lebih signifikan terhadap pengembangan usaha kecil dan menengah serta pertumbuhan ekonomi di Kota Manado terutama di para pelaku pedagang di pasar bersehati.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian dan analisis penyaluran kredit Usaha Rakyat (KUR) oleh Bank SulutGo (BSG) untuk mendukung perkembangan UMKM di pasar Bersehati Manado, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penyaluran kredit UKM BSG menunjukkan tren positif, dengan total volume penyaluran sebesar Rp850 miliar kepada sekitar 15.000 debitur UMKM di wilayah Sulawesi Utara dan Gorontalo. Namun, tingkat penetrasi KUR di pasar Bersehati masih relatif rendah, yaitu sekitar 6,4% dari seluruh pedagang, menunjukkan potensi besar untuk peningkatan penyaluran kredit di masa mendatang.
2. Proses pengalokasian KUR yang dilakukan oleh BSG termasuk mudah dan efektif, dengan waktu pencairan paling lama 14 hari kerja. Evaluasi kelayakan usaha menerapkan prinsip 5C yang menitikberatkan pada kemampuan pembayaran berdasar pendapatan harian UMKM, yang sudah sejalan dengan sifat usaha mikro di pasar tradisional. Namun, masalah administratif, terutama dalam pengeluaran surat keterangan usaha di tingkat kelurahan, tetap menjadi penghalang utama bagi pelaku UMKM.
3. Para penerima KUR di Pasar Bersehati mengalami peningkatan yang signifikan dalam omzet usaha, dengan pertumbuhan omzet harian mencapai antara 60% hingga 85%. Dana KUR digunakan untuk menambah kapasitas stok, memperbaiki fasilitas usaha, dan meningkatkan kualitas layanan, yang

secara keseluruhan berdampak positif terhadap perkembangan usaha dan peningkatan pendapatan.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil yang didapat, penulis menyampaikan sejumlah saran kepada Bank SulutGo, pelaku usaha kecil dan menengah, serta pihak-pihak lain yang berkepentingan sebagai berikut:

(1) Peningkatan Sosialisasi dan Edukasi KUR

Mengintensifkan program sosialisasi dan kesadaran yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik pedagang tradisional di Pasar Bersehati untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang manfaat dan prosedur KUR. Memanfaatkan media yang mudah diakses dan dipahami, seperti pelatihan langsung, konsultasi dengan komunitas pedagang, dan digitalisasi informasi yang mudah. Melibatkan pengelola pasar dan komunitas pedagang untuk memperluas jangkauan informasi.

(2) Pendampingan dan Penyederhanaan Prosedur Pengajuan

Memberikan saran dan dukungan kepada calon peminjam UMKM dalam mempersiapkan dokumen administrasi, terutama dalam mempersiapkan surat keterangan usaha di tingkat kota. Meningkatkan kerja sama antara Bank SulutGo dan pemerintah daerah untuk mempercepat proses administrasi di tingkat kota dan menyederhanakan pemrosesan dokumen. Menyederhanakan prosedur administrasi tanpa mengabaikan penilaian risiko untuk mengurangi hambatan bagi UKM yang belum terbiasa dengan administrasi formal.

(3) Optimalisasi Penyaluran Kredit Berdasarkan Kebutuhan Usaha

Menyesuaikan limit kredit KUR dengan kebutuhan modal dan potensi aktual masing-masing UMKM untuk memastikan pemanfaatan dana yang diberikan secara optimal dan meminimalkan risiko gagal bayar pinjaman. Adopsi analisis data terhadap karakteristik usaha dan pola penggunaan dana agar program lebih tepat sasaran dan memberikan dampak optimal terhadap pertumbuhan usaha.

(4) Membangun kepercayaan dan sikap positif terhadap pinjaman bank

Luncurkan kampanye untuk melawan stigma negatif seputar pinjaman bank, dengan menekankan suku bunga rendah, prosedur yang mudah, dan manfaat jangka panjang KUR bagi UKM. Perkuat layanan pelanggan yang ramah dan responsif agar calon peminjam merasa nyaman dan percaya diri dalam mengakses KUR.

(5) Memperkuat pemantauan dan evaluasi pasca-pencairan

Meningkatkan sistem pemantauan berkelanjutan penggunaan dana KUR melalui kunjungan rutin dan konsultasi bisnis. Menggunakan analitik data berbasis AI untuk memprediksi potensi risiko gagal bayar pinjaman dan menerapkan langkah-langkah mitigasi dini. Sediakan program pendampingan lanjutan untuk membantu UMKM mengelola modal dan mengembangkan bisnis secara profesional

Daftar pustaka

- Ariesa, Y., Ginting, E. P. B., & Silitonga, A. N. (2024). Analisis perbandingan pembiayaan kredit usaha rakyat (KUR) dalam bank konvensional dan bank syariah terhadap UMKM (Studi kasus UMKM Medan). *Jurnal Ekonomika dan Bisnis (JEBS)*, 4(5), 837–841. DOI: [10.47233/jebs.v4i5.1998](https://doi.org/10.47233/jebs.v4i5.1998)
- Anugrah, D. (2021). Dampak Kredit Usaha Rakyat Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 145-162.
- Badan Pusat Statistik Kota Manado. (2024). *Produk Domestik Regional Bruto Kota Manado Menurut Lapangan Usaha 2019-2023*. BPS Kota Manado.
- Bujung, Angeline Febiola, DANDY J. MANUMPIL, and WULANDARI P. PELLAE. ANALISIS SISTEM IMPLEMENTASI PENGENDALIAN INTERNAL DALAM PEMBERIAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO PADA PT BANK BRI UNIT MANADO SELATAN. Diss. Politeknik Negeri manado, 2024.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank Group.
- Irfinanda, N. (2020). Analisis KUR dan UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 45-53.
- Kurniati, D. (2025, 9 Maret). Dorong Pertumbuhan Ekonomi, Pemerintah Siap Optimalkan Penyaluran KUR
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2025). Mendorong Pertumbuhan Ekonomi lewat KUR dan Insentif UMKM.
- Laporan Tahunan Bank SulutGo, 2023. "Penyaluran KUR dan Dampaknya Terhadap UMKM di Sulawesi Utara".
- Lambajang, S. M. (2025). Analisis Risiko Kredit pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Regional*, 12(1), 78-95.
- Pratama, H. (2020). Implementasi KUR di Lembaga Keuangan Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, 3(4), 112-125.

- Parlementaria. (2025, 14 April). Dukungan Himbara untuk Penyaluran KUR bagi UMKM di Jawa Timur Harus Diperkuat*
- Runtuwarow, H. V., Mandagi, D. W., & Tumewu, F. J. (2024). Implementasi Kebijakan Kredit Usaha Rakyat dalam Pemberdayaan UMKM di Sulawesi Utara. Jurnal Administrasi Publik, 15(3), 234-248.*
- Suryani, E., Wahyulina, S., & Hidayati, S. A. (2019). Akses usaha kecil dan mikro (UKM) terhadap kredit usaha rakyat (KUR) dan dampaknya terhadap perkembangan usaha: Kasus ukm di kota Mataram. Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora, 5(2), 186-202.*
- Susanto, A. H. (2025). Pentingnya Keuangan Inklusif dalam Pengentasan Kemiskinan dan Pemerataan Ekonomi melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Diakses dari kur.ekon.go.id*
- Suginam et al. (2021). Efektivitas Penyaluran KUR untuk Pengembangan UMKM. Jurnal EKUITAS.*
- Safitrah, M. (2020). Tujuan Pengembangan Program Kredit Usaha Rakyat di Indonesia. Jurnal Manajemen dan Kebijakan Publik, 6(1), 14-22.*
- Ulfa, M., & Mulyadi, M. (2020). Analisis dampak kredit usaha rakyat pada sektor Usaha Mikro terhadap penanggulangan kemiskinan di Kota Makassar. Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial, 11(1), 17-28.*
- Wardira, I. (2020). Kredit Usaha Rakyat sebagai Solusi Pembiayaan untuk UMKM. Jurnal Keuangan dan Perbankan, 10(2), 90-101.*
- Walansendow, Agustinus, and Muhammad Kappa Bakary. "PENDAMPINGAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DAN LITERASI KEUANGAN BAGI PEGIAT UMKM KELURAHAN KAIRAGI SATU KECAMATAN MAPANGET." MANAJEMEN ADMINISTRASI BISNIS DAN PEMASARAN 6.1 (2024): 9-19.*

Lampiran 1 wawancara pihak Bank

A. WAWANCARA UNTUK PIHAK BANK SULUTGO (BSG)

Identitas Informan: 1

- Nama: Ibu Fitri
- Jabatan: Pimdpt KMK
- Lama Kerja di BSG: 15
- Tanggal Wawancara: 1 September

1. Penyaluran KUR Secara Umum:

- Berapa total jumlah KUR yang telah disalurkan BSG hingga saat ini?
 ⇒ Sampai dengan juni 2025, BSG telah menyalurkan KUR sekitar Rp 850 miliar kepada lebih dari 15.000 debitur UMKM di seluruh Sulawesi Utara dan Gorontalo. Jumlah ini sudah dengan KUR Mikro, KUR Kecil, dan KUR Khusus."
- Bagaimana perkembangan penyaluran KUR dari tahun ke tahun?
 ⇒ "Trend penyaluran KUR cukup positif. Tahun 2022 kami salurkan Rp 180 miliar, 2023 meningkat menjadi Rp 188 miliar, di tahun 2024 jadi 200,1 miliar dan target 2025 adalah Rp 160 miliar. Peningkatan ini didorong oleh awareness masyarakat yang semakin baik dan dukungan program pemerintah."
- Berapa target penyaluran KUR yang ditetapkan untuk tahun ini dan apakah tercapai?
 ⇒ Target 2025 adalah Rp 160 miliar, sampai juni sudah tercapai 83% atau sekitar Rp 80 miliar. Kendala utama adalah musim, dimana semester kedua biasanya lebih lambat karena faktor cuaca yang mempengaruhi aktivitas usaha."

2. Penyaluran KUR Khusus untuk UMKM Pasar Bersehati:

- Berapa jumlah pedagang di Pasar Bersehati yang telah menerima KUR?
 ⇒ Dari sekitar 2.800 pedagang di Pasar Bersehati, baru sekitar 180 pedagang atau 6,4% yang sudah menerima KUR. Ini memang masih jauh dari potensi yang ada

- Mengapa jumlah penyaluran KUR ke pedagang Pasar Bersehati masih belum optimal?
 - ⇒ Ada beberapa faktor: pertama, masih banyak pedagang yang belum tahu tentang KUR. Kedua, ketakutan terhadap prosedur bank yang dianggap ribet. Ketiga, banyak pedagang yang tidak memiliki administrasi usaha yang tertib, seperti catatan keuangan sederhana. Keempat, ada stigma bahwa kredit bank itu sulit dan mahal

II. PROSEDUR PENYALURAN KUR

4. Tahapan Prosedur:

- Bisa dijelaskan secara detail tahapan prosedur pengajuan KUR dari awal hingga pencairan?
 - ⇒ Prosedurnya cukup sederhana:
 1. Calon debitur datang ke bank dengan membawa KTP, KK, dan surat keterangan usaha
 2. Mengisi formulir aplikasi
 3. Tim survei kami akan melakukan kunjungan ke tempat usaha dalam 3 hari
 4. Analisis kelayakan usaha dan kemampuan bayar
 5. Keputusan kredit dalam 5-7 hari kerja
 6. Jika disetujui, penandatanganan akad kredit
 7. Pencairan dana maksimal 2 hari setelah akad

Total waktu dari aplikasi hingga cair maksimal 14 hari kerja."

- Dokumen apa saja yang harus disiapkan calon debitur UMKM?
 - ⇒ Untuk KUR Mikro sampai Rp 50 juta, dokumen sangat sederhana:
 - a. Fotocopy KTP suami istri
 - b. Fotocopy Kartu Keluarga

- c. Surat keterangan usaha dari kelurahan
- d. Fotocopy rekening tabungan 3 bulan terakhir (jika ada)
- e. Untuk KUR di atas Rp 50 juta, ditambah SIUP dan TDP, serta laporan keuangan sederhana."
- Bagaimana BSG menilai kelayakan usaha calon debitur UMKM?
 - ⇒ Penilaian kami fokus pada 5C: Character (karakter dan reputasi), Capacity (kemampuan bayar dari cash flow usaha), Capital (modal sendiri), Collateral (jaminan, meski untuk KUR Mikro tidak wajib), dan Condition (kondisi usaha dan pasar). Yang paling penting adalah kemampuan bayar dari omzet harian usaha

IV. MONITORING DAN EVALUASI

- Bagaimana BSG melakukan monitoring terhadap penggunaan dana KUR?
 - ⇒ Kami melakukan monitoring berlapis:
 1. Monitoring administratif melalui laporan bulanan debitur
 2. Kunjungan lapangan tim marketing minimal 3 bulan sekali
 3. Monitoring melalui sistem pembayaran angsuran
 4. Program pendampingan UMKM bekerjasama dengan Dinas Koperasi
 Dari monitoring ini, kami lihat tingkat NPL KUR di BSG masih di level 2,8%, masih dalam batas wajar."

Lampiran 2 wawancara pihak UMKM Pasar Bersehati

B. PANDUAN WAWANCARA UNTUK PEDAGANG UMKM PASAR BERSEHATI

Identitas Informan: 2

- Nama: Ibu maria Alasan
- Jenis Usaha: pedagang sembako
- Lama Berdagang: 10 tahun
- Status KUR: penerima KUR
- Tanggal Wawancara: 01 September

I. PROFIL USAHA DAN AKSES PEMBIAYAAN

1. Profil Usaha:

- Bisa ceritakan jenis dagangan dan berapa lama sudah berdagang?
 - ⇒ Saya jual bahan-bahan sembako di pasar jengki ini sudah 12 tahun di Pasar Bersehati. Mulai dari minyak, beras, rokok, dan bahan-bahan makanan lainnya . Dulu mulai dengan modal Rp 2 juta dari tabungan sendiri, sekarang modal kerja saya sudah sekitar Rp 15 juta."
- Dari mana sumber modal utama selama ini?
 - ⇒ Selama ini modal dari hasil keuntungan yang dikumpulkan dan kadang pinjam dari keluarga. Pernah juga ikut arisan kelompok

pedagang. Yang susah itu kalau butuh modal tambahan mendadak, misalnya ada pesanan besar atau mau nambah jenis dagangan."

II. PENGALAMAN PROSEDUR PENGAJUAN KUR

- Bisa ceritakan langkah-langkah yang dilalui saat mengajukan KUR?
 - ⇒ Saya datang ke BSG dengan bawa KTP, KK, sama surat keterangan usaha dari kelurahan. Isi formulir, terus 3 hari kemudian ada petugas yang datang survei ke kios saya. Ditanya-tanya soal omzet harian, berapa modal, sudah berapa lama jualan. Seminggu kemudian dikabari lolos, terus seminggu lagi sudah tanda tangan dan cair dananya
- Bagaimana pertama kali mengetahui program KUR BSG?
 - ⇒ Tahun lalu ada petugas BSG yang datang sosialisasi ke pasar. Awalnya saya ragu-ragu, takut prosedurnya ribet kayak bank lain. Tapi kata teman yang sudah dapat, prosedurnya cukup mudah dan bunganya murah, cuma 6% per tahun."
- Kesulitan apa saja yang dialami selama proses pengajuan?
 - ⇒ Kesulitan paling besar itu bikin surat keterangan usaha dari kelurahan. Saya kan dagang dari dulu tapi tidak pernah bikin surat-surat resmi. Harus bolak-balik ke kelurahan, bayar administrasi. Untungnya petugas BSG sabar ngejelasin dan mau nunggu sampai dokumen lengkap.

III. DAMPAK KUR TERHADAP USAHA

- Berapa jumlah KUR yang diterima dan untuk apa saja digunakan?

- ⇒ Saya dapat KUR Rp 25 juta. Saya pakai Rp 15 juta untuk nambah modal beli sayur dan buah, sisanya Rp 10 juta saya pakai renovasi kios supaya lebih menarik dan pasang kulkas untuk sayur.
- Berapa omzet sebelum dan sesudah mendapatkan KUR?
 - ⇒ Sebelum dapat KUR, omzet harian saya rata-rata Rp 800 ribu sampai Rp 1,2 juta per hari. Setelah dapat KUR dan bisa nambah stok, sekarang omzet harian bisa Rp 1,5 juta sampai Rp 2 juta per hari. Keuntungan bersih naik dari Rp 200 ribu jadi Rp 350 ribu per hari.
- Apa yang menyebabkan peningkatan tersebut?
 - ⇒ Dengan modal yang lebih besar, saya bisa:
 1. Stok barang-barang lebih banyak
 2. Bisa terima pelanggan pesanan besar
 3. Kios lebih rapi dan menarik pembeli Yang penting, saya tidak lagi kehabisan stok di siang hari."

IV.saran dan evaluasi:

- Bagaimana penelitian secara keseluruhan terhadap program KUR BSG?
 - ⇒ Program KUR ini sangat membantu pedagang kecil seperti saya. Prosedurnya tidak terlalu ribet, bunganya murah, dan petugas banknya ramah. Angsurannya juga terjangkau, Rp 750 ribu per bulan untuk pinjaman Rp 25 juta. Saya pasti rekomendasikan ke pedagang lain."
- Apakah saran untuk memperbaiki program KUR?
 - ⇒ Saran saya

1. Sosialisasi diperbanyak karena masih banyak pedagang yang belum tahu
2. Mungkin bisa ada program khusus untuk pedagang pasar dengan prosedur lebih sederhana
3. Pendampingan untuk pencatatan keuangan sederhana
4. Jangka waktu bisa diperpanjang supaya angsuran lebih ringan

Identitas Informan: 3

- Nama: Bapak minabari
- Jenis Usaha: pedagang Sepatu
- Lama Berdagang: 21 tahun
- Status KUR: penerima KUR sejak maret 2022
- Tanggal Wawancara: 01 September

I. PROFIL USAHA DAN AKSES PEMBIAYAAN

1. Profil Usaha:

- Bisa ceritakan jenis dagangan dan berapa lama sudah berdagang?
 - ⇒ sudah menjual Sepatu ini sudah dari 21 tahun yang lalu kebutuhan ini peninggal bapak saya dan saya yang nerusin. Saya menjual Sepatu dan selop.
- Dari mana sumber modal utama selama ini?
 - ⇒ Selama ini modal dari hasil saya kerja di tempat orang dan saya kumpulin terus berkembang dari keuntungan kadang minjem ke koperasi

II. PENGALAMAN PROSEDUR PENGAJUAN KUR

- Bisa ceritakan langkah-langkah yang dilalui saat mengajukan KUR?
 - ⇒ Saya lihat spanduk di bank BSG waktu lagi antar anak sekolah. Terus saya tanya-tanya ke customer service, mereka jelaskan detail tentang KUR
- Bagaimana pertama kali mengetahui program KUR BSG?

⇒ "Tahun lalu ada petugas BSG yang datang sosialisasi ke pasar. Awalnya saya ragu-ragu, takut prosedurnya ribet kayak bank lain. Tapi kata teman yang sudah dapat, prosedurnya cukup mudah dan bunganya murah, cuma 6% per tahun."

- Kesulitan apa saja yang dialami selama proses pengajuan?

⇒ "Menurut saya sudah cukup mudah. Petugas banknya sabar menjelaskan. Yang agak ribet itu surveynya, mereka datang ke rumah tanya-tanya tetangga juga."

III. DAMPAK KUR TERHADAP USAHA

- Berapa jumlah KUR yang diterima dan untuk apa saja digunakan?

⇒ "Saya dapat Rp 35 juta. Sebagian besar untuk tambah stok Sepatu dan sandal dari supplier Jakarta dan Bandung. Juga beli etalase baru dan renovasi kios biar lebih menarik."

- Berapa omzet sebelum dan sesudah mendapatkan KUR?

⇒ "Dulu omzet bulanan sekitar Rp 15-18 juta, sekarang bisa Rp 25-30 juta. Harian dulu Rp 500-600 ribu, sekarang Rp 800 ribu sampai Rp 1 juta."

- Apa yang menyebabkan peningkatan tersebut?

⇒ dengan adanya kriyawan 3 itu bisa membantu untuk sekali karna banyak pelanggan yang beli dan Ketika banyak pelanggan beli kami bisa cepat antar dan tidak nunggu

IV.saran dan evaluasi:

- Bagaimana penelitian secara keseluruhan terhadap program KUR BSG?

⇒ "Program KUR ini sangat membantu pedagang kecil seperti saya.

Prosedurnya tidak terlalu ribet sih , bunganya juga rendah murah,

- Apakah saran untuk memperbaiki program KUR?

⇒ "Saran saya Sosialisasi diperbanyak karena masih banyak pedagang disini yang belum tahu tentang KUR karna saya juga Taunya dari tentangga saya

Identitas Informan: 3

- Nama: Ibu lilis Audia
- Jenis Usaha: pedagang bawang
- Lama Berdagang: 18 tahun
- Status KUR: penerima KUR sejak februari 2024
- Tanggal Wawancara: 01 September

I. PROFIL USAHA DAN AKSES PEMBIAYAAN

1. Profil Usaha:

- Bisa ceritakan jenis dagangan dan berapa lama sudah berdagang?
 - ⇒ Saya jual bawang seperti bawang merah, bawang putih dan bawang, di pasar jengki ini baru 2 tahu soalnya baru pindahan dari makasar
- Dari mana sumber modal utama selama ini?
 - ⇒ "Modal awal dulu sekitar Rp 5 juta, warisan dari orang tua yang juga pedagang. Tapi untuk berkembang sampai sekarang butuh modal lebih besar."

II. PENGALAMAN PROSEDUR PENGAJUAN KUR

- Bisa ceritakan langkah-langkah yang dilalui saat mengajukan KUR?
 - ⇒ Saya disuruh datang ke BSG dengan bawa KTP, KK, sama surat keterangan usaha dari kelurahan. Isi formulir, terus disuruh tunggu dan dari pihak bank BSG mereka datang ke rumah dan tempat usaha
- Bagaimana pertama kali mengetahui program KUR BSG?
 - ⇒ Saya dengar dari tetangga sesama pedagang yang sudah dapat KUR. Katanya prosesnya tidak susah dan bunganya murah.

- Kesulitan apa saja yang dialami selama proses pengajuan?
 - ⇒ "Paling susah itu urusan dokumen. Saya kan tidak biasa dengan administrasi bank. Untung istri saya yang bantu urusin. Survey dari bank juga lumayan ketat, mereka datang ke rumah dan ke tempat usaha."

III. DAMPAK KUR TERHADAP USAHA

- Berapa jumlah KUR yang diterima dan untuk apa saja digunakan?
 - ⇒ "Saya dapat Rp 50 juta. Dan semua itu saya buat untuk menambah barang" dan juga sisanya saya buat kredit motor untuk keperluan usaha
- Berapa omzet sebelum dan sesudah mendapatkan KUR?
 - ⇒ "Dulu omzet harian sekitar Rp 1,7 juta sampai Rp 2 juta. Sekarang bisa Rp 3-3,5 juta per hari. Bulanan dulu Rp 30 juta, sekarang bisa Rp 50-60 juta. Itu kotor"
- Apa yang menyebabkan peningkatan tersebut?
 - ⇒ dengan adanya kriyawan 3 itu bisa membantu untuk sekali karna banyak pelanggan yang beli dan Ketika banyak pelanggan beli kami bisa cepat antar dan tidak nunggu

IV.saran dan evaluasi:

- Bagaimana penelitian secara keseluruhan terhadap program KUR BSG?
 - ⇒ "Program KUR ini sangat membantu pedagang kecil seperti saya. Prosedurnya tidak terlalu ribet sih , bunganya juga rendah murah
- Apakah saran untuk memperbaiki program KUR?

⇒ "Saran saya Sosialisasi diperbanyak karena masih banyak pedagang disini yang belum tahu tentang KUR karna saya juga Taunya dari tentangga saya

Lampiran 3 wawancara Pihak pengelola pasar

C. WAWANCARA UNTUK PENGELOLA PASAR BERSEHATI

Identitas Informan: 6

- Nama: -
- Jabatan: kepala UPT
- Lama Bertugas: 6 tahun
- Tanggal Wawancara: 01 September

I. KONDISI UMUM UMKM DI PASAR BERSEHATI

1. Profil Pedagang:

- Berapa jumlah pedagang/UMKM yang ada di Pasar Bersehati?
⇒ "Pasar Bersehati memiliki sekitar 2.800 pedagang tetap, belum termasuk pedagang kaki lima di sekitar pasar. Mayoritas pedagang adalah ibu-ibu dengan usia 35-55 tahun, pendidikan SD-SMP. Jenis usaha beragam: sayur-mayur (35%), ikan dan daging (25%), sembako (20%), pakaian (15%), dan lain-lain (5%)."
- Bagaimana kondisi ekonomi secara umum?
⇒ "Kondisi pedagang cukup bervariasi. Ada yang omzetnya Rp 500 ribu per hari, ada yang sampai Rp 5 juta per hari. Modal kerja rata-rata antara Rp 5-50 juta. Yang jadi masalah, mayoritas pedagang tidak punya catatan keuangan yang rapi, masih sistem tradisional. Banyak yang bergantung pada modal sendiri atau pinjaman dari rentenir dengan bunga tinggi."

II. PENGETAHUAN TENTANG PROGRAM KUR

3. Sosialisasi KUR:

- Seberapa banyak pedagang yang sudah mengetahui Program KUR?
 ⇒ "Dari hasil diskusi informal dengan pedagang, sekitar 40% sudah pernah dengar tentang KUR tapi tidak tahu detailnya. Yang benar-benar paham prosedur dan syarat-syaratnya mungkin cuma 15%. Masih banyak yang takut dengan kredit bank, mereka pikir prosedurnya rumit dan bunga tinggi
- Apakah pernah ada sosialisasi KUR di pasar bersehati?
 ⇒ "BSG pernah datang sosialisasi 2-3 kali dalam setahun terakhir. Responnya cukup bagus, banyak yang tertarik tapi masih ragu untuk aplikasi. Kami sebagai pengelola pasar selalu dukung program-program yang bisa meningkatkan kesejahteraan pedagang."

III. DAMPAK YANG DIAMATI

5. Perubahan yang Terlihat:

- Apakah ada pedagang yang terlihat berkembang setelah dapat KUR?
 ⇒ "Iya, ada beberapa pedagang yang terlihat jelas perkembangannya setelah dapat KUR. Misalnya Bu Sari tadi, kiosnya sekarang lebih rapi, stok lebih lengkap. Ada juga Pak Budi yang jual ikan, sekarang punya freezer sendiri jadi bisa stok lebih banyak. Secara umum, pedagang yang dapat KUR lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha."
- Apa kendala utama pedagang dalam mengakses KUR?

⇒ Kendala utama:

1. Ketakutan dan mindset negatif terhadap bank
2. Tidak punya administrasi usaha yang tertib
3. Kesulitan membuat surat keterangan usaha
4. Tidak paham prosedur dan persyaratan
5. Takut tidak bisa bayar angsuran

Saran saya, perlu pendampingan intensif dan sosialisasi yang lebih masif lagi."

Lampiran 4 observasi

D. CHECKLIST OBSERVASI

I. OBSERVASI DI PASAR BERSEHATI

A. Kondisi Fisik dan Infrastruktur

- ☐ Tata letak dan kondisi fisik pasar
- ☐ Jumlah dan jenis kios/lapak
- ☐ Fasilitas pendukung (listrik, air, toilet, parkir)
- ☐ Aksesibilitas untuk pedagang dan pembeli
- ☐ Kondisi kebersihan dan keamanan

B. Aktivitas Perdagangan

- ☐ Jenis komoditas yang diperdagangkan
- ☐ Jam operasional pasar
- ☐ Intensitas aktivitas di berbagai waktu
- ☐ Pola interaksi pedagang-pembeli
- ☐ Sistem pembayaran yang digunakan (tunai/non-tunai)

C. Profil Pedagang UMKM

- ☐ Perkiraan usia pedagang (mayoritas)
- ☐ Jenis kelamin pedagang
- ☐ Cara pedagang mengelola barang dagangan
- ☐ Skala usaha (kecil, mikro, menengah)
- ☐ Tingkat formalitas usaha (ada ijin/tidak)

D. Kondisi Ekonomi dan Sosial

- ☐ Tingkat keramaian pembeli
- ☐ Daya beli masyarakat (pengamatan)
- ☐ Interaksi sosial antar pedagang
- ☐ Adanya kelompok/asosiasi pedagang
- ☐ Sistem gotong royong/Kerjasama

E. Aspek Keuangan dan Permodalan

- ☐ Cara pedagang menyimpan uang (kas, bank, dll)
- ☐ Pencatatan keuangan sederhana
- ☐ Sumber modal yang terlihat
- ☐ Indikasi kesulitan/kemudahan modal
- ☐ Penggunaan teknologi keuangan

II. OBSERVASI DI BANK SULUTGO (BSG)

A. Fasilitas dan Pelayanan

- ☐ Lokasi dan aksesibilitas bank
- ☐ Fasilitas fisik bank (ruang tunggu, loket, dll)
- ☐ Ketersediaan informasi tentang KUR
- ☐ Sistem antrian dan pelayanan
- ☐ Sikap dan kemampuan petugas

B. Proses Pelayanan KUR

- ☐ Alur pelayanan pengajuan KUR
- ☐ Dokumen/formulir yang tersedia
- ☐ Waktu pelayanan per nasabah
- ☐ Cara petugas menjelaskan prosedur
- ☐ Sistem dokumentasi bank

C. Interaksi dengan Nasabah UMKM

- ☐ Cara petugas memperlakukan nasabah UMKM
- ☐ Tingkat kesabaran dalam menjelaskan
- ☐ Bantuan yang diberikan untuk kelengkapan dokumen ☐ Komunikasi dalam bahasa yang mudah dipahami
- ☐ Follow up terhadap nasabah

III. OBSERVASI KHUSUS PEDAGANG PENERIMA KUR

A. Kondisi Usaha Sebelum KUR (berdasarkan cerita/dokumen)

- ☐ Skala usaha awal
- ☐ Jenis dan jumlah barang dagangan
- ☐ Kondisi tempat usaha
- ☐ Sistem operasional

B. Kondisi Usaha Setelah KUR

- ☐ Perubahan skala usaha

- ☐ Penambahan jenis/jumlah barang
- ☐ Perbaikan tempat usaha/fasilitas
- ☐ Perubahan cara berdagang
- ☐ Penggunaan teknologi baru

C. Indikator Peningkatan Omzet

- ☐ Intensitas aktivitas jual beli
- ☐ Jumlah pembeli yang datang
- ☐ Variasi produk yang dijual
- ☐ Cara pengaturan display barang
- ☐ Ekspansi ke area lain/cabang

Lampiran 5 realisasi penyaluran KUR

REALISASI KUOTA KUR BSG SD 30 JUNI 2025						
KD	CABANG/CAPEM	REALISASI S/D 30 JUNI 2025	TARGET Q2-2025	CAPAIAN Q2-2025	TARGET Q4-2025	CAPAIAN Q2-2025
001	CABANG UTAMA	Rp 3.361.000.000	Rp 5.000.000.000	67,22%	Rp 10.000.000.000	33,61%
002	CABANG KOTABAGU	3.495.000.000	3.000.000.000	116,50%	6.000.000.000	58,25%
003	CABANG GORONTALO	2.152.000.000	2.500.000.000	86,08%	5.000.000.000	43,04%
004	CABANG TAHUNA	1.200.000.000	2.000.000.000	60,00%	4.000.000.000	30,00%
005	CABANG BITUNG	1.515.000.000	1.500.000.000	101,00%	3.000.000.000	50,50%
006	CABANG KAWANGKOAN	3.040.000.000	2.500.000.000	121,60%	5.000.000.000	60,80%
007	CABANG LIMBOTO	2.328.000.000	2.000.000.000	116,40%	4.000.000.000	58,20%
008	CABANG TONDANO	2.970.000.000	3.500.000.000	84,86%	7.000.000.000	42,43%
009	CABANG TOMOHON	3.796.000.000	3.000.000.000	126,53%	6.000.000.000	63,27%
010	CABANG MARISA	2.645.000.000	3.000.000.000	88,17%	6.000.000.000	44,08%
011	CABANG CALACA	2.410.000.000	4.000.000.000	60,25%	8.000.000.000	30,13%
012	CABANG AMURANG	1.861.000.000	2.000.000.000	93,05%	4.000.000.000	46,53%
013	CABANG SIALI	325.000.000	1.500.000.000	21,67%	3.000.000.000	10,83%
014	CAPEM LIRUNG	490.000.000	650.000.000	75,38%	1.300.000.000	37,69%
015	CABANG TILAMUTA	1.078.000.000	1.000.000.000	107,80%	2.000.000.000	53,90%
016	CABANG JAKARTA	200.000.000	1.250.000.000	16,00%	2.500.000.000	8,00%
017	CABANG AIRMADIDI	2.090.000.000	2.500.000.000	83,60%	5.000.000.000	41,80%
018	CABANG SUWAWA	1.100.000.000	1.500.000.000	73,33%	3.000.000.000	36,67%
019	CABANG KWANDANG	1.465.000.000	1.600.000.000	91,56%	3.200.000.000	45,78%
020	CABANG BOBOKO	2.000.000.000	2.250.000.000	88,89%	4.500.000.000	44,44%
022	CABANG RATAHAN	1.914.000.000	2.150.000.000	89,02%	4.300.000.000	44,51%
023	CABANG SURABAYA	1.710.000.000	2.000.000.000	85,50%	4.000.000.000	42,75%
026	CABANG MALANG	1.585.000.000	1.750.000.000	90,57%	3.500.000.000	45,29%
027	CABANG TULUYAN	2.109.000.000	2.150.000.000	98,09%	4.300.000.000	49,05%
028	CAPEM POPAYATO	775.000.000	750.000.000	103,33%	1.500.000.000	51,67%
029	CAPEM PASAR SENTRAL	1.090.000.000	1.250.000.000	87,20%	2.500.000.000	43,60%
030	CABANG MOLIBAGU	2.000.000.000	2.250.000.000	89,20%	4.500.000.000	44,44%
031	CABANG LOLAK	1.780.000.000	2.250.000.000	79,11%	4.500.000.000	39,56%
032	CAPEM TAGULANDANG	345.000.000	650.000.000	53,08%	1.300.000.000	26,54%
033	CAPEM TURBATING	470.000.000	1.000.000.000	47,00%	2.000.000.000	23,50%
034	CAPEM LUKUPANG	180.000.000	750.000.000	24,00%	1.500.000.000	12,00%
035	CAPEM PAAL DUA	1.090.000.000	1.000.000.000	109,00%	2.000.000.000	54,50%
036	CAPEM PAGUAT	515.000.000	500.000.000	103,00%	1.000.000.000	51,50%
037	CAPEM MOTOLING	294.000.000	400.000.000	73,50%	800.000.000	36,75%
038	CABANG MELONGUANE	665.000.000	1.500.000.000	44,33%	3.000.000.000	22,17%
039	CAPEM MANEMBEO-NEMBO	725.000.000	800.000.000	90,38%	1.600.000.000	45,19%
040	CAPEM RANDANGAN	600.000.000	750.000.000	80,00%	1.500.000.000	40,00%
041	CAPEM TOLANGOHULA	665.000.000	750.000.000	88,67%	1.500.000.000	44,33%
042	CAPEM BAHU	595.000.000	1.000.000.000	59,50%	2.000.000.000	29,75%
043	CAPEM RANOTANA	265.000.000	1.000.000.000	26,50%	2.000.000.000	13,25%
044	CAPEM TAMAKO	317.000.000	400.000.000	79,25%	800.000.000	39,63%
045	CAPEM PAGUYAMAN	375.000.000	400.000.000	93,75%	800.000.000	46,88%
046	CAPEM LANGOWAN	2.450.000.000	1.500.000.000	163,33%	3.000.000.000	81,67%
047	CAPEM SAMBAT SMS	455.000.000	3.000.000.000	15,17%	6.000.000.000	7,58%
048	CAPEM BEO	290.000.000	650.000.000	44,62%	1.300.000.000	22,31%
049	CAPEM TALAGA SMS	2.205.000.000	2.000.000.000	110,25%	4.000.000.000	55,13%
050	CAPEM MOPUYA	760.000.000	400.000.000	190,00%	800.000.000	95,00%
051	CAPEM MODOJADING	710.000.000	750.000.000	94,67%	1.500.000.000	47,33%
JUMLAH		Rp 66.462.000.000	Rp 80.900.000.000	83,08%	Rp 180.000.000.000	41,94%

Fitur Produk :

- Suku Bunga 6% p.a. (efektif)

NO.	Produk	Plafond	Jangka Waktu
1	KUR Super Mikro	Rp. 5 juta s/d Rp. 10 juta	- Modal Kerja : Maks. 3 tahun - Investasi : Maks. 5 tahun
2	KUR Mikro	> Rp. 10 juta s/d Rp. 100 juta	- Modal Kerja : Maks. 3 tahun - Investasi : Maks. 5 tahun
3	KUR Kecil	> Rp. 100 juta s/d Rp. 500	- Modal Kerja : Maks. 4 tahun - Investasi : Maks. 5 tahun

Biasa yang dibebankan kepada debitur

Produk	Biaya Provisi	Biaya Administrasi	Biaya Appraisal
KUR Mikro / Super Mikro	x	Rp. 100.000,-	x
KUR Kecil	1%	- Rp. 250.000,- (plafond s/d 100 juta) - Rp. 500.000,- (plafond > 100-500 juta)	minimal Rp. 250.000,-/debitur

Lampiran 6 Dokumentasi wawancara



wawancara kepada ibu maria alasan



wawancara pihak UMKM kepada bapak aldi mingshawi



wawancara pihak UMKM Kepada ibu lilis audia



Wawancara Pihak BSG Pak Cristian dan Ibu Fitri



Wawancara pihak pengelola pasar bersehati