

ANALISIS *SWOT* PADA PERANAN PERBANKAN DALAM MENGEMBANGKAN UMKM DI MANADO

Arasi Mokodongan¹, Tri Oldy Rotinsulu², Dennij Mandei³
^{1,2,3} Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Sam Ratulangi Manado 95115, Indonesia
Email : Ozy.mokodongan49@gmail.com

ABSTRAK

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah sektor bisnis yang memainkan peran vital dalam perekonomian banyak negara, termasuk Indonesia. Di Sulawesi Utara, khususnya di kota Manado, Usaha Mikro Kecil dan Menengah sedang dalam trend yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah pada setiap tahun. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Utara bahwa sejak tahun 2019 sampai tahun 2023 meningkat secara signifikan. Perkembangan ini tidak bisa dilepaskan dari peran perbankan. Di antara peran perbankan terhadap perkembangan UMKM di Manado adalah pemberian kredit kepada pelaku UMKM. Penyaluran kredit tersebut telah didasarkan pada hasil analisis *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman), atau lebih dikenal dengan analisis *SWOT*, terhadap potensi pengembangan UMKM Sulawesi Utara. Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan peran perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado. Serta menjelaskan tentang strategi-strategi yang digunakan perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan analisis *SWOT*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan memiliki peran yang sangat besar dalam mengembangkan UMKM di Manado. Kemudian strategi yang digunakan yakni strategi SO, WO, ST, dan WT.

Kata Kunci: Perbankan; UMKM; *SWOT*; Strategi

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (UMKM) are a vital sector in the economy of many countries, including Indonesia. In North Sulawesi, particularly in the city of Manado, UMKM are experiencing a positive trend, with their numbers continuously increasing every year. According to data from the North Sulawesi Provincial Office of Cooperatives and UMKM, there has been a significant increase from 2019 to 2023. This growth cannot be separated from the role of banking institutions. One of the roles of banking in the development of UMKM in Manado is the provision of credit to UMKM actors. The distribution of this credit is based on the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis of the potential development of UMKM in North Sulawesi. The purpose of this study is to explain the role of banking in developing UMKM in Manado, as well as to elaborate on the strategies used by banking institutions in fostering UMKM in Manado. This study employs a qualitative method with a SWOT analysis approach. The results show that banking institutions play a significant role in developing UMKM in Manado. The strategies used include SO, WO, ST, and WT strategies.

Keywords: Banking; UMKM; *SWOT*; Strategy

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sektor bisnis yang memainkan peran vital dalam perekonomian banyak negara, termasuk Indonesia. UMKM mencakup berbagai jenis usaha mulai dari perdagangan, manufaktur, hingga jasa yang dijalankan oleh individu atau kelompok kecil. Mereka seringkali beroperasi dengan modal yang terbatas dan jumlah karyawan yang sedikit, namun kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan penyediaan barang serta jasa lokal sangat signifikan.

Sektor UMKM memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menjadi pendorong utama dalam pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat berkembang menjadi bisnis yang lebih besar dan lebih kuat, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing ekonomi nasional. Di Indonesia, pemerintah menyediakan berbagai bentuk bantuan melalui program

kegiatan, pelatihan kewirausahaan, dan penyederhanaan regulasi bisnis untuk memudahkan pendirian dan operasional UMKM.

Di Sulawesi Utara, khususnya di kota Manado, UMKM sedang dalam tren positif dengan jumlah yang terus bertambah setiap tahun. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Utara, sejak tahun 2019 hingga 2023, jumlah UMKM meningkat secara signifikan. Perkembangan ini tidak bisa dilepaskan dari peran perbankan yang memberikan kredit kepada pelaku UMKM, sehingga mendukung pertumbuhan sektor ini secara substansial.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perbankan

Menurut Manuel Guitan perbankan adalah lembaga perantara keuangan yang dalam operasinya menerima simpanan masyarakat dalam bentuk giro, tabungan dan deposito, yang kemudian menanamkan dana simpanan tersebut dalam bentuk penyaluran kredit dan pembiayaan lain kepada dunia usaha maupun dalam bentuk portfolio aset finansial seperti surat-surat berharga yang diterbitkan pemerintah dan bank sentral (Guitan, 1997). Karakteristik operasi perbankan tersebut mempunyai fungsi yang sangat penting yaitu fungsinya sebagai lembaga kepercayaan untuk simpanan dana masyarakat; fungsinya sebagai lembaga intermediasi keuangan; fungsi penting seperti diuraikan di atas menempatkan perbankan pada peran khusus di dalam sistem ekonomi dan keuangan baik dari perspektif mikro maupun makro (George, 1997).

2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya dibuatlah pengertian UMKM melalui Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang-Undang Nomor 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut: Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan (Lathifah dan Noorman, 2018; Kohardinata, 2024).

2.3 Peranan Perbankan dalam Mengembangkan UMKM

Perbankan memainkan peran krusial dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan menyediakan berbagai jenis pembiayaan yang dapat diakses oleh pelaku UMKM. Pembiayaan ini mencakup Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang memiliki bunga rendah dan disubsidi oleh pemerintah, kredit modal kerja dan investasi untuk memenuhi kebutuhan modal usaha, serta skema pembiayaan khusus yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM. Dengan menyediakan akses mudah dan terjangkau ke pembiayaan, bank membantu UMKM dalam memperoleh modal yang diperlukan untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan usaha mereka (Abdul, 2009).

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Mandolang, Kumaat dan Niode (2017) yang menganalisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kredit umkm di Sulawesi utara periode 2012-2015. UMKM kini menjadi pendorong pembangunan ekonomi di Indonesia termaksud Sulawesi Utara. Sumbangsi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi, peningkatan tenaga kerja dan PDRB begitu terasa khususnya bagi daerah Sulawesi Utara, tetapi dalam pengembangan UMKM ada salah satu hal yang menjadi permasalahan yang umum dalam mendorong perkembangannya yaitu modal. Perbankan sebagai pihak intermidasi bisa melakukan suntikan modal kepada UMKM melalui kredit UMKM. Namun dalam pemberian kredit ada rasio internal yang harus di perhatikan oleh perbankan diantaranya yaitu Dana Pihak ketiga (DPK) dan *Noan Performing Loan* (NPL). Penelitian ini meneliti hal-hal atau rasio yang di perhatikan dalam memberikan kredit dan bertujuan untuk melihat bagaimana pengaruh DPK dan NPL terhadap Kredit UMKM di Sulawesi Utara. Teknik analisis yang di gunakan adalah model analisis regresi linier berganda dengan metode *Ordinary Least Square* (OLS) dengan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat DPK berpengaruh positif dan signifikan terhadap kredit UMKM dan NPL juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kredit UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Suci (2017) yang menganalisis mengenai perkembangan umkm (usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. Penelitian ini berkaitan dengan pengembangan pertumbuhan UMKM di Indonesia. Beberapa literatur dirujuk untuk memecahkan permasalahan yang terjadi dan penggunaan data sekunder diperoleh berasal dari dinas-dinas terkait seperti: BPS, BI dan Kementerian Koperasi dan UMKM. Kelemahan yang dihadapi oleh UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai indikator yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran. Disamping hal-hal terdapat juga persaingan yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi sempit dan terbatas. Kekhawatiran ini dilandasi bahwa Indonesia akan menghadapi MEA dan pasar bebas. Ketika itu terlaksana tuntutanannya adalah UMKM harus mampu bersaing. Namun semua permasalahan itu bisa terselesaikan dengan beberapa kebijakan yang membuka peluang bagi UMKM untuk dapat mengakses industri perbankan dengan mudah. Sebab pertumbuhan kredit yang dikurcurkan sektor perbankan hanya 13,6%. Ini menunjukan permasalahan yang bersumber dari permodalan dapat dengan mudah terselesaikan dan berimbas kepada pengelolaan dan produk yang dihasilkan akan lebih kompetitif. Tantangan MEA yang dikhawatirkan oleh Pemerintah dapat dihadapi dengan lebih baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Mandak, Kumaat dan Mandej (2023) yang menganalisis mengenai pengaruh jumlah kantor cabang bank, kredit macet dan inklusivitas keuangan terhadap penyaluran kredit umkm di Provinsi Sulawesi Utara periode 2012Q1-2021Q4. UMKM menjadi sumber kontribusi terbesar bagi perekonomian Indonesia. Hal ini tidak terlepas dari dukungan yang dilakukan perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM. Penyaluran kredit perbankan kepada sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah menjadi peranan penting dalam mendukung perekonomian suatu negara. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Jumlah Kantor Cabang Bank (JKCB), Kredit Macet (KM), dan inklusifitas Keuangan (IK) terhadap Penyaluran Kredit UMKM di Provinsi Sulawesi Utara periode 2012Q1-2021Q4. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data runtut waktu atau time series secara triwulan yang diperoleh dari Badan Pusat Statistika dan Publikasi laporan kajian ekonomi dan keuangan regional Provinsi Sulawesi Utara. Data diolah menggunakan metode analisis regresi linear dengan bantuan Eviews 10. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel jumlah kantor cabang bank berpengaruh positif dan

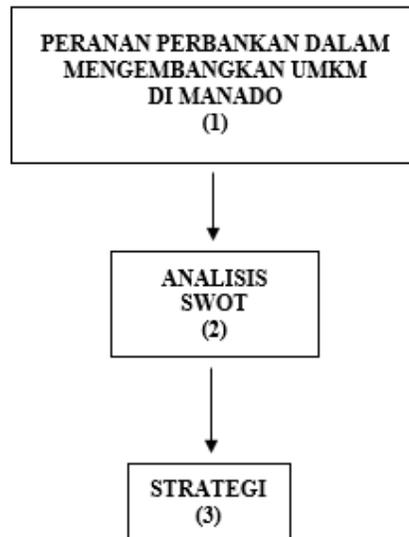
signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Kredit macet berpengaruh secara negatif namun tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Inklusivitas keuangan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Secara simultan jumlah kantor cabang bank, kredit macet dan inklusivitas keuangan berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM di Provinsi Sulawesi Utara.

Terakhir, penelitian dari Mashuri (2020) yang menerapkan analisis *SWOT* sebagai strategi meningkatkan daya saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis *SWOT* sebagai strategi meningkatkan daya saing serta hambatanya pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Analisis *SWOT* yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, Matrik *SWOT* dan analisis diagram *SWOT*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara, kuesioner dan kepustakaan. Hasil dari penelitian ini adalah analisis *SWOT* sebagai strategi meningkatkan daya saing perlu dievaluasi lagi, agar terbentuknya kinerja yang baik dari dalam maupun dari luar PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru dalam memajukan bank tersebut diseluruh Provinsi Riau dan Kepulauan Riau.

2.5 Kerangka Berpikir

Berdasarkan latar belakang, landasan teori, serta kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan, maka kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat dipetakan seperti berikut ini:

Gambar 1 Kerangka Berpikir



Sumber: Diolah Dari Penulis

Penjabaran pemetaan kerangka berpikir tersebut sebagai berikut: (1) untuk menjelaskan bagaimana peran perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado, maka digunakan konsep peranan perbankan sebagai perangkat analisisnya. Kemudian, (2) Hasil analisis tersebut dianalisis lagi dengan menggunakan konsep analisis *SWOT* untuk menemukan unsur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado. Selanjutnya, (3) dianalisis lagi dengan menggunakan matriks analisis strategi untuk menemukan strategi *Strength-Opportunity* (SO), *Weakness- Opportunity* (WO), *Strength-Threat* (ST) dan *Weakness-Opportunity* (WT) yang digunakan perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yang dapat diartikan sebagai proses investigasi terhadap fenomena tertentu. Menurut David C. Williams penelitian kualitatif menelaah fenomena-fenomena tersebut dalam suasana yang berlangsung secara wajar atau alamiah, bukan dalam kondisi yang terkendali atau bersifat laboratoris (Williams, 2008). Peneliti merupakan instrumen utama dalam mengumpulkan dan menginterpretasikan data (Creswell, 2019). Penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis secara terperinci tentang Peranan Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado.

3.2 Data dan Sumber Data

Data penelitian kualitatif pada umumnya merupakan data lunak (*soft data*) yang berupa kata-kata, ungkapan, kalimat, dokumen, dan tindakan, bukan data keras (*hard data*) yang berupa data statistik seperti pada penelitian kuantitatif. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis yaitu, data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya (tanpa perantara). Data primer dalam penelitian ini adalah hasil dari penyebaran kuesioner pada sampel yang telah ditentukan. Kemudian data dari hasil wawancara untuk mengetahui respon dari responden mengenai Peranan Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado. Sedangkan data sekunder adalah data tambahan yang diambil tidak secara langsung di lapangan berupa referensi baik dalam bentuk buku maupun artikel ilmiah yang relevan dengan penelitian ini.

3.3 Populasi, Sampel, Teknik Pengambilan Sampel dan Variabel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subyek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di Manado. Sampel adalah sebagian populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi (Sugiyono, 2009). Adapun karakteristik sampel dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang menerima bantuan dari perbankan di Manado.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan teknik Purposive Sampling yaitu, pengambilan sampel dengan pertimbangan berdasarkan karakteristik tertentu. Dalam bahasa sederhana purposive sampling adalah tindakan pengambilan sampel secara subjektif. Oleh karena itu, dalam menentukan besaran sampel, sebagaimana dijelaskan oleh Arikunto (2006) apabila jumlah populasi dibawah dari 100 orang lebih baik menggunakan jumlah tersebut sebagai sampelnya (total sampel). Hal ini berarti jika sampel berada di bawah jumlah tersebut, maka itulah total sampelnya. Dalam penelitian ini, jumlah sampel yang digunakan adalah 8 pelaku UMKM yang menerima bantuan dari perbankan di Manado.

Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) Penyediaan Modal. (2) Layanan dan Dukungan. (3) Prosedur dan Persyaratan. (4) Biaya dan Aksesibilitas. (5) Inovasi Produk dan Teknologi. (6) Kolaborasi dan Kemitraan. (7) Persaingan dan Regulasi. (8) Kondisi Ekonomi dan Keuangan. Secara keseluruhan, variabel-variabel tersebut dikelompokkan dalam faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yakni: Kekuatan, 1 dan 2; Kelemahan, 2 dan 4; Peluang, 5 dan 6; Ancaman, 7 dan 8.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber dan berbagai teknik pengumpulan data. Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan seluruh data yang terkumpul, menyajikan secara sistematis, kemudian mengolah, menafsirkan, dan memaknai data tersebut. Analisis data merupakan upaya pemecahan permasalahan penelitian untuk memperoleh jawaban atas permasalahan yang diteliti, yang dalam konteks penelitian ini akan dianalisis dengan teknik analisis deskriptif, analisis IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) serta analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil UMKM Manado

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Manado memainkan peran vital dalam perekonomian lokal dengan ribuan usaha tersebar di berbagai sektor seperti perdagangan, jasa, kuliner, dan kerajinan tangan, yang banyak dikelola oleh keluarga dan individu fokus pada produk lokal khas daerah. Pada tahun 2019, jumlah UMKM mencapai 13.830 unit dengan kredit 2,5 miliar, dan terus meningkat hingga 130.000 unit pada tahun 2023 dengan kredit mencapai 13,40 triliun. Sektor kuliner menonjol dengan banyak rumah makan dan kafe yang menawarkan makanan khas Manado, menjadi daya tarik bagi wisatawan dan penduduk lokal, serta memberikan kontribusi besar terhadap ekonomi lokal (Kemenkeu 2023; Lumunon 2021; Wawolumaja, 2024).

UMKM di Manado memiliki kontribusi signifikan terhadap PDRB dengan menciptakan lapangan kerja dan memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat. Namun, UMKM menghadapi tantangan seperti akses modal yang terbatas, pemasaran yang kurang optimal, dan masalah infrastruktur seperti jalan dan pasokan listrik. Untuk mengatasi ini, pemerintah daerah dan lembaga terkait meluncurkan program dukungan seperti pelatihan keterampilan, bantuan modal, dan pengembangan akses pasar guna meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM.

4.2 Peranan Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado

UMKM di Manado memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, dan perbankan berperan vital dalam mendukung pertumbuhan mereka melalui pembiayaan. Banyak UMKM bergantung pada perbankan untuk modal kerja dan investasi, dengan bank-bank seperti Bank SulutGo, Bank Mandiri, BRI, dan BNI menyediakan berbagai produk pembiayaan seperti kredit mikro, KUR, dan pinjaman komersial yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM. Selain pembiayaan, perbankan juga aktif memberikan pelatihan dan pendampingan dalam manajemen bisnis, pemasaran, dan teknologi digital. Meskipun demikian, UMKM masih menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan, seperti persyaratan administrasi yang kompleks dan rendahnya literasi keuangan.

Untuk mengatasi kendala tersebut, perbankan terus berupaya menyederhanakan proses aplikasi dan meningkatkan edukasi keuangan. Inovasi teknologi, seperti mobile banking dan aplikasi pinjaman online, mempermudah UMKM dalam mengajukan pinjaman dan mengelola keuangan. Dukungan perbankan terbukti berdampak positif, dengan UMKM yang mendapatkan pembiayaan mengalami peningkatan omzet dan ekspansi usaha. Peningkatan literasi keuangan dan penyederhanaan proses aplikasi penting untuk mempercepat akses UMKM terhadap pembiayaan. Kolaborasi antara perbankan, pemerintah, dan lembaga terkait juga diperlukan untuk memperkuat dukungan bagi UMKM dan meningkatkan kontribusinya terhadap perekonomian lokal.

4.3 Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado

Perbankan memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan UMKM di Manado, dengan memberikan kemudahan akses kredit, berbagai produk keuangan dan layanan konsultasi serta pelatihan.

Bank menyediakan kredit dengan suku bunga kompetitif dan proses pengajuan yang efisien, serta layanan tambahan seperti tools aplikasi untuk pengelolaan keuangan. Program pelatihan yang diselenggarakan bank membantu UMKM dalam meningkatkan keterampilan manajemen bisnis dan pemasaran. Layanan customer service yang responsif juga memastikan dukungan yang optimal bagi UMKM.

Namun, terdapat kelemahan yang dihadapi UMKM dalam akses perbankan, termasuk prosedur pengajuan pinjaman yang rumit, persyaratan kredit yang ketat, dan biaya administrasi yang tinggi. Bank sering dianggap kurang fleksibel dalam menilai kelayakan kredit UMKM dan kurang memahami kebutuhan spesifik UMKM di Manado. Masalah seperti kurangnya informasi yang jelas mengenai produk perbankan dan pelayanan yang kurang ramah juga menghambat UMKM dalam mengakses layanan yang diperlukan.

Di sisi lain, ada peluang besar untuk pengembangan UMKM melalui inovasi produk keuangan, pemanfaatan teknologi digital, dan kerjasama dengan fintech serta pemerintah daerah. Bank dapat memperluas dukungan untuk UMKM dengan program-program pemasaran digital, kemitraan pendidikan, dan bantuan dalam mengikuti pameran atau memasuki pasar internasional. Namun, UMKM juga menghadapi ancaman seperti persaingan ketat untuk pembiayaan, regulasi perbankan yang ketat dan fluktuasi ekonomi yang mempengaruhi kemampuan mereka dalam memenuhi kewajiban kredit.

Untuk melakukan analisis *SWOT* secara fleksibel, digunakan tabel faktor internal dan eksternal yang disusun dalam bentuk kuesioner. Sepuluh responden, yaitu pelaku UMKM yang menerima bantuan kredit dari perbankan, diminta mengisi kuesioner. Kuesioner tersebut menilai faktor kekuatan dan peluang dengan skala dari 1 (tidak setuju) hingga 4 (sangat setuju), serta faktor kelemahan dan ancaman dengan skala sebaliknya.

Proses pembuatan matriks IFAS melibatkan lima langkah: pertama, mengidentifikasi faktor penting dari lingkungan internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Kedua, memberikan bobot pada setiap faktor dari 0,0 (sangat tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Ketiga, memberikan peringkat efektivitas strategi pada faktor-faktor tersebut, mulai dari 1 (sangat buruk) hingga 4 (sangat baik). Keempat, mengalikan bobot dengan peringkat untuk mendapatkan nilai tertimbang. Kelima, menjumlahkan nilai tertimbang untuk memperoleh total tertimbang perusahaan.

Berapapun faktor internal yang dipertimbangkan, baik itu kekuatan maupun kelemahan, total nilai tertimbang yang dihasilkan akan berkisar dari 1,0 untuk yang sangat rendah sampai 4,0 untuk yang sangat tinggi, dengan skor ratannya 2,5. Dengan demikian, jika dari hasil matriks IFAS ditemukan bahwa hasil yang diperoleh dibawah 2,5 berarti kondisi internal perusahaan dalam kondisi lemah. Sebaliknya, jika hasilnya lebih dari 2,5 maka posisi internal perusahaan relatif kuat. Untuk mengetahui lebih jelas kondisi internal dan eksternal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Gambar 2 Matriks IFAS Peran Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado

FAKTOR-FAKTOR INTERNAL	BO BOT	PERINGKAT	RATA-RATA
KEKUATAN			
Bank memberikan kemudahan akses kredit bagi UMKM di Manado	0,06	3,13	0,18
Bank menyediakan berbagai produk keuangan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM	0,06	3,13	0,18
Proses pengajuan pinjaman di bank cepat dan efisien	0,06	2,63	0,15
Bank menawarkan suku bunga pinjaman yang kompetitif bagi UMKM	0,06	3,30	0,19
Bank menyediakan layanan konsultasi keuangan bagi UMKM	0,06	2,80	0,16
Bank memberikan pelatihan dan workshop untuk peningkatan kapasitas UMKM	0,06	2,88	0,17
Bank memiliki layanan customer service yang responsif untuk UMKM	0,06	3,30	0,19
Bank mendukung UMKM dalam pengelolaan keuangan dengan menyediakan tools atau aplikasi yang memadai	0,08	3,00	0,24
JUMLAH			1,46
KELEMAHAN			
Prosedur pengajuan pinjaman di bank rumit dan memakan waktu	0,06	2,88	0,17
Persyaratan kredit di bank terlalu ketat bagi UMKM	0,06	2,63	0,15
Bank kurang fleksibel dalam menilai kelayakan kredit UMKM	0,06	2,80	0,16
Bank kurang memahami kondisi dan kebutuhan spesifik UMKM di Manado	0,06	2,50	0,15
Biaya administrasi dan provisi di bank terlalu tinggi untuk UMKM	0,06	2,38	0,14
Bank memiliki jangkauan layanan yang terbatas di wilayah tertentu di Manado	0,06	2,38	0,14
UMKM kesulitan mendapatkan informasi yang jelas mengenai produk dan layanan perbankan	0,06	2,25	0,13
Pelayanan bank sering kali tidak ramah atau kurang mendukung bagi UMKM	0,08	2,63	0,21
JUMLAH			1,25
TOTAL	1		2,71
SELISIH			1,25

Sumber: Diolah Oleh Penulis

Pada tabel di atas dapat dilihat nilai total dari nilai matriks IFAS perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado adalah 2,71. Nilai ini menunjukkan bahwa perbankan berada pada posisi di atas rata-rata dalam hal kekuatan internal secara keseluruhan. Tidak berbeda dengan pembuatan matriks IFAS, dalam pembuatan matriks EFAS juga perlu diketahui dan dievaluasi lingkungan eksternal yaitu:

1. EFAS menyangkut lingkungan eksternal; pada tahap awal dibuat list atau di luar faktor-faktor penting lingkungan eksternal baik yang menjadi peluang (*opportunities*) maupun ancaman (*threats*).

2. Setiap faktor diatas perlu ditentukan bobot atau timbangannya (*weight*), dimulai dari 0,0 untuk faktor yang sangat tidak penting sampai 1,0 untuk faktor yang sangat penting bobot atau timbangan ini menyatakan seberapa penting setiap faktor tersebut dalam industri tempat perusahaan itu berbeda, dengan total seluruh bobot atau timbangan sama dengan 1,0.
3. Selanjutnya, pada langkah kedua, masing-masing faktor juga diberikan peringkat (*rating*) mulai dari angka 1 sampai 4. Peringkat ini menggambarkan seberapa besar efektifitas strategi merespons berbagai faktor eksternal itu nilai 1 jika perusahaan meresponnya dengan sangat buruk; nilai 2 jika respons perusahaan sama saja dengan rata-rata perusahaan lain yang berada dalam industri; nilai 3 jika respons perusahaan terhadap faktor-faktor eksternal tersebut dibandingkan dengan respons perusahaan lain yang ada dalam industri; nilai 4 jika respons perusahaan terhadap lingkungan eksternal sangat baik dan optimal.
4. Langkah selanjutnya, setiap bobot atau timbangan pada langkah kedua dikalikan dengan peringkat yang telah ditentukan pada langkah ketiga untuk mendapatkan nilai tertimbangannya (*weighted score*).
5. Terakhir jumlahkan nilai timbangan untuk setiap perubahan agar total nilai tertimbang perusahaan tersebut dapat diketahui.

Demikian pula dengan matriks EFAS, jika dari hasil EFAS ditemukan bahwa hasil yang diperoleh dibawah 2,5, berarti perusahaan dengan keadaan yang ada belum mampu memanfaatkan peluang secara optimal dan sangat rentan terhadap ancaman persaingan. Artinya, dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal, perusahaan dalam posisi lemah sebaliknya, jika hasilnya lebih dari 2,5 dapat disimpulkan bahwa dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal posisi perusahaan relatif kuat.

4.4 Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado Berdasarkan Kekuatan dan Peluang (SO)

A. Inovasi Produk dan Teknologi

Memanfaatkan kekuatan dalam inovasi produk keuangan dan teknologi digital adalah langkah strategis bagi Bank untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam pasar UMKM di Manado. Dengan mengembangkan produk-produk baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM, seperti pinjaman mikro dengan persyaratan yang lebih fleksibel atau produk tabungan yang menguntungkan, bank dapat menarik lebih banyak pelanggan dari kalangan UMKM. Lebih dari itu, penerapan teknologi digital, seperti penggunaan aplikasi mobile banking yang intuitif dan platform online untuk konsultasi keuangan, akan meningkatkan kemudahan akses dan efisiensi dalam layanan yang diberikan kepada UMKM. Hal ini tidak hanya memperkuat loyalitas pelanggan, tetapi juga meningkatkan citra bank sebagai lembaga yang modern dan responsif terhadap kebutuhan digital UMKM saat ini.

Selain itu, inovasi ini juga dapat meningkatkan efisiensi operasional bank secara keseluruhan. Dengan mengotomatisasi proses-proses yang berulang dan memanfaatkan teknologi untuk analisis risiko yang lebih baik, Bank dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan profitabilitasnya. Hal ini memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan di pasar yang semakin kompetitif, di mana efisiensi dan kecepatan dalam melayani nasabah menjadi kunci utama dalam memenangkan kepercayaan dan bisnis dari UMKM.

B. Kolaborasi dengan Fintech

Kolaborasi dengan fintech merupakan langkah strategis lainnya yang dapat ditempuh oleh Bank untuk memperluas akses pembiayaan bagi UMKM. *Fintech* telah mengubah lanskap industri keuangan dengan solusi-solusi yang lebih cepat, lebih fleksibel dan lebih terjangkau dibandingkan dengan lembaga keuangan tradisional. Dengan bermitra dengan *fintech*, Bank dapat mengakses teknologi-teknologi terbaru

dalam pemrosesan data, penilaian risiko berbasis algoritma dan pembiayaan *peer-to-peer* yang memungkinkan penyaluran dana secara langsung kepada UMKM yang membutuhkan.

Kolaborasi ini juga memberikan kesempatan bagi Bank untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, terutama UMKM yang mungkin tidak dapat memenuhi persyaratan kredit yang ketat dari bank tradisional. Dengan memanfaatkan jaringan dan platform *fintech*, Bank dapat menyediakan solusi pembiayaan yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM, baik itu untuk modal kerja, ekspansi bisnis, atau investasi dalam teknologi dan infrastruktur. Dengan demikian, bank dapat berperan lebih aktif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal di Manado melalui akses yang lebih baik terhadap sumber daya finansial yang diperlukan oleh UMKM.

Mengintegrasikan inovasi produk dan teknologi dengan kolaborasi strategis bersama *fintech* akan memungkinkan untuk tidak hanya mempertahankan posisinya sebagai penyedia layanan keuangan terkemuka di Manado, tetapi juga untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan dampak positifnya terhadap komunitas UMKM secara keseluruhan. Dengan fokus pada peningkatan efisiensi, kecepatan, dan aksesibilitas layanan, bank dapat menjadi mitra yang lebih berarti bagi UMKM dalam perjalanan mereka menuju pertumbuhan dan keberlanjutan yang berkelanjutan.

4.5 Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado Berdasarkan Kelemahan dan Peluang (WO)

A. Penyederhanaan Proses Pengajuan

Mengatasi kelemahan dalam prosedur pengajuan pinjaman yang rumit merupakan langkah krusial bagi Bank untuk meningkatkan aksesibilitas layanannya kepada UMKM di Manado. Dalam konteks ini, penggunaan inovasi teknologi dapat berperan penting dalam menyederhanakan dan mempercepat proses pengajuan pinjaman. Bank dapat mengembangkan platform online yang *user-friendly* dan intuitif, yang memungkinkan UMKM untuk mengajukan pinjaman dengan mudah dari mana saja dan kapan saja. Platform ini dapat dirancang untuk menyediakan panduan langkah demi langkah yang jelas mengenai dokumen yang diperlukan dan prosedur yang harus diikuti, sehingga meminimalkan kebingungan dan kesulitan yang sering dialami UMKM dalam mengajukan pinjaman.

Selain itu, integrasi teknologi dalam proses pengajuan pinjaman juga dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas. Bank dapat menggunakan sistem yang memungkinkan UMKM untuk melacak status pengajuan mereka secara *real-time* dan menerima notifikasi tentang tahapan prosesnya. Hal ini tidak hanya meningkatkan pengalaman nasabah secara keseluruhan, tetapi juga mengurangi potensi kesalahan administratif yang dapat terjadi dalam proses manual tradisional. Dengan menyederhanakan proses pengajuan pinjaman melalui inovasi teknologi, Bank tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya tetapi juga meningkatkan daya tariknya sebagai pilihan utama bagi UMKM yang mencari solusi keuangan yang cepat dan efektif.

B. Pelatihan dan Edukasi

Memanfaatkan program pelatihan yang ada untuk memperkenalkan UMKM dengan inovasi produk baru dan teknologi yang diterapkan adalah strategi yang cerdas dalam menghadapi kebutuhan pendidikan dan peningkatan kapasitas UMKM di Manado. Program ini dapat dirancang untuk tidak hanya memberikan pemahaman tentang produk dan layanan baru yang ditawarkan oleh Bank, tetapi juga untuk memberikan pelatihan praktis dalam penggunaan teknologi terbaru dalam pengelolaan keuangan dan operasional bisnis. Bank dapat mengadakan workshop rutin, seminar online, atau sesi pelatihan langsung yang fokus pada penggunaan aplikasi mobile banking, manajemen keuangan yang efisien, dan strategi pemasaran digital. Selain itu, kerja sama dengan pakar industri dan pengusaha sukses dalam bentuk mentoring juga dapat

memberikan nilai tambah yang signifikan bagi UMKM dalam memperluas pengetahuan dan keterampilan mereka.

Dengan meningkatkan pemahaman dan keterampilan UMKM terhadap inovasi produk dan teknologi, Bank tidak hanya mendukung pertumbuhan bisnis nasabahnya tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang kuat dengan komunitas UMKM di Manado. Pendidikan yang terfokus ini juga berpotensi meningkatkan daya saing UMKM dalam pasar yang semakin global dan digital, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan di daerah tersebut. Secara keseluruhan, strategi ini bukan hanya tentang mengatasi kelemahan internal bank, tetapi juga tentang memanfaatkan potensi positif dari pendidikan dan teknologi untuk memberikan solusi yang lebih baik dan berkelanjutan bagi UMKM di Manado. Dengan fokus pada penyederhanaan proses dan penguatan kapasitas, Bank dapat berperan sebagai mitra strategis yang tidak hanya memberikan layanan keuangan, tetapi juga mendukung transformasi positif dalam ekosistem bisnis lokal.

4.6 Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado Berdasarkan Kekuatan dan Ancaman (ST)

A. Penguatan Layanan Pelanggan

Memperkuat layanan pelanggan yang responsif dan ramah adalah langkah kunci untuk Bank dalam menjaga keunggulan kompetitifnya di tengah persaingan yang ketat dan tantangan pelayanan yang kurang ramah dari bank lain. UMKM sering kali mencari lebih dari sekadar layanan keuangan; mereka membutuhkan pendekatan yang personal dan dukungan yang berarti dari pihak bank. Dengan memastikan bahwa setiap interaksi dengan pelanggan dianggap penting dan diurus dengan baik, Bank dapat membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan dengan UMKM di Manado. Strategi ini melibatkan peningkatan pelatihan untuk staf customer service, fokus pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan unik UMKM, dan penggunaan teknologi untuk meningkatkan responsivitas dalam menanggapi permintaan dan masalah nasabah. Misalnya, implementasi sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) yang canggih dapat membantu bank untuk melacak preferensi dan sejarah interaksi dengan setiap nasabah secara lebih efektif, sehingga memungkinkan staf untuk memberikan layanan yang lebih personal dan relevan.

Dengan memperkuat layanan pelanggan yang responsif dan ramah, Bank tidak hanya meningkatkan retensi nasabah tetapi juga membangun citra sebagai lembaga yang peduli dan mendukung pertumbuhan UMKM di Manado. Pelanggan yang merasa dihargai cenderung lebih setia dan lebih mungkin merekomendasikan bank kepada rekan bisnis mereka, yang pada gilirannya dapat membantu bank untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan keuntungan jangka panjangnya.

B. Kemitraan Strategis

Memperkuat kemitraan dengan pemerintah daerah dan institusi pendidikan adalah strategi yang penting bagi Bank dalam menghadapi ancaman dari regulasi perbankan yang ketat dan perubahan kebijakan pemerintah yang berpotensi mempengaruhi akses dan persyaratan kredit bagi UMKM. Kemitraan ini dapat memberikan bank akses ke wawasan dan informasi terbaru tentang kebijakan ekonomi lokal dan nasional yang dapat mempengaruhi operasinya. Dengan menjalin kemitraan yang kuat dengan pemerintah daerah, Bank dapat mempengaruhi kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM, seperti insentif pajak atau program dukungan lainnya. Selain itu, bekerja sama dengan institusi pendidikan dalam program pelatihan dan pengembangan UMKM dapat membantu bank untuk memperluas jangkauan layanannya dan meningkatkan kapasitas nasabahnya dalam menghadapi tantangan ekonomi yang berubah-ubah.

Strategi ini juga dapat membantu bank untuk membangun reputasi sebagai mitra strategis dalam pembangunan ekonomi lokal, yang tidak hanya memperkuat hubungan dengan komunitas UMKM tetapi juga memberikan manfaat jangka panjang bagi pertumbuhan bisnis bank itu sendiri. Dengan fokus pada

kolaborasi yang berkelanjutan dan saling menguntungkan, Bank dapat memperkuat posisinya sebagai pemimpin dalam mendukung UMKM dan memainkan peran yang lebih aktif dalam membangun keberlanjutan ekonomi di Manado. Penguatan layanan pelanggan dan pengembangan kemitraan strategis merupakan dua pendekatan yang saling melengkapi untuk memastikan bahwa Bank tidak hanya bertahan di tengah dinamika pasar yang kompleks tetapi juga tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan dalam mendukung kebutuhan dan aspirasi UMKM di Manado. Dengan fokus yang tepat dan implementasi yang efektif, strategi ini dapat menghasilkan dampak positif yang signifikan bagi bank, nasabahnya dan komunitas bisnis secara umum.

4.7 Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado Berdasarkan Kelemahan dan Ancaman (WT)

A. Penyesuaian Biaya dan Persyaratan

Mengurangi biaya administrasi dan provisi serta menyesuaikan persyaratan kredit untuk menjadi lebih fleksibel adalah langkah strategis yang penting bagi Bank dalam menghadapi tantangan dari persaingan yang ketat dalam mendapatkan pembiayaan dan kebijakan perbankan yang ketat. Biaya administrasi dan provisi yang tinggi sering kali menjadi hambatan utama bagi UMKM, terutama di Manado yang merupakan wilayah dengan karakteristik ekonomi yang unik. Untuk mengatasi ini, Bank dapat mengadopsi pendekatan yang lebih progresif dalam menetapkan biaya administrasi dan provisi yang lebih terjangkau, atau bahkan menghilangkannya untuk beberapa produk tertentu. Selain itu, menyesuaikan persyaratan kredit untuk menjadi lebih fleksibel dapat membantu UMKM yang mungkin tidak memenuhi standar ketat yang diberlakukan oleh bank tradisional untuk mendapatkan akses lebih mudah terhadap pembiayaan yang mereka butuhkan.

Penggunaan teknologi juga dapat membantu dalam mempercepat proses evaluasi kredit dan mengurangi biaya operasional yang terkait dengan administrasi, sehingga bank dapat menawarkan suku bunga yang lebih kompetitif kepada UMKM. Ini bukan hanya akan meningkatkan daya saing bank dalam pasar yang kompetitif, tetapi juga meningkatkan kepercayaan dan loyalitas nasabah UMKM terhadap bank sebagai mitra finansial mereka yang dapat diandalkan. Dengan demikian, penyesuaian biaya dan persyaratan ini bukan hanya akan menguntungkan UMKM dengan memudahkan akses mereka terhadap pembiayaan yang dibutuhkan, tetapi juga akan mengoptimalkan operasional bank untuk lebih responsif terhadap kebutuhan pasar.

B. Diversifikasi Sumber Pembiayaan

Mengembangkan strategi untuk mendiversifikasi sumber pembiayaan UMKM adalah langkah yang strategis dalam menghadapi fluktuasi suku bunga bank dan ketidakpastian pasar yang dapat mempengaruhi keberlanjutan kredit UMKM. Keragaman dalam sumber pembiayaan dapat membantu mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu jenis pembiayaan atau sumber dana tertentu. Bank dapat mempertimbangkan untuk menjalin kemitraan dengan fintech atau lembaga keuangan lainnya yang menawarkan solusi pembiayaan alternatif, seperti peer-to-peer lending atau modal ventura. Kolaborasi semacam ini tidak hanya akan memperluas akses UMKM terhadap sumber pembiayaan yang lebih fleksibel dan inovatif, tetapi juga dapat memberikan diversifikasi portofolio risiko bagi bank.

Selain itu, diversifikasi sumber pembiayaan juga dapat membantu bank untuk mengelola dampak fluktuasi suku bunga bank yang dapat mempengaruhi beban biaya bagi UMKM. Dengan mengakses berbagai sumber dana dengan karakteristik dan kondisi yang berbeda, Bank dapat menawarkan opsi yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko masing-masing UMKM.

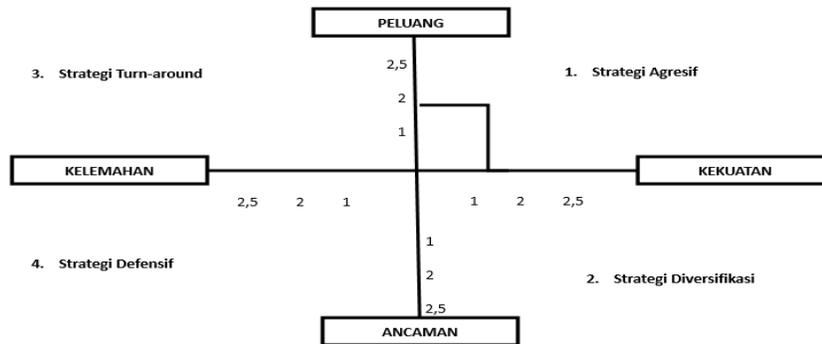
Secara keseluruhan, strategi diversifikasi sumber pembiayaan tidak hanya akan meningkatkan keberlanjutan kredit UMKM di Manado tetapi juga akan memperkuat posisi Bank sebagai pilihan utama

dalam menyediakan solusi keuangan yang berkelanjutan dan responsif terhadap dinamika pasar. Dengan fokus pada inovasi produk dan kemitraan strategis, bank dapat memainkan peran yang lebih aktif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan ekonomi lokal melalui dukungan terhadap UMKM.

4.8 Prioritas Strategi Perbankan dalam Mengembangkan UMKM di Manado

Berdasarkan penjelasan empat strategi di atas, maka dapat ditentukan prioritas strategi yang bisa digunakan oleh perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado. Caranya adalah dengan menggunakan diagram analisis *SWOT* seperti berikut ini:

Gambar 5 Diagram Prioritas Strategi



Berdasarkan diagram tersebut, maka ditentukan bahwa strategi alternatif yang bisa digunakan yaitu strategi agresif. Adapaun strategi tersebut adalah strategi SO yakni inovasi produk dan teknologi serta kolaborasi dengan *fintech*.

5 KESIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Perbankan memiliki peran yang sangat penting dalam mengembangkan UMKM di Manado. Sehingga UMKM menjadi tulang punggung perekonomian di Manado.
- b. Peranan perbankan dalam pengembangan UMKM sangat vital, terutama dalam memberikan akses pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan dan ekspansi usaha.
- c. Berdasarkan data yang ditemukan di lapangan, sebagian besar UMKM di Manado bergantung pada perbankan untuk mendapatkan modal kerja dan modal investasi.

Adapun strategi yang digunakan Perbankan dalam mengembangkan UMKM di Manado adalah sebagai berikut:

- a. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*) yang meliputi, Inovasi Produk dan Teknologi yakni, memanfaatkan kekuatan dalam inovasi produk keuangan dan teknologi digital untuk memperluas layanan dan meningkatkan efisiensi transaksi UMKM. Bank dapat mengembangkan aplikasi mobile banking yang lebih intuitif dan memanfaatkan teknologi untuk menyediakan layanan konsultasi keuangan jarak jauh; Kolaborasi dengan Fintech, Bank dapat bekerja sama dengan fintech untuk mengembangkan solusi pembiayaan yang lebih fleksibel dan cepat bagi UMKM. Dengan memanfaatkan teknologi yang ditawarkan fintech, Bank dapat memperluas akses pembiayaan ke segmen UMKM yang lebih luas dan terjangkau.
- b. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) yang meliputi: Penyederhanaan Proses Pengajuan yakni, mengatasi kelemahan dalam prosedur pengajuan pinjaman yang rumit dengan memanfaatkan inovasi teknologi. Bank dapat mengembangkan platform online yang memudahkan UMKM untuk mengajukan pinjaman dan memperjelas persyaratan yang diperlukan; Pelatihan dan Edukasi,

memanfaatkan program pelatihan yang sudah ada untuk memperkenalkan UMKM dengan inovasi produk baru dan teknologi yang diterapkan. Ini dapat meningkatkan pemahaman UMKM terhadap keunggulan produk baru dan meningkatkan daya saing mereka.

- c. Strategi ST (*Strengths-Threats*) yang meliputi: Penguatan Layanan Pelanggan yakni, memperkuat layanan pelanggan yang responsif dan ramah sebagai tanggapan terhadap ancaman dari persaingan ketat dan pelayanan bank yang tidak ramah. Dengan memastikan bahwa UMKM merasa didukung dan dihargai, Bank dapat mempertahankan loyalitas dan kepercayaan pelanggan; Kemitraan Strategis yakni, memperkuat kemitraan dengan pemerintah daerah dan institusi pendidikan untuk mengatasi ancaman dari regulasi perbankan yang ketat dan perubahan kebijakan pemerintah. Kemitraan ini dapat membantu dalam mempengaruhi kebijakan yang mendukung UMKM dan memperluas jangkauan layanan bank.
- d. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*) yang meliputi: Penyesuaian Biaya dan Persyaratan yakni, mengurangi biaya administrasi dan provisi serta menyesuaikan persyaratan kredit untuk menjadi lebih fleksibel. Ini dapat membantu mengatasi ancaman dari ketatnya persaingan dalam mendapatkan pembiayaan dan kebijakan perbankan yang ketat; Diversifikasi Sumber Pembiayaan yakni, mengembangkan strategi untuk mendiversifikasi sumber pembiayaan UMKM, termasuk kolaborasi dengan fintech atau lembaga keuangan lainnya. Hal ini dapat membantu mengurangi dampak fluktuasi suku bunga bank dan ketidakpastian pasar terhadap keberlanjutan kredit UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Aziz dan A. Herani Rusland. (2009). *Peranan Bank Indonesia Di Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Anastasya, Annisa. (2024). "Data UMKM, Jumlah Dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Indonesia." *UKMINDONESIA.ID*.
- Arikunto. (2006). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Bank Indonesia. (2019). *Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Utara*. Manado: Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara.
- . (2020). *Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Utara*. Manado: Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara.
- . (2021). *Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Utara*. Manado: Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara.
- . (2022). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Bank Indonesia.
- . (2023). *Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Utara*. Manado: Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara.
- Beu, Nabila. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 24 Juni 2024.

- Buyung. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 25 Juni 2024.
- Creswell, W. John. (2019). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, Dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Diskopukm. (2023). "UMKM Sulut dalam Angka." *Diskopukm*. <https://diskopukm.sulutprov.go.id/detailpost/umkm-sulut-dalam-angka>.
- Eman, Freely Trinny Ismail Rachman dan Fanley N Pangemanan. (2023). "Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Manado (Studi Kasus Di Dinas Koperasi Dan UKM Kota Manado)." *Journal Governance* 3 (1).
- George. (1997). "Are Banks Still Special." In *Banking Soundness and Monetary Policy*, Washington DC: IMF.
- Guitan, Manuel. (1997). "Banking Soundness: The Other Dimension of Monetary Policy." In *Banking Soundness and Monetary Policy*, Washington DC: IMF.
- Hanim, Lathifah dan MS. Noorman. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) Dan Bentuk-Bentuk Usaha*. Semarang: Unisula Press.
- Kemenkeu. (2023). "Data UMKM." *Kemenkeu*. <https://djp.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.html>.
- Kohardinata, Cliff dan Luky Patricia Widianingsih. (2024). "Apakah Pinjaman P2P Lebih Berkontribusi Bagi Debitur UMKM Atau Non UMKM Di Indonesia?" *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi* 3 (3).
- Lena Nuryanti Sastradinata. (2024). *Strategi UMKM Dan Bisnis Kreatif*. Jakarta Timur: PT. Bumi Aksara.
- Lumi, Levandri. (2024). "Pelaku UMKM." In *Wawancara*, Manado: 26 Juni 2024.
- Lumunon, Dwiranni Feibry James DD Massie and Irvan Trang. (2021). "The Effect of Training, Digital Transformation, and Work Motivation on Employee Performance during the Covid-19 Period: A Study on Culinary UMKM Employees in Manado City." *Central Asian Journal of Literature, Philosophy and Culture* 2 (8).
- Malanua, Ramgalaty. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 24 Juni 2024.
- Mandak, Zulhamdi, M. Robby J. Kumaat dan Dennij Mandej. (2023). "Pengaruh Jumlah Kantor Cabang Bank, Kredit Macet Dan Inklusivitas Keuangan Terhadap Penyaluran Kredit UMKM Di Provinsi Sulawesi Utara Periode 2012Q1-2021Q4." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 23 (2).
- Mandolang, Andrew, Robby Joan Kumaat, dan Audie Niode. (2017). "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit UMKM Di Sulawesi Utara Periode 2012-2015." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 17 (1).
- Manono, Inzalady. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 27 Juni 2024.
- Mashuri, Nurjannah Dwi. (2020). "Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru)." *JPS: Jurnal Perbankan Syariah* 1 (1).

- Miu, Salsabila. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 26 Juni 2024.
- Mundung, Anie V. Anneke M. Kaunang, Jufry Rompas and Sonya Rumondor. (2021). "Comparison Analysis of Income of UMKM Lomnan Waterpark Tourism Destination before and During the Covid-19 Pandemi in Tateli." *International Journal of Arts Humanities and Social Sciences Studies* 6 (11).
- Munizu, Musran. (2023). *UMKM (Peran Pemerintah Dalam Meningkatkan Daya Sain UMKM Di Indonesia)*. Jambi: Sonpedia Publishing.
- Nopriati. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 25 Juni 2024.
- Onibala, Gabriel. (2024). "Pelaku UMKM." *Wawancara*, Manado: 27 Juni 2024.
- Palar, Conny K.M. Nova Nancy Lontaan and Geertruida J.V. Assa. (2022). "Study of the Effectiveness of Government Assistance for Women UMKM in Increasing Family Income in North Kawangkoan District Minahasa Regency." *International Journal of Engineering, Business and Management (IJEEM)* 6 (5).
- Rangkuti, Freddy. (2008). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Suci, Yuli Rahmini. (2017). "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Cano Economos* 6 (1).
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- Wawolumaja, Joana Elisa, Ria Kurnia Puspitasari M A Taha, Zoya Jeisa Sumarauw and Willy Gunadi. (2024). "The Intention to Use Digital Payment in The UMKM Sector in Manado City." *Journal of World Science* 3 (3).
- Wewengkang, Michelle, Imelda W. J. Ogi dan Reitty Lily Samadi. (2023). "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen Pada UMKM Di Dinas Koperasi Dan UKM Daerah Provinsi Sulut." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 11 (4).
- Williams, C. David. (2008). *Naturalistic Inquiry Materials*. . Bandung: FPS-IKIP Bandung.
- Zainal, Bradford C. Een N. Walewangko dan Hanly F. Dj. Siwu. (2023). "Pengaruh Jumlah Unit UMKM Dan Tenaga Kerja UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Manado, Tomohon, Bitung, Dan Kotamobagu." *Jurnal Berkalam Ilmiah Efisiensi* 23 (6).