

## ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KREDIT UKM PADA KOPDIT CU KHATULISTIWA BAKTI KANTOR PELAYANAN KOTA BARU PONTIANAK

**Imel, F.Y.Khosmas, Okianna**

Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Untan Pontianak

Email: [imelgemini923@gmail.com](mailto:imelgemini923@gmail.com)

### **Abstract**

*This purpose of this study are to determine the strategy for developing SME loans at Service Office CU Khatulistiwa Bakti Kota Baru. The research method used in this research were descriptive with a qualitative research form. The data sources of this research were debtors, CUKB data and managers as well as questionnaire sheets as well as the results of interviews with the manager of Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kota Baru Service Office. The results showed that the strategic factors that influence the development of SME credit at service office Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kota Baru has the internal factors of strength strategy are procedures in granting credit with a score of (0.77) and the smallest score is the credit agreement system with a score of (0.40), the weakness of this strategy is the utility in conducting SME credit with a score (0.49) and the smallest score is the goal in conducting SME credit with a score (0.41). While the external factor of the opportunity strategy is the increase in funds with a score (0.60) and the smallest score is the development of assets with a score (0.42), the threat strategy is the SME debtor's target in doing credit with a score (0.27) and the smallest score is the accuracy of the debtor. in the deposit with a score (0.25).*

**Keywords: Strategy, Credit, UKM, SWOT**

### **PENDAHULUAN**

UKM dapat dijadikan andalan untuk masa yang akan datang dan harus didukung dengan kebijakan yang kondusif, Sehingga mendorong masyarakat dan/atau anggota untuk bisa mengelola pendapatan mereka serta memperoleh tambahan dana dalam kelangsungan hidup serta bisa membuka lapangan pekerjaan.

Usaha Kecil Menengah (UKM) pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti memiliki lima sub sesuai jenis kegunaannya yaitu pertanian, perikanan, peternakan, kerajinan tangan dan industri rumah tangga.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari seorang kelembagaan Kopdit CU Khatulistiwa Bakti, dalam lima tahun terakhir sebagai berikut :

**Tabel 1.*****Data umum kredit ukm kopdit CUKB KP Kota Baru Pontianak thn 2015 s/d 2019***

No	Keterangan	Tahun				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Anggota	2.830 Org	2.851 Org	2.897 Org	2.891 Org	3.007 Org
2	Kredit UKM	5 Orang	2 Orang	2 Orang	4 Orang	3 Orang

*Sumber : Data CUKB Tahun 2019*

Pada tabel 1.3. Data umum kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru dalam lima tahun terakhir bahwa pada data perkembangan menunjukkan terdapat peningkatan pada jumlah anggota dari lima tahun terakhir pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru. Dari bertambahnya jumlah anggota pada instansi terutama pada Koperasi kredit maka menunjukkan bahwa berkembangnya serta bertambahnya juga modal pada koperasi tersebut. tentunya dengan melakukankan hal – hal yang menguntungkan secara pribadi bagi anggota dan menguntungkan bagi koperasi namun anggota yang melakukan pinjaman dalam bentuk UKM hanya berjumlah enam belas orang/anggota. Sedangkan yang masih aktif pada kredit UKM tersebut hanya tiga orang/anggota dari jumlah anggota 3.007 orang/anggota pada tahun 2019. Dari ketiga orang anggota yang melakukan kredit UKM tersebut masing – masing mempunyai jenis usaha yang berbeda yaitu ada yang membuat kue tahunan (hari raya), perternak ayam dan membuat roti.

Mengingat bahwa salah satu tahap awal strategi yang dilakukan Pihak Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru selalu memberikan penjelasan dan

kegunaan dari jenis – jenis kredit kepada setiap anggota ketika disaat para anggota melakukan Pendidikan Dasar maupun disaat setiap anggota melakukan pengajuan kredit, seharusnya tidak adanya permasalahan dan sedikit minatnya anggota untuk melakukannya pengajuan pinjaman. Dari data yang peneliti peroleh diatas dapat disimpulkan bahwa berkurang minatnya para anggota dalam melakukan kredit UKM. Sedangkan menurut (Effendy,2007) menyatakan bahwa: Strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (*Planning*) dan manajemen (*Management*) untuk mencapai suatu tujuan.

Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti kemukakan di atas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini “Bagaimana strategi pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru”. Yang menjadi rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang diterapkan dalam pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti KP Kota Baru?
2. Apa faktor yang mempengaruhi pengembangan Kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti KP Kota Baru?

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian adalah cara memecahkan masalah yang bertujuan untuk mendapatkan hasil yang akurat dan metode yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis deskriptif. Dalam penelitian ini peneliti mencari informasi data berupa fakta dengan pengamatan secara langsung di kantor Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru Pontianak. Dalam penelitian ini yang menjadi instrumen penelitian ialah peneliti itu sendiri yaitu dengan melakukan wawancara. Dalam wawancara peneliti mengumpulkan data dengan memberikan lembar kuesioner dan tatap muka untuk mendapatkan sumber data baik primer maupun sekunder dengan manager Kopdit CU Khatulistiwa Bakti KP Kota Baru Pontianak dan anggota kredit UKM Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru Pontianak yang masih aktif. Sedangkan dalam penelitian ini juga peneliti melakukan pengumpulan data melalui buku dan data-data yang ada pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti tersebut serta melakukan dokumentasi dengan para informan. Lokasi penelitian adalah tempat dimana berlangsungnya kegiatan penelitian akan dilakukan. Lokasi penelitian ini adalah di KOPDIT CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru. Beralamat di Jl. Prof. M Yamin No. 9, Sungai Bangkong Kec. Pontianak Kota, Kota Pontianak, Kalimantan Barat 78113. Sedangkan dalam penelitian ini, pengujian keabsahan data penelitian dilakukan dengan cara triangulasi tehnik dan analisis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2015:19) mengemukakan bahwa : Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada pola yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*)

dan ancaman (*Threats*). Sedangkan Kotler dalam Irawan (2014:569) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Sesuai dengan metode pengumpulan data, maka peneliti melaksanakan kuesioner yang diberikan kepada manager dan tiga anggota kredit UKM Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru, tiga anggota tersebut ialah anggota yang melakukan kredit UKM yang masih aktif. Kuesioner yang peneliti berikan kepada ke tiga anggota adalah untuk menjawab faktor internal yang ada pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru sedangkan kuesioner yang peneliti berikan kepada manager adalah untuk menjawab faktor eksternal yang dilakukan oleh setiap anggota yang melakukan kredit. Faktor-faktor strategi yang berpengaruh terhadap pengembangan kredit UKM ini dari faktor internal yang terdiri dari Kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*) dengan menggunakan matriks evaluasi faktor internal. Selanjutnya dilakukan juga analisis faktor eksternal berupa peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang akan dianalisis menggunakan matriks evaluasi faktor eksternal. Kemudian dilakukan proses kualifikasi masing--masing faktor sesuai dengan kepentingannya didalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Hasil dari penentuan rating dan penilaian bobot berdasarkan pada jawaban kuesioner yang telah diisi oleh responden.

**Tabel 2.**

*Matriks internal faktor analysis summary (IFAS)*

No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor	Rangking
<b>Kekuatan :</b>					
<b>Strength</b>	Prosedur dalam pemberian kredit	0,20	3,75	0,77	1
	Pengawasan data informasi debitur UKM	0,16	3,75	0,61	2
	Sistem perjanjian pemberian kredit.	0,13	3,00	0,40	3
<b>Total Skor</b>		<b>0,50</b>		<b>1,78</b>	
<b>Kelemahan</b>					
<b>Weaknes</b>	Kegunaan dalam melakukan kredit UKM	0,16	3,00	0,49	1
	Tujuan dalam melakukan kredit UKM	0,18	2,25	0,41	3
	Tindakan kopdit terhadap debitur UKM	0,15	2,75	0,42	2
<b>Total Skor</b>		<b>0,50</b>		<b>1,32</b>	
<b>TOTAL (S + W)</b>		<b>1,00</b>		<b>3,10</b>	

*Sumber : Analisis Data Primer menentukan Nilai Bobot*

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 3. di atas, adapun faktor strategi kekuatan yang mempengaruhi pengembangan kredit UKM dengan nilai tertinggi adalah Prosedur dalam pemberian kredit dengan skor (0,77). Tidak sesuai langkah – langkah yang diterapkan pihak Kopdit CU Khatulistiwa Bakti dalam memberikan pemberian kredit kepada anggota dapat menimbulkan rasa cemburu sosial bagi anggota ataupun bagi debitur lainnya, terutama dalam memberikan kredit secara Nepotisme. Dengan memperhatikan status dari debitur tersebut. Langkah – langkah yang diterapkan oleh Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru adalah sebagai berikut (Hasil wawancara) : Mengisi Formulir Permohonan Kredit, Wawancara, Proses Analisis, Survey dan Keputusan disetujui ataupun tidak disetujui permohonan kredit.

Faktor kekuatan yang memiliki skor terkecil adalah Sistem perjanjian pemberian kredit dengan skor (0,40). Itu artinya bahwa pihak Kopdit CU Khatulistiwa Bakti menerapkan sistem tersebut dengan baik dan tepat kepada debitur.

Faktor kelemahan Utama dalam pengembangan kredit UKM adalah kegunaan dalam melakukan kredit UKM

dengan skor (0,49). Ketidak sesuai debitur dalam mengelola / memfungsikan dana yang mereka ajukan akan mempengaruhi kesulitan debitur untuk melakukan penyetoran kredit sesuai dengan perjanjian serta tempo atas kesepakatan.

Sedangkan faktor strategi kelemahan yang memiliki skor terkecil adalah tujuan dalam melakukan kredit UKM dengan skor (0,41). Tujuan anggota dalam melakukan kredit merupakan untuk menjawab persoalan permasalahan yang dihadapi terutama untuk penambahan modal dalam memenuhi kebutuhan kelangsungan hidup, penambahan modal dalam usaha khususnya bagi debitur UKM. Namun tujuan yang direncanakan sebagai alasan dalam melakukan kredit tersebut tidak sesuai rencana sehingga menghambat dalam perkembangan usaha dan menimbulkan piutang yang banyak.

Dari tabel 4.3 dapat dilihat bahwa total skor bobot faktor internal kekuatan lebih tinggi (1,78) dibandingkan dengan total skor bobot faktor internal kelemahan (1,32). Hal ini menunjukkan bahwa didalam pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru memiliki kekuatan internal yang lebih besar dan dapat meminimalkan kelemahan yang ada.

**Tabel 3.**  
*Matriks eksternal faktor analysis summary (EFAS)*

No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor	Rangking
<b>Peluang :</b>					
<b>Opportunities</b>	Peningkatan Aset	0,21	2,00	0,42	3
	Tingkat Suku Bunga	0,23	2,00	0,45	2
	Pertambahan Dana	0,24	2,50	0,60	1
<b>Sub Total</b>		<b>0,68</b>		<b>1,47</b>	
<b>Ancaman :</b>					
<b>Threats</b>	Sasaran Debitur UKM dalam melakukan kredit	0,15	1,75	0,27	1
	Ketepatan debitur dalam penyeteroran	0,17	1,50	0,25	2
<b>Sub Total</b>		<b>0,32</b>		<b>0,52</b>	
<b>TOTAL (O + T)</b>		<b>1,00</b>		<b>2,00</b>	

*Sumber : Analisis Data Primer menentukan Nilai Bobot*

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 3. secara prioritas adalah faktor peluang yang mempengaruhi pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru. Adapun faktor strategi peluang dengan skor bobot tertinggi adalah pertambahan modal dengan skor (0,60). Dengan bertambahnya modal/dana merupakan salah satu keinginan dan tujuan bagi Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru serta bagi debitur untuk memenuhi kepentingan yang telah direncanakan. Untuk Kopdit CU Khatulistiwa Bakti perkembangan aset Kopdit CU merupakan salah satu bentuk pertambahan modal. Pertambahan modal juga tidak hanya diperoleh dari perkembangan aset tersebut. Pertambahan modal juga diperoleh dari pendapatan usaha, SHU, serta pertambahan anggota. Bagi anggota/debitur dengan bertambahnya modal yaitu diperoleh dari ketika debitur mendapatkan bunga dari hasil tabungan

setiap menabung dan mendapatkan modal diatas jumlah simpanan/tabungan.

Faktor ancaman terbesar dalam pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru adalah Sasaran debitur UKM dalam melakukan kredit dengan skor bobot (0,27). Sasaran kredit UKM yang dilakukan oleh anggota Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru dilaksanakan ataupun dilakukan tidak sesuai dengan alasan wawancara serta survey yang dilakukan oleh pihak Kopdit CU dengan pemohon debitur, sehingga menghambat penambahan dana/modal dan berdampak pada jangka waktu penyeteroran pinjaman. dari tabel 3 dapat dilihat bahwa total skor bobot faktor strategi eksternal peluang (1,47) lebih besar dari faktor strategi eksternal ancaman (0,52). Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan kredit UKM memiliki faktor peluang yang lebih besar dan untuk faktor ancaman dapat diminimalisir.

**Tabel. 4***Nilai faktor internal dan eksternal pengembangan kredit ukm*

Strategi	Skor	Koordinate
Faktor Internal		
Kekuatan	1,70	
Kelemahan	1,32	<b>0,45</b>
Faktor Eksternal		
Peluang	1,47	
Ancaman	0,52	<b>0,95</b>

*Sumber : Skor IFAS dan skor EFAS***Analisis SWOT**

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai untuk matrik evaluasi faktor internal (IFAS) untuk kekuatan (1,78) lebih besar dari kelemahan (1,32). Sedangkan dari matrik evaluasi faktor eksternal (EFAS) untuk peluang (1,47) lebih besar dari ancaman (0,52). Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang besar dibandingkan kelemahan internal dan ancaman eksternal. Hasil analisis matrik IFAS dari hasil skor kekuatan dikurang skor kelemahan maka diperoleh nilai sumbu X dengan nilai (0,45). Sedangkan dari perhitungan matrik EFAS dari hasil skor peluang dikurang skor ancaman diperoleh nilai sumbu Y dengan nilai (0,95). Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan sebelumnya, total nilai yang dibobot pada matrik IFE adalah (3,10) yang artinya strategi yang diterap oleh Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru memiliki kemampuan yang moderat / sedang dalam mengelola sumber daya di lingkungan internal. Sedangkan total nilai yang dibobot pada matrik EFE adalah (2,00) yang artinya Strategi yang diterapkan oleh Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru saat ini memiliki peluang yang kurang baik dalam merespon berbagai faktor di lingkungan Eksternal.

Strategi yang dapat diterapkan adalah dengan pererat pengawas data informasi kredit UKM yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi dan fasilitas serta keahlian yang dimiliki. Selain itu pemberian kredit harus diberi binaan dan menjalin komunikasi agar sesuai dan tepat sasaran. Sehingga memberikan keminatan kepada para anggota untuk melakukan kredit serta peluang dalam pertambahan modal dan perkembangan aset serta suku bunga. Berdasarkan fakta dilapangan bahwa anggota sedikit melakukan kredit UKM tetapi banyak melakukan kredit umum, karena belum adanya strategi yang diterapkan oleh pihak Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru untuk kredit UKM itu sendiri dan Pihak Kopdit memfokuskan pada kredit umum. Sehingga pelaku usaha yang ingin melakukan pengajuan kredit bersifat pribadi dan lebih mengajukan kredit umum.

**Alternatif Strategi Analisis SWOT**

Analisis evaluasi faktor internal dan eksternal kemudian dilanjutkan dengan analisis matrik SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*) maka dapat diketahui strategi pengembangan kredit UKM sehingga didalamnya akan memudahkan memberikan alternatif formulasi dari strategi atau arah pengembangan strategi yang akanditerapkan. Strategi dapat dilakukan dengan memprioritaskan kekuatan atau bisa juga mengatasi kelemahan /ancaman yang terjadi.

**Tabel 5.**

*Matrik swot strategi pengembangan kredit ukm kopdit cu khatulistiwa bakti kantor pelayanan kota baru Pontianak*

	<b>IFAS</b>	<b>STRENGTHS (S) (Kekuatan)</b>	<b>WEAKNESSES (W) (Kelemahan)</b>
<b>EFAS</b>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prosedur dalam pemberian kredit.</li> <li>2. Pengawasan data informasi debitur UKM.</li> <li>3. Sistem perjanjian pemberian kredit.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegunaan dalam melakukan kredit UKM.</li> <li>2. Tujuan dalam melakukan kredit UKM.</li> <li>3. Tindakan Kopdit terhadap debitur UKM.</li> </ol>
		<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<b>Opportunities (O) / Peluang</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peningkatan Aset</li> <li>2. Tingkat Suku Bunga</li> <li>3. Pertambahan Modal</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerapkan sistem dan prosedur pemberian kredit.</li> <li>2. Melakukan pengawasan data untuk memantau informasi perkembangan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyediakan fasilitas pendukung dalam mengikuti perkembangan.</li> <li>2. Memonitor debitur atau pelaku Usaha.</li> </ol>
		<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<b>Treaths (T) / Ancaman</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sasaran Debitur UKM dalam melakukan kredit.</li> <li>2. Ketepatan debitur dalam penyeteroran.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan Managemen yang ahli dan tepat dalam bidangnya.</li> <li>2. Meningkatkan pemanfaatan SDA secara optimal.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan informan yang berpengalaman</li> <li>2. Menjalin komunikasi yang baik merupakan tindakan pelayanan.</li> </ol>

Sumber : Analisis SWOT IFAS dan EFAS

**Tabel. 6.**

*Rekapitulasi Nilai SO, ST, WO dan WT*

<b>Strategi</b>	<b>Skor</b>		<b>Total</b>	<b>Rangking</b>
	<b>IFAS</b>	<b>EFAS</b>		
<i>SO (Strengths - Oppurtunities)</i>	1,78	1,47	2,61	1
<i>ST (Strengths - Threats)</i>	1,78	0,52	0,93	3
<i>WO (Weakness - Oppurtunities)</i>	1,32	1,47	1,95	2
<i>WT (Weakness - Threats)</i>	1,32	0,52	0,69	4

Sumber : Skor total IFAS dan skor total EFAS

Berdasarkan matriks SWOT pada tabel 4.7 tersebut didapat alternatif formulasi strategi tertinggi yaitu strategi SO dengan total skor (2,61) yang dapat direkomendasikan dan perlu diantisipasi dalam rangka upaya pencapaian keberhasilan pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor

Pelayanan Kota Baru. Adapun strategi dimaksud adalah :

- 1) Strategi Strengths – Opportunities (SO)
  - a. Menerapkan sistem dan prosedur pemberian kredit.  
Penerapan sistem dan prosedur ini ialah untuk memastikan atau mengetahui kelayakan atas pengajuan

- suatu kredit terhadap debitur, bahwa pengajuannya diterima atau ditolak. Dan agar debitur mengetahui tahapan – tahapan yang akan mereka lakukan serta mencegah terjadinya nepotisme.
- b. Melakukan pengawasan data untuk memantau informasi perkembangan. Strategi ini dilakukan untuk mengetahui informasi perkembangan yang terjadi pada kopdit CU itu sendiri maupun pada anggota / debitur. Misalnya data pribadi yang anggota tidak akurat, lokasi tempat usaha anggota/debitur yang berubah. Perubahan tersebut bisa saja menjadi masalah dalam pendataan
- 2) Strategi Weakness – Opportunities (WO)
    - a. Menyediakan fasilitas pendukung dalam mengikuti perkembangan. Sesuai dengan perkembangan teknologi sangat diperlukan dan menjadi pendukung bagi wirausaha/debitur. Selain tempat usaha yang strategis, kopdit CU harus memfasilitasi kredit UKM yang dapat dengan mudah diperoleh oleh debitur UKM yaitu dengan menyediakan alat dan bahan sesuai jenis usaha yang dijalankan debitur. gudang, lahan terbuka atau kebutuhan logistik lainnya.
    - b. Memonitor debitur atau pelaku usaha. Strategi ini berfungsi untuk mengetahui perkembangan proses pemberian kredit, perjalanan kredit, dan perkembangan usaha sejak kredit diberikan sampai lunas. agar yang dilakukan oleh debitur mengarah pada tujuan.
  - 3) Strategi Strengths – Treaths (ST)
    - a. Memanfaatkan Managemen yang ahli dan tepat dalam bidangnya. Strategi ini berfungsi untuk memberikan pandangan - pandangan kepada para anggota atau debiturnya agar mereka dapat memahami dan mengerti serta mengarah pada tujuan mereka. Misalnya dalam melaksanakan pendidikan dasar managemen atau narasumber harus sudah menguasai tugas dan tanggung jawab atau materi yang akan disalurkan kepada anggota/debitur.
    - b. Meningkatkan pemanfaatan SDA secara optimal. Pelaku usaha / debitur UKM harus dapat memanfaatkan SDA yang ada dan menguntungkan serta dapat diolah sesuai dengan kebutuhan. Sehingga peningkatan pemanfaatan yang dilakukan dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan menguntungkan bagi diri sendiri dan orang lain. Misalnya Komoditi Perkebunan (Kelapa Sawit), Komoditi Pertanian (Menanam sayur – sayuran).
  - 4) Strategi Weakness – Treaths (WT)
    - a. Memanfaatkan informan yang berpengalaman. Strategi ini adalah untuk membantu pengetahuan debitur akan hal – hal yang berkaitan dengan usaha agar debitur lebih mengerti akan tindakan yang harus diambil dalam pengembangan usaha pada saat melakukan kredit UKM. Misalnya bertukar pendapat dengan para senior yang sudah berpengalaman dibidang usaha dan dengan menggunakan kemajuan teknologi (Google).
    - b. Menjalin komunikasi yang baik merupakan tindakan pelayanan. Menanyakan dan menjawab pertanyaan yang dialami oleh debitur merupakan tindakan pelayanan kepada debitur serta terjalinnnya komunikasi yang baik dapat membuat debitur mempunyai pandangan dan pengetahuan serta arahan dalam kesulitan yang dialami. Misalnya menjadwalkan waktu konsultan dan Via Sosmed.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis strategi pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan



Kota Baru. Secara umum dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan kredit UKM yang dilakukan Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru belum maksimal. Dan berdasarkan sub masalah adalah :

1. Bagaimana strategi yang diterapkan dalam pengembangan kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti KP Kota Baru, yaitu : Strategi yang dapat diterapkan adalah dengan pererat pengawas data informasi kredit UKM yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi dan fasilitas serta keahlian yang dimiliki. Selain itu pemberian kredit harus diberi binaan dan menjalin komunikasi agar sesuai dan tepat sasaran. Sehingga memberikan keminatan kepada para anggota untuk melakukan kredit serta peluang dalam pertambahan modal dan perkembangan aset serta pendapatan bunga pinjaman.
2. Apa faktor yang mempengaruhi pengembangan Kredit UKM pada Kopdit CU Khatulistiwa Bakti KP Kota Baru, yaitu:
  - a. Faktor internal
    - 1) Faktor strategi Kekuatan (*Strength*) → Prosedur dalam pemberian kredit :Tidak sesuai langkah-langkah yang diterapkan pihak Kopdit CU Khatulistiwa Bakti dalam memberikan kredit kepada anggota dapat menimbulkan rasa cemburu sosial bagi anggota ataupun bagi debitur lainnya, terutama dalam memberikan kredit secara Nepotisme. Dengan memperhatikan status dari debitur tersebut. Langkah-langkah yang diterapkan oleh Kopdit CU Khatulistiwa Bakti adalah sebagai berikut (Hasil wawancara): Mengisi Formulir Permohonan Kredit, Wawancara, Proses Analisis, Survey dan Keputusan

disetujui ataupun tidak disetujui permohonan kredit.

- 2) Faktor strategi Kelemahan (*Weakness*) → Kegunaan dalam melakukan kredit UKM. Ketidak sesuaian debitur dalam mengelola / memfungsikan dana yang mereka ajukan akan mempengaruhi kesulitan debitur untuk melakukan penyetoran kredit sesuai dengan perjanjian serta tempo atas kesepakatan
- b. Faktor Eksternal
    - 1) Faktor strategi peluang (*Opportunities*) → Pertambahan modal : Dengan bertambahnya modal merupakan salah satu keinginan dan tujuan bagi Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru serta bagi debitur untuk memenuhi kepentingan yang telah direncanakan. Untuk Kopdit CU Khatulistiwa Bakti perkembangan aset Kopdit CU merupakan salah satu bentuk pertambahan modal. Pertambahan modal juga tidak hanya diperoleh dari perkembangan aset tersebut. Pertambahan modal juga diperoleh dari pendapatan usaha, SHU, serta pertambahan anggota. Bagi anggota dengan bertambahnya modal yaitu diperoleh dari ketika debitur mendapatkan bunga dari hasil tabungan setiap menabung dan mendapatkan modal diatas jumlah simpanan/tabungan.
    - 2) Faktor strategi ancaman (*Threats*) → Sasaran debitur dalam melakukan kredit. Ketidak tepatan sasaran dalam melakukan kredit UKM yang dilakukan oleh anggota Kopdit CU Khatulistiwa Bakti Kantor Pelayanan Kota Baru dapat

berdampak kemacetan kredit pada jangka waktu penyetoran pinjaman, menghambat penambahan dana/modal dan merupakan ancaman bagi kopdit CU dalam peningkatan aset.

### **Saran**

Berhubungan dengan peran pelaku usaha, sebaiknya lebih memanfaatkan sumber daya alam terlebih dahulu kemudian mengembangkan dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Untuk Kopdit CU sebaiknya membuka toko dalam menyediakan alat yang dibutuhkan oleh pelaku usaha agar mereka tidak bersusah payah dalam mencari fasilitas yang mereka perlukan serta membuka kedai yang mengatasnamakan koperasi dengan begitu sudah menciptakan lapangan pekerjaan dengan mempekerjakan karyawan.

### **DAFTAR RUJUKAN**

- Anoraga, P. &. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. (2019). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Pontianak: Edukasi Press FKIP UNTAN.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Satori, Djam'am, Komariah, A'an (2011). *Metode Penelitian Kualitatis*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Evaluasi*. Bandung: Alfabeta  
Utama, Jakarta .
- Zuldafrial dan Lahir. (2012). *Penenltian Kualitatif* (Cetakan ke - 2). Surakarta: Yurna Pustaka.