

**PERANAN BANK INDONESIA KANTOR PERWAKILAN SULAWESI
UTARA DALAM PENINGKATAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH DI KOTA MANADO**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi dalam Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh

Larasati Zainal Abidin

NIM.18.4.1.037

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO
1444 H/2022 M**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Larasati Zainal Abidin

NIM : 1841037

Program : Strata I

Institusi : IAIN Manado

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa SKRIPSI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian bagian yang dirujuk sumbernya.

Manado, 8 Oktober 2022

Saya yang menyatakan,

The image shows an official stamp of IAIN Manado. The stamp is rectangular and contains the text 'SEKOLAH BAHU BUKIT' on the left, the IAIN Manado logo in the center, and 'IAIN MANADO' and 'TEMPEL' on the right. Below the stamp is a handwritten signature in black ink. The number '61DAK050403754' is printed at the bottom of the stamp area.

Larasati Zainal Abidin

NIM. 18.4.1.037

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
Di
Manado.

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara/i:

Nama : Larasati Zainal Abidin

Nim : 18.4.1.037

Judul Skripsi : Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado

Sudah dapat diajukan untuk ujian Skripsi. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Nur Fitry Latief, S.E, Ak, M.S.A,CA.

NIP. 197111192005012002

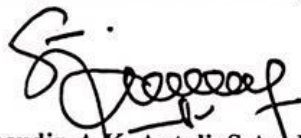
Pembimbing II



Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A.

NIP. 199403152019032018

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Sjamsudin A.K. Antuli, S.Ag, M.A

NIP.19761126200321003


PENGESAHAN SKRIPSI


Skripsi yang berjudul Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Dalam Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado yang di susun oleh Larasati Zainal Abidin Nim 18.4.1.037 Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Manado, telah di uji dan dipertahankan dalam sidang *Munaqasyah* yang di selenggarakan pada hari Rabu, 07 Desember 2022 dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Ekonomi Syariah.

Manado, 22 Desember 2022

DEWAN PENGUJI :

Ketua	: Dr. Hj. Nur Fitry Latief, S.E, Ak, M.S.A, CA.	()
Sekretaris	: Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A	()
Penguji I	: Syarifuddin, S.Ag, M.Ag	()
Penguji II	: Muhammad Azhar Mushlihin, S.E, MM	()
Pembimbing I	: Dr. Hj. Nur Fitry Latief, S.E, Ak, M.S.A, CA.	()
Pembimbing II	: Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A	()

Mengetahui
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


 Dr. Rosdalina Bukido, M.Hum
 NIP. 197803242006042003

ABSTRAK

Nama : Larasati Zainal Abidin
NIM : 18.4.1.037
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam peningkatan UMKM di Kota Manado terkhususnya pada program WUBI. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sekunder dengan jumlah informan 4 orang, yang dimana teknik penentuan informan ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Berdasarkan hasil penelitian Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam Peningkatan UMKM di Kota Manado yaitu dengan melaksanakan Program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia yang dilakukan dengan beberapa pelatihan dan pendampingan serta pembinaan untuk para pelaku usaha UMKM WUBI. Melalui assessment untuk menyaring siapa saja yang layak diberikan pendampingan dan jenis pelatihannya ada bootcamp, pelatihan tahap satu, pelatihan tahap dua dan capacity building. Peran yang dilakukan Bank Indonesia juga salah satunya adalah memfasilitasi para UMKM WUBI untuk sertifikasi halalnya dan Bank Indonesia lebih memprioritaskan UMKM yang bersertifikasi halal.

Kata Kunci : Bank Indonesia, Peran, UMKM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas kelimpahan Rahmat dan KaruniaNya, sehingga penulis dapat merampungkan skripsi ini dengan judul **“Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Terhadap Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Manado”**. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Baginda Rasulullah SAW. Serta keluarganya, sahabat sampai kepada pengikutnya yang senantiasa tetap istiqomah sampai akhir zaman.

Penghargaan dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua tercinta Papa Rahmat Zainal Abidin, Mama Suryati Labadjuana, Kakak Citra Zainal Abidin yang telah mempertaruhkan dan dengan ikhlas mempersembahkan seluruh hidupnya untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik dengan sepenuh hati, selalu berbagi ilmu dan pengalaman, Alhamdulillah hingga bisa sampai di titik ini kedua orang tua dan kakak selalu memberikan motivasi dan dukungan serta telah memperjuangkan sampai ada di hari ini. Semoga Allah selalu melimpahkan rahmat, karunia, kesehatan, rezeki yang berlimpah dan keberkahan di dunia dan akhirat atas budi baik yang telah diberikan kepada selama ini.

Mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Rektor IAIN Manado Delmus Puneri. Salim, S. Ag., MA., M.Res., Ph.D dan beserta wakil rektor Dr. Ahmad Rajafi , M.H.I / Warek I , Dr. Radliyah. Jan , SE, M.Si / Warek II, Dr. Musdalifah, M,Si., M.Psi / Warek III yang sedang membangun dan menata IAIN Manado untuk mencapai kesuksesan perguruan tinggi kedepan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Dr. Rosdalina Bukido, S. Ag., M.Hum beserta dengan wakil dekan Dr. Andi Mukarramah nagauleng, M.Pd / Wadep I, dan Dr. Munir Tubagus ,S.Kom., M.Cs / Wadep II, Ridwan Jamal,

S.Ag., M.HI / Wadek III yang telah banyak memberikan arahan, semangat, serta motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

3. Syamsudin A. K. Antuli, S.Ag., M.A selaku Ketua Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam yang senantiasa dengan sabar memberi masukan sejak pertama menjadi mahasiswa. Serta Telsy Fratama Dewi Samad, M.S.I selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah membantu dalam memberikan arahan dan semangat selama masa perkuliahan.
4. Dr. Hj. Nur Fitry Latief, S.E., Ak., M.S.A., CA selaku dosen pembimbing I dan Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A selaku dosen pembimbing II yang selama ini telah meluangkan waktu dan sangat membantu dalam memberikan saran juga masukan mengenai skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Manado (IAIN) yang selama ini dengan segala upaya dan jerih payahnya telah memberikan ilmu selama masa perkuliahan.
6. Sahabat Iptu Ryandika S.H yang telah banyak berkontribusi serta membantu dan telah memberikan semangat penuh dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman seperjuangan kelas Ekonomi Syariah A yang telah banyak memberikan masukan dan membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan Organisasi Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) yang telah menemani masa-masa perkuliahan di IAIN Manado.
9. Teman teman seperjuangan semenjak masuk kuliah Maghfira Citra Luawo, Mia Muin, Melati Napu, Rauda Haya, Arini Febrianti Ismail, Dhea Olii, Mahwiyah Daeng Mile, Dinda Salsabila yang sudah menyemangati dan memberikan masukan serta membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada salah satu pengelola UMKM WUBI Ibu Linda Raihan dan para pelaku usaha UMKM WUBI yang sudah mau menjadi informan dan memberikan masukan selama melakukan wawancara.

11. Teruntuk semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang sudah banyak memberikan semangat hingga akhir sampai selesainya skripsi ini.

Manado, 04 November 2022



Larasati Zainal Abidin

NIM. 1841037

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Lembar Pernyataan Keaslian	i
Lembar Persetujuan Pembimbing	ii
Lembar Pengesahan Skripsi	iii
Abstrak	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
Daftar Lampiran	xi
BAB I Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah.....	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian	5
F. Kegunaan Penelitian.....	6
G. Definisi Operasional.....	7
H. Penelitian terdahulu.....	8
BAB II Landasan Teori	12
A. Peranan.....	12
B. Bank Indonesia.....	12
1. Landasan Hukum Bank Indonesia	15

2. Tujuan Bank Indonesia.....	15
3. Tugas Bank Indonesia	16
C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah	21
1. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah	23
2. Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	23
3. Peran dan Fungsi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	23
4. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	24
5. Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah	24
6. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah	25
7. Program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia.....	26
BAB III Metode Penelitian	29
A. Lokasi Penelitian & Waktu.....	29
B. Pendekatan Dan jenis penelitian.....	29
C. Data Dan Sumber Data.....	30
D. Teknik Pengumpulan Data	31
E. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV Hasil dan Pembahasan.....	35
A. Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara	35
B. Hasil Penelitian	43
C. Pembahasan	63
BAB V PENUTUP	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA.....	71

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Daftar UMKM WUBI.....	29
Tabel 4.2 Profil UMKM yang potensial dibiayai oleh Perbankan.....	42
Tabel 4.3 Daftar Sentra UMKM.....	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Kantor Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara.....	37
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulut.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	74
Lampiran 2 Transkrip Wawancara.....	79
Lampiran 3 Surat Permohonan Izin Penelitian.....	90
Lampiran 4 Surat Balasan Izin Penelitian.....	91

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang, sedang berusaha mewujudkan pembangunannya disegala bidang. Salah satu upaya untuk mengejar ketertinggalannya yaitu dengan melakukan pembangunan dibidang ekonomi dan industri yang didasarkan Pancasila dan UUD 1945 menuju masyarakat Indonesia yang adil dan makmur, sehingga pemerintah memberikan kebijakannya salah satunya dengan menetapkan undang-undang No.20 Tahun 2008, pada tanggal 4 Juli 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, pendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Kota Manado adalah satu Kota di Indonesia yang sedang berkembang perekonomiannya. Berdasarkan RPJMD Kota Manado (2010-2015) visi Kota Manado yaitu “Manado Kota Model Ekowisata”. Dua misi utama atau grand misi dalam pengembangan ekonomi yaitu membangun identitas dan citra kota sebagai model ekowisata dunia dan meningkatkan peran Manado dalam pengembangan ekonomi kawasan. Mengembangkan produk unggulan merupakan salah satu target yang dikembangkan pemerintah Kota Manado terutama produk-produk khas Manado.¹

Berdasarkan demokrasi ekonomi untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang dan berkeadilan. Dampak yang sangat

¹ Jemmy E.O Rawis, Vicky V.J Panelewen, Arie Dharmaputra Mirah, ‘UMKM di Kota Manado (Studi Kasus Usaha Katering Miracle Ranotana Weru (Manado : Universitas Samratulangi)’, Vol.4 No.2 (2016), h.106–119.

terasa terjadinya globalisasi yakni arus informasi begitu cepat sampai di tangan masyarakat, jadi tidak mengherankan, apabila berbagai pihak khususnya di kalangan usaha sangat memburu informasi, sebab siapa yang menguasai informasi dialah yang terdepan Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UU UMKM) ditegaskan bahwa “masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 (UUD 1945) yang harus diwujudkan melalui pembangunan perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi.”²

Semakin berkembangnya kegiatan unit-unit UMKM di Kota Manado, semakin menunjukkan daerah ini sangat baik dan menarik bagi dunia bisnis dan investasi, bahkan dalam tahun-tahun ke depan, perkembangan usaha di Kota Manado mengalami pertumbuhan UMKM yang signifikan. Adapun perkembangan ini ditunjang dengan dukungan pendaan dari perbankan yang setiap tahun terus bertambah nilainya.

Penjelasan mengenai peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM dibagi menjadi dua periode, yaitu kebijakan pengembangan UMKM sebelum berlakunya Undang-Undang Bank Indonesia Nomor 23 Tahun 1999 dan kebijakan pengembangan UMKM setelah berlakunya undang-undang tersebut. Hal ini disebabkan perbedaan peran Bank Indonesia yang sangat mendasar dalam mendukung pengembangan UMKM. Sebelum berlakunya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM bersifat langsung, memberikan dukungan keuangan berupa Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) dan mendirikan berbagai proyek pengembangan UMKM. Proyek Pengembangan Usaha Kecil (PPUK), Proyek Perbankan Lembaga Swadaya Masyarakat (PHBK), Proyek Kredit Mikro (PKM). Di sisi lain, setelah disahkannya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM relatif terbatas dan tidak

² Anastasia Tamara, ‘Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Manado’, *Jurnal Hukum Unsrat*, Vol.1 No.5 (2013), h.64–79.

langsung, yaitu melalui kebijakan perkreditan bank dan pemberian bantuan teknis yang terbatas.

Upaya mendukung pengembangan UMKM di Indonesia telah dilakukan BI baik dari sisi supply maupun demand. Sisi demand pengembangan UMKM merupakan upaya BI untuk meningkatkan kelayakan dan kinerja UMKM agar dapat memenuhi kebutuhan dunia perbankan (*Bankable*). Beberapa kegiatan yang dilakukan oleh BI berdasarkan kebijakan ini adalah untuk meningkatkan kelayakan dan kinerja UMKM dan memberikan penelitian, pelatihan atau dukungan teknis untuk meningkatkan keahlian perbankan UMKM dan penyedia informasi. Sisi penawaran pengembangan UMKM merupakan upaya BI untuk memperkuat infrastruktur keuangan guna meningkatkan akses pembiayaan bagi pelaku UMKM melalui pemberian insentif dan insentif bagi perbankan untuk on-lending kepada UMKM. Beberapa kegiatan pengembangan sisi penawaran UMKM, antara lain pendirian perusahaan penjaminan pinjaman daerah, pembentukan lembaga pemeringkat UMKM, pembentukan Biro Informasi Perkreditan (BIK).³

Di Kota Manado dapat kita lihat bahwa sebagian besar pelaku usaha di Kota Manado memiliki UKM. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah UKM di Kota Manado pada tahun 2019 (19.000 unit), 21.000 (21.000) unit pada tahun 2020, dan peningkatan pada tahun 2021. Ada 23.375 (23.375) sampai saat ini.⁴

Bank Indonesia meluncurkan program pengembangan kewirausahaan yang diluncurkan pada tahun 2012 dan 2014. Fokus, berkelanjutan, dan kolaboratif, Bank Indonesia mulai membentuk kelompok wirausaha yang dipromosikan melalui Kantor

³ Wilantara Susiliaty, 'Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM', (Bandung: PT.Refika Aditama, 2016), h. 7.

⁴ 'Data UMKM' <https://kukm.manadokota.go.id/data_umkm> [accessed 23 July 2022].

Perwakilan di dalam Negeri pada tahun 2017.⁵ Terdapat 31 pelaku ekonomi UMKM WUBI tahun 2019, 19 pelaku ekonomi UMKM WUBI tahun 2020 dan 20 pelaku ekonomi UMKM WUBI yang dibina dan dilatih pada tahun 2021.⁶

Pengertian UMKM adalah peluang usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur oleh undang-undang. Usaha kecil adalah peluang 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, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi yang kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang.⁷

Dengan hal ini maka, UMKM dapat menjadi tumpuan untuk meningkatkan perekonomian suatu daerah. Dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami kemunduran dalam berbisnis. Tentunya tujuan yang paling utama setiap usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin, begitu juga dengan pelaku usaha, tentunya memiliki suatu tujuan tertentu selain dari mendapatkan keuntungan yang besar yaitu membantu program dari pemerintah dalam mengurangi tingkat pengangguran tenaga kerja di Indonesia khususnya Kota Manado.

⁵ Willem J.F.A Tumbuan. Jacky S.B Su Novena Sumampouw, 'Analisis Faktor Kunci Pemilihan Wirausaha Pada Wirausaha Unggulan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara', *Riset Bisnis Dan Manajemen*, 7.4 (2019), 500.

⁶ 'Tentang BI' <<https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/Default.aspx>> [accessed 20 Oktober 2022].

⁷ Yuli Rawun, Oswald N. Tumilaar 'Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM (Suatu Studi UMKM Pesisir Di Kecamatan Malalayang Manado)', Vol. 12 No.1 (2019), h.57–66.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah yaitu adanya Peningkatan jumlah pelaku usaha mikro, kecil dan menengah Wirausaha U Bank Indonesia.

C. Batasan Masalah

Hal-hal yang dibatasi yaitu Program Bank Indonesia dalam meningkatkan jumlah pelaku usaha UMKM di Kota Manado.

D. Rumusan Masalah

Pertanyaan yang diteliti didasarkan pada judul dan latar belakang pertanyaan, sehingga pertanyaan pokok penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut. “Bagaimana peran Bank Indonesia Perwakilan Sulut dalam memajukan UMKM di Kota Manado?”

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peran Bank Indonesia Perwakilan Sulut dalam meningkatkan UMKM di Kota Manado.

F. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya :

A. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai peningkatan apa saja yang terjadi oleh para pelaku UMKM yang ada di Kota Manado, serta juga diharapkan sebagai sarana bermanfaat bagi pelaku UMKM.

B. Manfaat Praktis

1. Bagi UMKM

- a.) Temuan penelitian ini dimaksudkan sebagai acuan untuk merumuskan strategi memulai operasional UMKM dan meningkatkan kualitas pemasaran.
- b.) Mendorong UMKM potensi ekspor dan mendukung pariwisata di Kota Manado
- c.) Meningkatkan akses keuangan UMKM untuk mendukung stabilitas keuangan
- d.) Dapat memberikan manfaat bagi UMKM dalam rangka mempercepat akses pembiayaan dari perbankan.

2. Bagi Bank Indonesia Kantor perwakilan Sulawesi Utara

Diharapkan karya ini dapat menjadi masukan bagi peningkatan jumlah UMKM khususnya di Kota Manado.

3. Bagi Pembaca

Memberikan informasi mengenai usaha mikro kecil dan menengah yang sedang berkembang pesat di kota manado, mengetahui adanya UMKM yang ditingkatkan oleh Bank Indonesia serta dapat memiliki minat berkontribusi dalam membuka atau menjalankan usaha mikro kecil dan menengah di jaman sekarang.

4. Bagi Penulis

Bagi penulis sendiri skripsi ini dapat menambah wawasan dan mendapatkan informasi mengenai peningkatan serta pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah yang ada sekarang dan bias dijadikan motivasi dalam membuka peluang usaha.

G. Definisi Operasional

1. Peranan Bank Indonesia

Istilah peran banyak dilontarkan oleh banyak orang. Kita sering mendengar kata peran dalam kaitannya dengan gelar atau status seseorang. Atau, "peran" dikaitkan dengan "apa" yang dimainkan aktor dalam sebuah drama. Istilah peran dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti pemain teater (film), pelawak dalam drama makyon, dan instrumen perilaku yang dimiliki oleh orang-orang yang berkedudukan sosial. Meskipun peran adalah beberapa tugas utama yang perlu dilakukan.⁸ Peran di penelitian adalah untuk menelusuri dan mencari informasi tentang UMKM dan memberikan informasi tentang peningkatan UMKM di Kota Manado.

Peran Bank Indonesia dalam penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan memahami profil daerah, profil UMKM di daerah penelitian, kebijakan pemerintah terkait pengembangan UMKM, dan peran perbankan dalam pengembangan UMKM. Bahan Baku Utama/Produk/Jenis Usaha (KPJU) untuk diprioritaskan dan dikembangkan di tingkat Negara, Kabupaten/Kota dan Kecamatan untuk mendukung pengembangan ekonomi lokal, penciptaan lapangan kerja, penyerapan tenaga kerja dan peningkatan daya saing produk memberikan informasi tentang naik.⁹

2. Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha mikro yang dimiliki UMKM adalah usaha produktif yang menggunakan jasa yang dimiliki dan diatur oleh orang perseorangan

⁸ Marcelino Sumolang, 'Peranan Internet Terhadap Generasi Muda Di Desa Tounelet Kecamatan Langowan Barat', *Jurnal TEKNOIF*, 3.2 (2013), 19.

⁹ 'Tentang BI'.

dan/atau unit usaha tunggal, yaitu perusahaan kecil yang Undang-undang ini memenuhi kriteria untuk usaha mikro.

Usaha menengah adalah ekonomi produktif yang dijalankan secara mandiri oleh orang pribadi atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang secara langsung atau tidak langsung memiliki, mengendalikan, atau berbagi usaha kecil. Nilai atau omset tahunan diatur oleh undang-undang ini.¹⁰ Dalam penelitian ini, mengingat UMKM memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam meningkatkan perekonomian daerah, maka penting untuk membantu UMKM tersebut berkembang dengan cara menjual produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM di Kota Manado, perlu bantuan dari pihak perbankan atau pemerintah.

H. Penelitian Terdahulu

1. Siti Alfia Ayu Rohmayanti, (2020) dengan judul penelitian ; Kajian Literasi Keuangan Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jawa Timur. Hasil penelitian yang diperoleh adalah memahami faktor apa saja yang mempengaruhi UMKM untuk mengetahui dan mempraktekkan ilmu dari literasi keuangan syariah yang hal tersebut juga merupakan bagian dari misi Bank Indonesia dalam Cetak Biru Ekonomi dan Keuangan Syariah. Dalam upaya meningkatkan literasi keuangan syariah sekaligus sebagai jalan untuk mempermudah UMKM meningkatkan usahanya sehingga mencapai ekonomi yang berdaya Selain itu penerapan literasi keuangan syariah tidak sekedar dalam hal pengetahuan mengenai lembaga keuangan syariah (financial knowledge) saja tetapi juga dalam kepercayaan (financial Attitude) serta penerapan usaha (financial behavior) khususnya pengelolaan keuangan

¹⁰ Wahyu Laila Devi, Eko Fajar Cahyono, *Analisis Pengaruh Sertifikat Bank Indonesia (SBI), Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS), Inflasi dan BI RATE Terhadap Penyaluran Dana Ke Sektor UMKM Oleh Perbankan Syariah di Indonesia*, Vol.7 No.3 (2020), h.501.

berdasarkan syariah. Perbedaan dalam penelitian ini Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus pada objek. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dengan informan dalam penelitian ini yaitu UMKM binaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Jawa Timur atau yang disebut WUBI (Wirausaha Unggulan Bank Indonesia) serta dari pihak Bank Indonesia Kantor Perwakilan Jawa Timur yang bertugas pada fungsi pemberdayaan UMKM yaitu konsultan.

2. Diana Djuwita dan Ayus Ahmad Yusuf, (2018) dengan judul penelitian : Tingkat Literasi Keuangan Syariah Di Kalangan UMKM Dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha, dengan hasil penelitian Penelitian dilakukan untuk mengetahui pada tingkat mana para UMKM di Cirebon terhadap literasi keuangan apakah termasuk well literate, less literate atau non literate. Karena hal ini akan berdampak pada perkembangan usaha yang dijalankan. Metode Penelitian ini Menggunakan descriptive survey dan explanatory survey dengan jumlah responden. Dengan jumlah UMKM sebanyak 31 usaha dan 87% diantaranya didominasi oleh pedagang kaki lima. Data hasil kuesioner yang telah disebar tersebut kemudian diteliti dan diuji pengaruhnya antar variabel. Perbedaan dalam penelitian ini adalah meskipun memiliki fokus yang sama pada literasi keuangan UMKM namun pada penelitian ini hanya memfokuskan pada berdasarkan *financial knowledge*, *financial behavior* saja. Dan aspek *financial behavior* tidak dijadikan indikator.
3. Linda Lambey, Herman Karamoy, Robert Lambey, Lintje Kalangi, (2018) Judul Penelitian : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Pengusaha Wanita UMKM di Kota Manado. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan laba pengusaha UMKM perempuan di Kota Manado yang memiliki akses ke lembaga keuangan lebih rendah dibandingkandengan perempuan yang tidak memiliki

akses ke lembaga keuangan Ini berarti bahwa akses ke lembaga keuangan mengharuskan pembayaran suku bunga yang lebih tinggi, menurunkan tingkat keuntungan dan mengurangi pendapatan keuntungan, serta proses dan prosedur permohonan pinjaman kredit dari bank menjadi rumit. Perbedaan dengan penelitian ini adalah penggunaan metode kuantitatif. Metode kuantitatif adalah mengukur data penelitian ini dan menganalisisnya menggunakan statistic. Pemilihan sampel berdasarkan *random sampling* yang dilakukan pada UKM perempuan di Kota Manado. Besar sampel yang diambil adalah 66 responden UMKM perempuan. Metode analisis yang digunakan adalah metode kausalitas yang memperhitungkan dampak akses ke lembaga keuangan, akses UMKM terhadap informasi pasar, motivasi kerja dan kemampuan kewirausahaan terhadap peningkatan keuntungan UMKM bagi pengusaha perempuan.

4. Dr. Husni, M.Ag (2018) dengan judul penelitian : Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus Usaha Tas Bordir Motif Aceh di Desa Meunasah Rayeuk, Kec.Nisam, Kab.Aceh Utara). Hasil penelitian ini adalah adapun peran kantor perwakilan bank Indonesia lhokseumawe secara umum dalam upaya pemberdayaan UMKM tas motif aceh ialah dalam hal pembinaan langsung, adanya bantuan pembinaan dari tahun 2016 sampai tahun 2019, memfasilitasi baik itu berupa bahan baku, peralatan dan pelatihan produk. Menciptakan kewirausahaan baru dari tahun 2012, Adapun kendala yang dialami, banyaknya pelaku UMKM yang belum siap tangkap, kemudian banyaknya UMKM yang produksinya sudah bagus tapi yang tahu sedikit kelemahan pemasarannya, usaha tidak berkembang. Perbedaan dalam penelitian ini adalah penulis

melakukan penelitian kualitatif. Selama proses pengumpulan data, penulis melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Untuk analisis, penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

5. Melati Annisa, (2020) Judul Penelitian: Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Wirausahawan Kunci Bank Indonesia (WUBI) Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (KKMU) di Kota Jambi. Temuan yang diolah dengan program Eviews menunjukkan bahwa nilai R-squared pendapatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah 0,2500, dengan 25,50% variabel pelatihan dan pembinaan terpengaruh dan 74,50% terpengaruh berarti bahwa Variabel lain yang tidak disebutkan dalam penelitian ini. Hasil uji serentak (Uji F) menunjukkan nilai yang signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Jambi pada waktu yang sama (pada waktu yang sama). Berdasarkan hasil subtest ((T-test), pelatihan dan pembinaan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Jambi, dengan variabel pelatihan pada taraf signifikansi $0,0003 < 0,5$. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif, metode yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan data cross sectional, dan metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan angket. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah sampel yang ditargetkan dan kami menerima hingga 19 responden.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Peranan

Menurut W.J.S Poerwaarminta, Peranan berasal dari kata peranan dan berarti sesuatu yang menjadi bagian atau memegang kepemimpinan utama. Peran Menurut Soejono Soukanto, peran adalah konsep tentang apa yang dapat dilakukan individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat, dan peran mencakup norma-norma yang berkembang dengan posisi atau tempat individu dalam masyarakat, dan peran dalam arti adalah seperangkat aturan yang memandu orang-orang dalam kehidupan masyarakat.¹¹ Peran ini, menurut saya, merupakan inti dari sebuah organisasi atau lembaga yang sangat penting dan sangat terlibat.

B. Bank Indonesia

Pada masa Hindia Belanda, bank tersebut bernama De Javasche Bank. Tujuan utama Bank Indonesia sebagai bank sentral adalah untuk mencapai dan memelihara stabilitas nilai barang dan jasa serta stabilitas mata uang. Salah satu jenis bank yang paling penting dan penting adalah bank sentral dalam hal fungsinya. Setiap negara bagian hanya memiliki satu bank sentral dengan cabang di hampir setiap negara bagian. Mandat utama bank sentral adalah pengelolaan keuangan domestik dan internasional secara komprehensif, dan di Indonesia, mandat bank sentral dilakukan oleh Bank Indonesia (BI). Fungsi bank sentral masing-masing negara memainkan peran yang sangat penting dalam mempromosikan pembangunan negara, bank sentral Indonesia yang dijalankan oleh Bank Indonesia juga menempati posisi strategis dalam

¹¹ Sumolang.

pembangunan dan melayani kedua pemerintah, lembaga keuangan. dan industri perbankan Indonesia dan dunia.¹²

Visi Bank Indonesia :

Menjadi lembaga bank sentral yang kredibel di kawasan dengan meningkatkan nilai strategisnya dan mencapai inflasi yang rendah dan nilai tukar yang stabil.

Misi Bank Indonesia :

1. Mencapai stabilitas rupiah, menjaga spillovers kebijakan moneter, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas.
2. Mendorong agar sistem keuangan nasional dapat berjalan secara efektif dan efisien serta mampu menahan guncangan internal dan eksternal untuk mendukung sumber pendanaan/alokasi dana yang berkontribusi terhadap pertumbuhan dan stabilitas perekonomian nasional.
3. Mewujudkan sistem pembayaran yang aman, efisien, dan tanpa gesekan yang berkontribusi terhadap perekonomian, stabilitas mata uang, dan stabilitas sistem keuangan, dengan memperhatikan aspek peningkatan akses dan kepentingan nasional.
4. Meningkatkan dan memelihara organisasi dan sumber daya manusia Bank Indonesia, memelihara nilai-nilai strategis dan berbasis kinerja, serta menerapkan kepemimpinan yang berkualitas untuk melaksanakan tugas yang diamanatkan secara hukum.¹³

Dalam kajian kebijakan moneter, Dewan Perbankan Indonesia (RDG) pada 21-22 September 2022 memutuskan untuk menaikkan BI 7-day reverse repo rate (BI7DRR) sebesar 50 basis poin menjadi 4,25%. Turunkan tarif sebesar 50 basis

¹² Dr.Husni M.Ag, '*Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM*', 2018, h.14

¹³ Siti Hidayah, '*Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Melalui PSBI (Program Sosial Bank Indonesia) Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jambi*' (Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin, 2019).

poin menjadi 3,50% dan naikan tarif fasilitas pendaratan sebesar 50 basis poin menjadi 5,00%.¹⁴

Bank Indonesia juga terus memperkuat respons bauran kebijakan untuk menjaga stabilitas dan momentum pemulihan ekonomi sebagai berikut :

1. Operasi moneter yang diperkuat melalui tingkat naik struktur bunga di pasar uang sesuai dengan kenaikan suku bunga BI7DRR tersebut untuk menurunkan ekspektasi inflasi dan memastikan inflasi inti kembali ke sasaran.
2. Stabilisasi nilai tukar rupiah dengan melakukan intervensi di pasar valas melalui perdagangan fisik, *domestic non-deliverable forward* (DNDF), dan surat berharga negara (SBN), pasar sekunder sebagai bagian dari pengendalian inflasi.
3. Meningkatkan daya tarik imbal hasil SBN jangka pendek terhadap investasi portofolio di luar negeri dengan menaikkan imbal hasil SBN jangka pendek sejalan dengan kenaikan suku bunga BI7DRR, dan melanjutkan perdagangan SBN di pasar sekunder untuk memperkuat stabilitas nilai tukar Rupiah (Operation Twist) bunga dan kenaikan struktur imbal hasil SBN jangka panjang lebih rendah.
4. Melanjutkan kebijakan transparansi suku bunga pokok (SBDK) dengan memperdalam aspek profitabilitas perbankan.
5. Memanfaatkan momentum implementasi dan mengidentifikasi pemenang Kejuaraan Percepatan dan Perluasan Digitalisasi Daerah (P2DD) untuk memfasilitasi percepatan dan peningkatan implementasi digitalisasi pembayaran di daerah.
6. Percepatan jangkauan 15 juta pengguna QRIS dan peningkatan penggunaan BI-FAST dalam pembayaran.¹⁵

Beberapa hal penting tentang Bank Indonesia sebagai berikut :

¹⁴ 'Tentang BI'.

¹⁵ 'Tentang BI'.

1. Landasan Hukum Bank Indonesia

Dasar hukum Bank Indonesia adalah:

- a. Pasal 23D UUD 1945 (Perubahan) Tentang Negara-Negara Yang Memiliki Bank Sentral yang susunan, kedudukan, wewenang, tanggung jawab, dan independensinya diatur dengan undang-undang.
- b. Pasal 4 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2004 dan Nomor 6 Tahun 2009.
- c. Bank Indonesia (BI) adalah bank sentral Negara Republik Indonesia.
- d. Bank Indonesia adalah lembaga pemerintah yang independen dalam pelaksanaan tugas dan wewenangnya serta hal-hal lain yang diatur secara tegas oleh Undang-Undang Bank Indonesia. Bebas dari campur tangan pemerintah dan pihak lain, kecuali.¹⁶

2. Tujuan Bank Indonesia

Tujuan Bank Indonesia adalah untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai Rupiah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 Bab 3 Pasal 7. Mata uang rupiah harus dilindungi dan dilestarikan mengingat implikasinya yang sangat luas, termasuk mencegah inflasi yang sangat merugikan masyarakat luas. Oleh karena itu, mandat Bank Indonesia untuk mencapai dan memelihara stabilitas menjadi sangat penting. Bank Indonesia menginginkan stabilitas rupiah:

1. Kestabilan nilai rupiah terhadap barang dan jasa yang dapat diukur dengan atau tercermin dari perkembangan laju inflasi.
2. Kestabilan nilai rupiah terhadap mata uang Negara lain.

¹⁶ Siti Hidayah, 'Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Melalui PSBI (Program Sosial Bank Indonesia) Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jambi', 2019, h.25-29.

3. Dengan stabilnya nilai mata uang rupiah, maka akan sangat banyak manfaat yang akan diperoleh terutama untuk mendukung pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan rakyat.
4. Agar kestabilan nilai rupiah dapat tercapai dan terpelihara, maka Bank Indonesia memilih tugas antara lain:
 - a. Menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter
 - b. Mengatur dan menjaga kelancaran system pembayaran
 - c. Mengatur dan mengawasi bank¹⁷

3. Tugas Bank Indonesia

Untuk mencapai tujuan diatas, misi Bank Indonesia meliputi tiga hal ;

1. Penetapan dan Pelaksanaan Kebijakan Moneter

Dalam hal ini Bank Sentral sebagai otoritas moneter menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai Rupiah. Arah kebijakan tersebut didasarkan pada sasaran inflasi yang ingin dicapai, baik dalam jangka pendek, menengah maupun panjang, dengan mempertimbangkan berbagai tujuan makroekonomi lainnya. Kebijakan moneter dilakukan dengan menetapkan tingkat suku bunga (BI rate). Perkembangan indikator ini dikendalikan oleh alat mata uang tidak langsung, seperti operasi pasar terbuka, penentuan tingkat diskonto, dan persyaratan cadangan minimum untuk bank.

a. Operasi Pasar Terbuka Operasi Pasar Terbuka (OPT)

Diimplementasikan untuk mempengaruhi likuiditas rupiah di pasar keuangan dan mempengaruhi suku bunga. OPT akan dilaksanakan dalam dua cara: penjualan Sertifikat Bank Indonesia (SBI) dan intervensi rupiah.

¹⁷ Siti Hidayah, Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Melalui PSBI (Program Sosial Bank Indonesia) Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jambi', 2019, h.31-32

SBI dijual melalui lelang sehingga tingkat diskonto terkait benar-benar mencerminkan posisi likuiditas pasar uang. Sementara itu, Bank Indonesia melakukan kegiatan investasi rupiah dan menyesuaikan kondisi pasar keuangan baik dari sisi likuiditas maupun suku bunga.

b. Penetapan Cadangan Minimum Wajib

Instruksi ini mewajibkan setiap bank untuk mengajukan sejumlah alat likuid tertentu yang setara dengan persentase tertentu dari kewajiban langsungnya. Kebijakan tersebut kini sudah termasuk dalam ketentuan Giro Wajib Minimum (GWM) sebesar 5 Ri untuk dana pihak ketiga yang harus diterima bank dan disimpan di rekening bank terkait di Bank Indonesia. Jika Bank Indonesia memutuskan bahwa kebijakan moneter perlu diperketat, proposal wajib bisa meningkat, dan sebaliknya.

c. Peran sebagai *Lender of The Last Resort*

Bank Indonesia juga bertindak sebagai *lender of last resort*. Dalam menjalankan fungsi tersebut, Bank Indonesia dapat memberikan pinjaman atau kredit secara syariah kepada bank yang mengalami kesulitan likuiditas jangka pendek akibat ketidaksesuaian pengelolaan kas. Jangka waktu pinjaman maksimum adalah 90 hari, dan bank peminjam wajib menyediakan agunan berkualitas tinggi yang siap ditebus setidaknya sebesar jumlah pinjaman.

d. Kebijakan Nilai Tukar

Nilai tukar, yang biasa dikenal dengan nilai tukar, memainkan peran penting dalam mencapai stabilitas mata uang dan mendukung kegiatan ekonomi. Nilai tukar yang stabil diperlukan untuk merangsang kegiatan perusahaan. Secara garis besar, Indonesia telah memiliki tiga sistem nilai tukar sejak tahun 1970. sistem nilai tukar tetap dari tahun 1970 sampai 1978, sistem nilai tukar mengambang terkendali dari tahun 1978 dan

seterusnya, dan sistem nilai tukar mengambang bebas mulai 14 Agustus 1997 dan seterusnya. Dalam sistem modern ini, nilai tukar Rupiah sepenuhnya ditentukan oleh pasar, sehingga nilai tukar saat ini benar-benar mencerminkan keseimbangan kekuatan penawaran dan permintaan. Untuk menjaga stabilitas nilai tukar, Bank Indonesia melakukan sterilisasi di pasar valuta asing dari waktu ke waktu, terutama pada periode fluktuasi nilai tukar yang berlebihan.

e. Pengelolaan Cadangan Devisa Cadangan

Devisa adalah posisi aset bersih asing pemerintah dan bank devisa yang harus dijaga untuk perdagangan internasional. Dalam mengelola cadangan devisa tersebut, Bank Indonesia mengutamakan pencapaian target likuiditas dan keamanan di atas keuntungan yang tinggi. Namun demikian, dengan terus mempertimbangkan perkembangan di pasar internasional Bank Indonesia, komposisi portofolio jenis cadangan devisanya dapat berubah. Untuk mengelola cadangan devisa secara optimal, Bank Indonesia menerapkan sistem desentralisasi baik berdasarkan jenis devisa maupun jenis investasi pada surat berharga. Dengan demikian, diharapkan penurunan nilai satu mata uang dapat dikompensasikan dengan mata uang lain atau penempatan yang lebih berharga.

f. Kredit Program

Karena status Bank Indonesia sebagai otoritas moneter yang independen, pemberian program pinjaman yang dilaksanakan sampai saat ini berada di luar kewenangan Bank Indonesia. Tugas pemberian pinjaman program dilakukan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang ditunjuk pemerintah. Perubahan jabatan ini bertujuan agar Bank Indonesia dapat lebih fokus dalam mencapai tujuan keuangannya dan menciptakan pembagian tugas yang tepat antara pemerintah dan Bank Indonesia. Bank

Indonesia diberi wewenang untuk melakukan kebijakan moneter dengan menetapkan sasaran moneter dengan memperhatikan sasaran inflasi dan menggunakan berbagai perangkat kebijakan moneter untuk mengendalikan jumlah uang beredar.

2. Mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran

Berdasarkan Undang-Undang Bank Indonesia Nomor 23 Tahun 1999, keliru satu tugas Bank Indonesia merupakan mengatur & memelihara kelancaran sistem pembayaran. Di bidang sistem pembayaran, Bank Indonesia adalah satu-satunya forum yg berwenang mengeluarkan & mengedarkan uang Rupiah dan melakukan penarikan, penarikan, & pemusnahan dana. Sedangkan pada rangka mengatur & menjaga kelancaran sistem pembayaran, Bank Indonesia berwenang menyelenggarakan, menyetujui, & menaruh biar layanan sistem pembayaran misalnya real time remittance system, sistem kliring & sistem pembayaran lainnya misalnya kartu. Bank Indonesia terus menyebarkan sinkron baku yg sudah ditetapkan Cetak Biru Sistem Pembayaran Nasional buat mewujudkan sistem pembayaran yg efisien, cepat, aman, & andal. Layanan pembayaran dana client-to-client umumnya dilakukan melalui transfer dana elektronika, sistem kliring, atau sistem real-time gross settlement (BI-RTGS) Bank Indonesia. Dari sisi metode pembayaran, sistem pembayaran cashless Indonesia secara historis didominasi sang metode pembayaran berbasis kertas, tetapi perangkat elektronika sudah memainkan kiprah krusial pada perkembangannya, terutama sejak sistem BI-RTGS mulai aktif November. Memproses transaksi akbar atau mendesak.

Sementara itu, Bank Indonesia bertanggung jawab mengawasi sistem pembayaran agar masyarakat luas dapat memperoleh layanan sistem pembayaran yang efisien, cepat, akurat, dan aman. Fungsi pengawasan

sistem pembayaran ini berwenang memberikan izin operasional tidak hanya kepada pihak yang melakukan kegiatan di bidang sistem pembayaran, tetapi juga terhadap kegiatan yang dilakukan oleh Bank Indonesia dan pihak non-Bank Indonesia. Sistem yang tidak perlu dikhawatirkan.

3. Tugas Mengatur dan Mengawasi Bank

Pengaturan dan pengawasan bank merupakan salah satu tugas terpenting, terutama dalam rangka membangun sistem perbankan yang dapat meningkatkan efektivitas kebijakan moneter. Selain fungsi intermediasinya, bank juga berperan sebagai sarana komunikasi kebijakan moneter dan sebagai penyedia jasa sistem pembayaran. Sebagai bagian dari mandat untuk mengatur dan mengawasi bank, Bank Indonesia menetapkan peraturan, memberikan atau mencabut izin untuk lembaga atau kegiatan usaha bank tertentu, melakukan pengawasan terhadap bank dan memberikan sanksi kepada bank sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.¹⁸

4. Meningkatkan dan memelihara organisasi dan SDM

Bank Indonesia yang menjunjung tinggi nilai-nilai strategis & berbasis kinerja, dan melaksanakan rapikan kelola (governance) yang berkualitas pada rangka melaksanakan tugas yang diamanatkan Undang-Undang.¹⁹

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Di Negara Kesatuan Republik Indonesia, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Republik Indonesia tentang UMKM (UU

¹⁸ Dr.Husni M.Ag, 'Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM', *Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM*, 2018, h.16-23

¹⁹ Siti Hidayah, *Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Melalui PSBI (Program Sosial Bank Indonesia) Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jambi*, 2019, hal. 29-30

Nomor 20 Tahun 2008/UU Usaha Kecil dan Menengah). Pasal 1 undang-undang tersebut menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perseorangan dan/atau satu badan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang didirikan oleh undang-undang. Usaha kecil adalah setiap orang atau badan selain anak perusahaan atau cabang yang dimiliki secara langsung atau tidak langsung oleh usaha menengah atau besar yang merupakan atau menjadi bagian dari kriteria usaha kecil yang ditentukan oleh undang-undang.

Menurut Kementerian Negara Koperasi & Usaha Kecil Menengah (Kemenkop & UKM), yang dimaksud menggunakan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro merupakan entitas bisnis yang mempunyai kekayaan higienis paling tinggi Rp 50.000.000,- nir termasuk tanah & bangunan loka bisnis, & mempunyai penjualan tahunan paling tinggi Rp 300.000.000,- hingga Rp 2.500.000.000,-. Sementara itu Usaha Menengah (UM) adalah entitas bisnis milik rakyat negara Indonesia yang mempunyai kekayaan higienis lebih paling tinggi Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- nir termasuk tanah & bangunan.²⁰

Menurut Sriyana (2010) bahwa acuan utama pengertian UMKM mengacu pada Undang-undang UMKM Nomor 20 tahun 2008, yaitu :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki seseorang dan atau satu badan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
2. Usaha kecil didefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif tersendiri yang dijalankan oleh orang atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha yang secara

²⁰ Dimas A S R Tasyim, George M.V Kawung, Hanly F.Dj. Siwu, 'Tenaga Kerja di Sulawesi Utara (The Influence of SMES ' S Unit and GDRP on Employment Absorption in North Jurnal EMBA Vol .9, No.3 Juli 2021, h.391–400.

langsung atau tidak langsung dimiliki oleh usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil perusahaan.

3. Usaha menengah adalah usaha yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai, atau terkait dengan usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersih atau tahunan. penjualan adalah usaha ekonomi yang mandiri dan produktif sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.²¹

Hal-hal penting tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai berikut :

1. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Kriteria UMKM diatur dalam Pasal 6 (1), (2) dan (3) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM). Kekayaan bersih maksimum usaha mikro adalah Rp50 juta. Namun, tanah dan bangunan untuk perusahaan tidak termasuk. Atau omset tahunan tidak lebih dari 300 juta rupiah. UKM memiliki aset bersih mulai dari Rp 50 juta hingga Rp. atau omset tahunan di atas Rp 300 juta Rp 2,5 miliar. Di sisi lain, aset bersih perusahaan menengah berkisar antara Rp500 juta hingga lebih dari Rp10 miliar. Namun, tanah dan bangunan untuk perusahaan tidak termasuk. Atau Rp 2,5 miliar dengan omset tahunan lebih dari Rp 50 miliar. Jenis-jenis perusahaan UMKM di Indonesia adalah:

1. pertanian dan yang terkait dengan pertanian (agribisnis),
2. pertambangan rakyat dan penggalian,

²¹ Jemmy E.O Rawis, Vicky V.J Panelewen, Arie Dharmaputra Mirah, *Analysis of Small Business Culinary UMKM Development Efforts in The City of Manado (Katering Business Miracle Case Studies Ranotanai)*, Manado 2016, h.108

3. industri kecil dan kerajinan rumah tangga,
4. listrik non-PLN
5. konstruksi
6. perdagangan besar, eceran, kecil, rumah makan, dan jasa komunikasi
7. angkutan dan komunikasi,
8. lembaga keuangan, dan
9. real estate dan persewaan.²²

2. Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Bahan baku mudah diperoleh.
2. Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan.
3. Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun temurun.
4. Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
5. Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal /domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
6. Beberapa komoditas tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat.
7. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat secara ekonomis menguntungkan.

3. Peran dan Fungsi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pemberdayaan masyarakat terstruktur menuju produktivitas dan daya saing merupakan tujuan dan peran UMKM dalam mengembangkan wirausaha yang

²² Moniaga Brenda Rapunzel, Vekie A. Rumat, Irawati Maslowan, Pendapatan Pada, Pemilik Warung dan Sembako Di Kota Manado, 'FAaktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Manado', (Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi) Vol.17, No.02 (2017), h.25-26.

tangguh. Secara umum, UMKM memiliki peran sebagai berikut dalam perekonomian nasional:

1. Sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi.
2. Penyedia lapangan kerja.
3. Pemain kunci dalam pengembangan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
4. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi, dan kontribusi terhadap neraca pembayaran.

4. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Mohammad Jafar Hafisah, permasalahan UMKM dapat diidentifikasi berdasarkan faktor internal dan eksternal.

1. Faktor Internal
 - a. Keterbatasan Modal
 - b. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)
 - c. Lemahnya Jaringan Usaha dan Penetrasi Pasar
2. Faktor Eksternal
 - a. Keterbatasan Sarana dan Prasarana
 - b. Dampak Pemerintah Daerah
 - c. Pengaruh Perdagangan Bebas
 - d. Karakteristik Produk Ephemeral
 - e. Keterbatasan Akses Pasar.²³

5. Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Adapun jenis jenis dari Usaka Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat di golongkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

²³ Jihan Rahmi Fauziah, Pengaruh Program Pelatihan Wirausaha Bank Indonesia, Sarana Produksi dan Tenaga Kerja Terhadap Hasil Penjualan UMKM, (Bandung ; Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Vol.2 No.1, 2018, h.35-36.

1. Jumlah manufaktur, perusahaan manufaktur sangat besar. Kategori ini mencakup mesin cetak, pabrik baja, pabrik pembuatan barang rekreasi, produsen pakaian, perusahaan furnitur, perusahaan furnitur, dan toko roti. Manufaktur adalah tentang mengubah bahan mentah menjadi produk yang dibutuhkan masyarakat.
2. Jasa, bidang jasa merupakan bidang yang beragam, dan terdapat 100 peluang usaha di bidang jasa. Layanan adalah produk tidak berwujud yang tidak dapat dimiliki secara fisik dan melibatkan kinerja atau tenaga kerja.
3. Grosir, termasuk penjualan ke penjual lain seperti pengecer, grosir lain dan perusahaan industri. Pedagang grosir adalah pedagang bebas yang memiliki barang di pasar. Pedagang grosir kecil juga menjual berbagai macam produk dalam bentuk bahan makanan, kebutuhan pokok, mesin, peralatan, beras, buah-buahan dan sayuran. Bisnis ini bertindak sebagai penghubung antara produsen dan pengecer atau pengguna industri.
4. Pengecer adalah tenaga profesional yang menjual barang kepada konsumen akhir. Pengecer merupakan pedagang yang menjual barang-barang pada konsumen akhir.
5. Pertanian, bisnis ini mencakup pertanian pada bidang persawahan misalnya padi, sayur-sayuran juga perkebunan misalnya karet, lada, sawit, kopi dan lainya.²⁴

6. Konsep Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Republik Indonesia Tahun 2008, usaha mikro, kecil, dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan yang bukan merupakan anak

²⁴ Fahrudin, 'Analisis Peran Program UMKM Binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Lampung Terhadap Perkembangan UMKM Menurut Persoektif Ekonomi Islam', (UIN Raden Intan Lampung) 2020, h.30–31.

perusahaan atau cabang dari badan usaha yang dimiliki secara langsung, secara tidak langsung berhubungan dengan, dikuasai oleh, atau bagian dari usaha kecil atau perusahaan besar yang jumlah kekayaan bersih atau penjualan tahunannya diatur dalam Undang-undang ini;

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008 pasal 6, Usaha Kecil memiliki kriteria sebagai berikut ;

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah)²⁵

7. Program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI)

Sebagai otoritas moneter, Bank Indonesia terus mempertahankan peningkatan pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan mengurangi pengangguran. Salah satu acara yang berhasil diinisiasi oleh Bank Indonesia merupakan acara pengembangan wirausaha. Bank Indonesia sudah menginisiasi acara pelatihan wirausaha yang dimulai dari tahun 2012 melalui *pilot project* acara penciptaan wirausaha baru. Banyak sekali kalangan menggunakan banyak sekali sektor usaha. Selanjutnya pada tahun 2014, menggunakan konsep trilogi acara, yaitu: terfokus, berkelanjutan, dan koordinatif, Bank Indonesia melalui Kantor Perwakilan Dalam Negeri mulai membangun gerombolan wirausaha yang dikenal menggunakan Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI). Salah satu Kantor Perwakilan yang aktif melakukan pelatihan dan pengembangan wirausaha merupakan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara. Tahun

²⁵ Mariyati Astono, Martha Ogotan, Burhanudin Kiyai, 'Implementasi Kebijakan Pemberdayaan Usaha Kecil Masyarakat di Kecamatan Tuminting Kota Manado', (Jurnal Administrasi Bisnis), 2019, h.3.

2017, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara sudah melakukan pelatihan pada sebanyak \pm 30 wirausaha binaan melalui pelatihan, pendampingan dan fasilitas.

Upaya tadi dilakukan buat pengembangan skala usaha, peningkatan akses keuangan dan pemasaran dan perizinan. Dalam menentukan Wirausaha Unggulan Bank Indonesia provinsi Sulawesi Utara difokuskan dalam beberapa faktor antara lain: segmentasi pasar, taktik pemasaran dan keunggulan bersaing suatu usaha, buat selanjutnya layak bergabung pada Wirausaha Unggulan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara.²⁶

WUBI (Pengusaha Unggulan Bank Indonesia) bertujuan untuk meningkatkan kemandirian, keterampilan, dan akses pasar yang dapat dicapai WUBI dengan mengikuti berbagai pameran dan penyelenggara pelatihan.

Dalam rangka pengembangan tersebut, Bank Indonesia memberikan bantuan teknis berupa pelatihan antara lain ;

1. Pelatihan *Good Manufacturing Practices* dan *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP)
2. Pelatihan Manajemen Keuangan dan Perpajakan
3. Pelatihan Akuntansi dan Akses Permodalan, dan
4. Pelatihan Pengawetan Pangan

Kapasitas pertumbuhan ekonomi nasional pun dipengaruhi jumlah wirausaha atau entrepreneur. Sangat disayangkan lantaran jumlah wirausaha pada Indonesia sekarang masih pada kurang lebih nomor 1,56% penduduk.

Pengembangan Wirausaha Bank Indonesia (WUBI) bertujuan buat menaikkan kemampuan wirausaha yang pada bersinar-sinar Bank Indonesia pada mengoptimalkan segala asal daya yang ada, baik itu materil, intelektual, waktu, & kemampuan kretivitasnya buat membuat suatu produk atau bisnis yang bermanfaat

²⁶ Novena Sumampouw.

bagi dirinya dan bagi orang lain dan mencetak wirausaha tangguh. Seperti yang telah diatur sang Bank Indonesia no.17/12/PBI/2015 mengenai pengembangan UMKM melalui kewajiban perbankan buat memenuhi rasio kredit UMKM dan pemberi donasi teknis.²⁷

Bank Indonesia mulai membentuk kelompok pembinaan dan pelatihan Wirausaha Unggulan Bank Indonesia sejak tahun 2019, yang dimana para pelaku usaha yang tergabung di program WUBI ini diberikan pelatihan, pembinaan dan diberikan bantuan seperti peralatan yang dibutuhkan pada para pelaku usaha dan yang telah lolos menjalani masa pelatihan akan diwisudakan oleh Bank Indonesia di setiap tahunnya. Jumlah UMKM WUBI dari tahun 2019 sampai tahun 2021, sebagai berikut;

Tabel 3.1

No	Tahun	Jumlah
1	2019	31
2	2020	19
3	2021	20

Sementara pada tahun 2022 masih dilakukan Open Recruitment pada program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia dan akan dilaksanakan pelatihannya pada tahun 2023 serta akan diwisudakan di akhir tahun 2023.²⁸

²⁷Jihan Rahmi Fauziah, Pengaruh Program Pelatihan Wirausaha Bank Indonesia, Sarana Produksi dan Tenaga Kerja Terhadap Hasil Penjualan UMKM, (Bandung ; Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Vol.2 No.1, 2018, h.37

²⁸ 'Tentang BI'.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Agustus –September 2022

b. Tempat Penelitian

Adapun tempat penelitian dilaksanakan di Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Kecamatan Wanea Kelurahan Tanjung Batu, Jalan 17 Agustus no.56, Kota Manado.

B. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif analitis dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang komprehensif dan rinci tentang kantor perwakilan Bank Indonesia di Sulawesi Utara dan perannya dalam meningkatkan UKM di kota Manado. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi post-positivis yang digunakan untuk mempelajari keadaan objek alam, di mana peneliti adalah kendaraan utama, pengambilan sampel sumber data yang ditargetkan, snowball, metode penelitiannya adalah triangulasi (kombinatorial), analisisnya adalah data induktif atau kualitatif, dan temuan penelitian lebih menekankan pentingnya daripada generalisasi. Metode analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan menggambarkan atau menggambarkan data sebagaimana dikumpulkan dan tidak dimaksudkan untuk menjadi kesimpulan atau generalisasi yang dapat diterapkan secara umum.

Pendekatan kualitatif ini dijelaskan dalam kata-kata dan frase yang menggambarkan hasil akhir dari penelitian Anda. Apabila menggunakan data

kualitatif, terutama dalam penelitian yang digunakan untuk informasi deskriptif dalam bentuk deskriptif, data tidak dapat diwujudkan secara numerik, tetapi hanya dalam bentuk deskriptif, yang menggambarkan konteks dan jalannya peristiwa. Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menerapkan teknik penelitian secara langsung di lapangan untuk memperoleh data dan fakta yang relevan dengan masalah yang diteliti.²⁹

C. Data dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu;

a. Data Primer

Semua data primer diperoleh melalui penelitian lapangan dengan menggunakan metode pengumpulan data berpemilik, dan data primer dapat didefinisikan sebagai data yang dikumpulkan dari sumber asli. Untuk penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui wawancara dengan salah satu pengelola UMKM WUBI dari Bank Indonesia dan para pelaku UMKM WUBI.

b. Data Sekunder

Pengertian data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna. Secara singkat dapat dikatakan bahwa data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan dari pihak lain. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari instansi atau dokumen yang terkait.³⁰

²⁹ Ag Husni, 'Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM' (Institut Agama Islam Negeri Lhokseumawe, 2018).

³⁰ Edy Suandi and Y Sri Susilo, 'Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta', *Ekonomi Pembangunan*, 12.1 (2011), 45–55.

Data sekunder dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan jurnal, artikel, buku dan dokumen pendukung lainnya untuk melengkapi data primer.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan salah satu tahapan penelitian yang paling penting. Teknik pengumpulan data yang benar menghasilkan data yang reliabel dan begitu pula sebaliknya. Oleh karena itu, tidak salah dan harus dilakukan secara hati-hati sesuai prosedur dan karakteristik penelitian kuantitatif. Kesalahan atau ketidaksempurnaan dalam metode pengumpulan data bisa berakibat fatal. Artinya data menjadi kurang dapat dipercaya dan hasil penelitian tidak dapat diperhitungkan.³¹ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik sebagai berikut :

1. Metode Observasi

Observasi tidak hanya berfungsi sebagai salah satu tahapan dalam melakukan penelitian, tetapi juga sebagai alat pengumpulan data. Cara ini sangat cocok untuk mengetahui seperti apa kegiatan pelaku ekonomi. Misalnya kegiatan Bank Indonesia terhadap pelaku UMKM yang terlibat. Kegiatan observasi ini bersifat langsung, dengan peneliti terlibat langsung dalam peningkatan UMKM yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia. Pada survey ini observasi sebelumnya dilakukan dengan berbincang-bincang dengan salah satu pengelola UMKM WUBI, beberapa produk UMKM WUBI kemarin dijual di booth WUBI yang berada di area Goedang Gadget kawasan Megamass.

³¹ Mudjia Rahardjo, Metode Pengumpulan data penelitian kualitatif (Materi Kuliah metodologi penelitian PPs), UIN Maliki Malang, 2011, h.1

2. Metode Wawancara (*Interview*)

Metode wawancara atau interview ini yaitu akan dilakukan wawancara secara mendalam oleh salah satu pihak dari Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara atau salah satu pelaku usaha yang ada di Kota Manado guna untuk mendapatkan informasi terkait dengan bagaimana peningkatan usaha mikro kecil dan menengah yang telah berkembang pesat sekarang ini. Dalam penelitian ini, peneliti akan mengambil 5 orang untuk diwawancarai sebagai informan untuk mendapatkan data. 5 orang tersebut terdiri dari; 2 orang karyawan Bank Indonesia KPw Sulawesi Utara yang merupakan informan kunci dan 3 orang pelaku UMKM WUBI yang merupakan informan tambahan.

3. Metode Dokumentasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Pengertian Dokumentasi adalah pengumpulan, pemilihan, pengolahan dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan (seperti gambar, kutipan, guntingan koran, dan bahan referensi lainnya) ³² Metode ini akan dipakai untuk melengkapi data seperti foto-foto informasi narasumber yang diambil langsung saat melakukan kegiatan wawancara bersama informan yang dilakukan di beberapa tempat tertentu. Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengambil foto menggunakan kamera handphone di lokasi saat selesai melakukan wawancara.

³² KBBI, 'Kamus Besar Bahasa Indonesia', 2016
<<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/dokumentas>> [accessed 6 June 2022].

E. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum dan memilih poin-poin penting, memusatkan perhatian pada poin-poin kunci, dan mencari pola dan tema. Data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan dan mencari lebih banyak data jika diperlukan. Perangkat elektronik dapat mendukung reduksi data dengan memberikan kode-kode yang berkaitan dengan aspek-aspek tertentu. Tahap reduksi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah untuk mengkaji data yang terkumpul di daerah ini terkait dengan peran Bank Indonesia Perwakilan Sulut dalam meningkatkan UMKM di kota Manado. Tentang objek yang diselidiki. Kegiatan yang dilakukan oleh Reduksi Data adalah:

- a. Mengumpulkan data serta informasi dari catatan dan rekaman hasil wawancara dan juga observasi
- b. Serta mencari hal-hal yang dianggap penting dari setiap aspek temuan penelitian.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Langkah selanjutnya setelah mereduksi data adalah menampilkan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat berupa uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dalam bagan alir, dan sebagainya. Melihat data membantu anda memahami apa yang terjadi dan merencanakan pekerjaan di masa depan berdasarkan pemahaman anda.³³ Selama fase ini, penyajian data dalam penelitian ini akan berupa deskripsi singkat dan teks deskriptif, serta akan menyertakan dokumentasi dan dokumen yang diperlukan untuk mendukung penyajian data dalam penelitian ini.

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*.

3. Menarik Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian kualitatif adalah wawasan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Kognisi dapat berupa deskripsi atau penjelasan tentang objek yang sebelumnya dikaburkan atau dikaburkan setelah diselidiki, dan dapat bersifat kausal atau saling terkait, hipotetis atau teoretis. Kesimpulan dari penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara aman. Alasan kami memilih metode penarikan kesimpulan ini adalah karena kami mendeskripsikan, menjelaskan, dan mendeskripsikan data yang kami kumpulkan, kemudian menyusun dan menganalisisnya secara sistematis sebelum menarik kesimpulan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara merupakan salah satu bank yang berada pada kecamatan wanea kelurahan tanjung batu, Jl. 17 Agustus no.56 yang beroperasi pada hari-hari senin, selasa, rabu, kamis, jumat sedangkan jam operasional mulai 07:30 – 16:00. Sedangkan wilayah operasional untuk para pelaku UMKM WUBI itu mencakup seluruh pelaku UMKM WUBI yang berada di Kota Manado Sulawesi Utara.

Gambar 4.1



1. Sejarah Bank Indonesia

Sebelum kedatangan negara-negara Barat, Nusantara berkembang menjadi kawasan perdagangan internasional. Saat itu, ada dua jalur perdagangan internasional yang digunakan para pedagang: jalur darat dan jalur laut. Saat itu, Nusantara memiliki dua kerajaan besar, Sriwijaya dan Majapahit,

yang berperan penting dalam merangsang perdagangan internasional. Dalam boom perdagangan, orang mengenal mata uang dalam bentuknya yang paling sederhana, tetapi tidak ada mata uang standar yang digunakan sebagai nilai referensi. Sementara itu, pada abad ke-15, bangsa-bangsa Eropa berupaya memperluas cakupan penjelajahan mereka di berbagai belahan dunia, termasuk Asia dan Nusantara. Sejak jatuhnya Konstantinopel ke tangan Turki Usmani (1453), ekspedisi ini dipimpin oleh Spanyol dan Portugal, diikuti oleh Belanda, Inggris, dan Prancis. Kegiatan eksplorasi ini menyebabkan munculnya merkantilisme di Eropa pada abad ke-16 dan ke-17. Promosi abad. Selain itu, revolusi industri terjadi di Eropa pada akhir abad ke-18. Kegiatan industri berkembang, produksi meningkat, dan kegiatan ekspor ke Asia dan Amerika dipermudah.³⁴

Ratu Inggris mengutus Sir Thomas Stamford Raffles untuk memerintah Hindia Timur, namun setelah perang dengan Prancis (Napoleon) di Eropa, Inggris dan Belanda sepakat bahwa semua Hindia Timur dikembalikan ke Belanda. Pemerintahan Raffles tidak bertahan lama karena setuju untuk diperintah oleh Belanda. Selama periode ini, berbagai perbaikan ekonomi mulai diterapkan di Hindia Belanda, dan kemudian Du Bus merumuskan beberapa kebijakan yang membuka jalan bagi berdirinya De Javasche Bank pada tahun 1828. Pada tahun 1828, pemerintah Hindia Belanda mendirikan De Javache Bank sebagai bank distribusi dengan tujuan mencetak dan mendistribusikan uang logam. Pada tahun 1953, undang-undang utama Bank Indonesia yaitu Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1953 mempercayakan De Javasche Bank tugas menjaga stabilitas rupiah, mengedarkan mata uang, mendorong perkembangannya dan memantau transaksi kredit. telah ditetapkan Bank Indonesia pengganti. Pada tahun 1968, Undang-Undang Bank Sentral

³⁴ Hidayah.

diberlakukan. Yakni, Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1968 yang melarang Bank Indonesia melakukan kegiatan komersial. Misi utama Bank Indonesia adalah membantu pemerintah dalam mengatur, menjaga dan memelihara kestabilan nilai Rupiah, mendorong kelancaran produksi dan pembangunan, perluasan kesempatan kerja dan peningkatan taraf hidup masyarakat.

Tahun 1999 menandai babak baru dalam sejarah Bank Indonesia. Undang-undang Nomor 23 Tahun 1999 menjadikan Bank Indonesia sebagai bank sentral independen yang tujuan utamanya adalah mencapai dan memelihara stabilitas nilai Rupiah melalui tiga tugas pokok. Pelaksanaan Kebijakan Moneter, Sistem Pembayaran, Pengawasan Perbankan. Pada tahun 2004, Undang-Undang Perbankan Indonesia diamandemen dengan fokus pada aspek-aspek kunci yang terkait dengan pelaksanaan kewajiban dan wewenang Bank Indonesia, termasuk penguatan tata kelola. Pada tahun 2008, Pemerintah dalam upaya menjaga stabilitas sistem keuangan mengeluarkan Peraturan Pemerintah tentang Perubahan Kedua Atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, menggantikan Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2008.

Pelaksanaan kebijakan moneter, sistem pembayaran, dan pengawasan perbankan. Pada tahun 2004, Undang-Undang Perbankan Indonesia diamandemen dengan fokus pada aspek-aspek kunci yang terkait dengan pelaksanaan kewajiban dan wewenang Bank Indonesia, termasuk penguatan tata kelola. Pada tahun 2008, dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan, Pemerintah mengeluarkan Keputusan Perubahan Kedua Atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, menggantikan Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2008. Meningkatkan akses perbankan terhadap pinjaman jangka pendek dari Bank Indonesia. Pada tahun 2011, undang-undang baru, yaitu Undang-Undang Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 21/2011, ditetapkan,

yang menyatakan bahwa mulai 31 Desember 2013, fungsi pengawasan perbankan dialihkan dari Bank Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan. 'saya disini. Kemampuan mengatur dan memantau stabilitas sistem keuangan.³⁵

2. Kondisi Geografis Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Secara geografis Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara terletak pada Provinsi Sulawesi Utara Kota Manado Kecamatan Wenang Kelurahan Teling Atas. Batas wilayah Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara adalah sebagai berikut :

Berseberangan jalan dengan kantor gubernur jalan 17 Agustus.

1. Visi Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Menjadi kantor perwakilan Bank Indonesia yang kredibel dalam mendukung kebijakan Bank Indonesia dan berkontribusi secara nyata bagi pembangunan ekonomi daerah dan nasional.³⁶

2. Misi Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Menjalankan kebijakan Bank Indonesia dalam menjaga stabilitas nilai rupiah, stabilitas nilai keuangan, efektivitas pengelolaan uang rupiah (PUR) dan kehandalan sistem pembayaran (SP) untuk mendukung pembangunan ekonomi daerah maupun nasional jangka panjang yang inklusif dan berkesinambungan.³⁷

3. Struktur Organisasi atau perusahaan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Struktur organisasi merupakan susunan fungsional tugas dan wewenang dalam satu perusahaan, yang berupa pola atau struktur tentang apa dan bagaimana tugas masing-masing bagian. Struktur organisasi biasanya dibuat

³⁵ Hidayah.

³⁶ Provinsi Sulawesi Utara, 'PEREKONOMIAN', 2022.

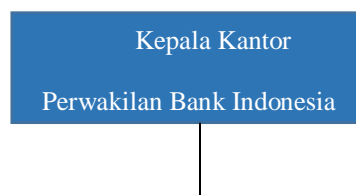
³⁷ Utara.

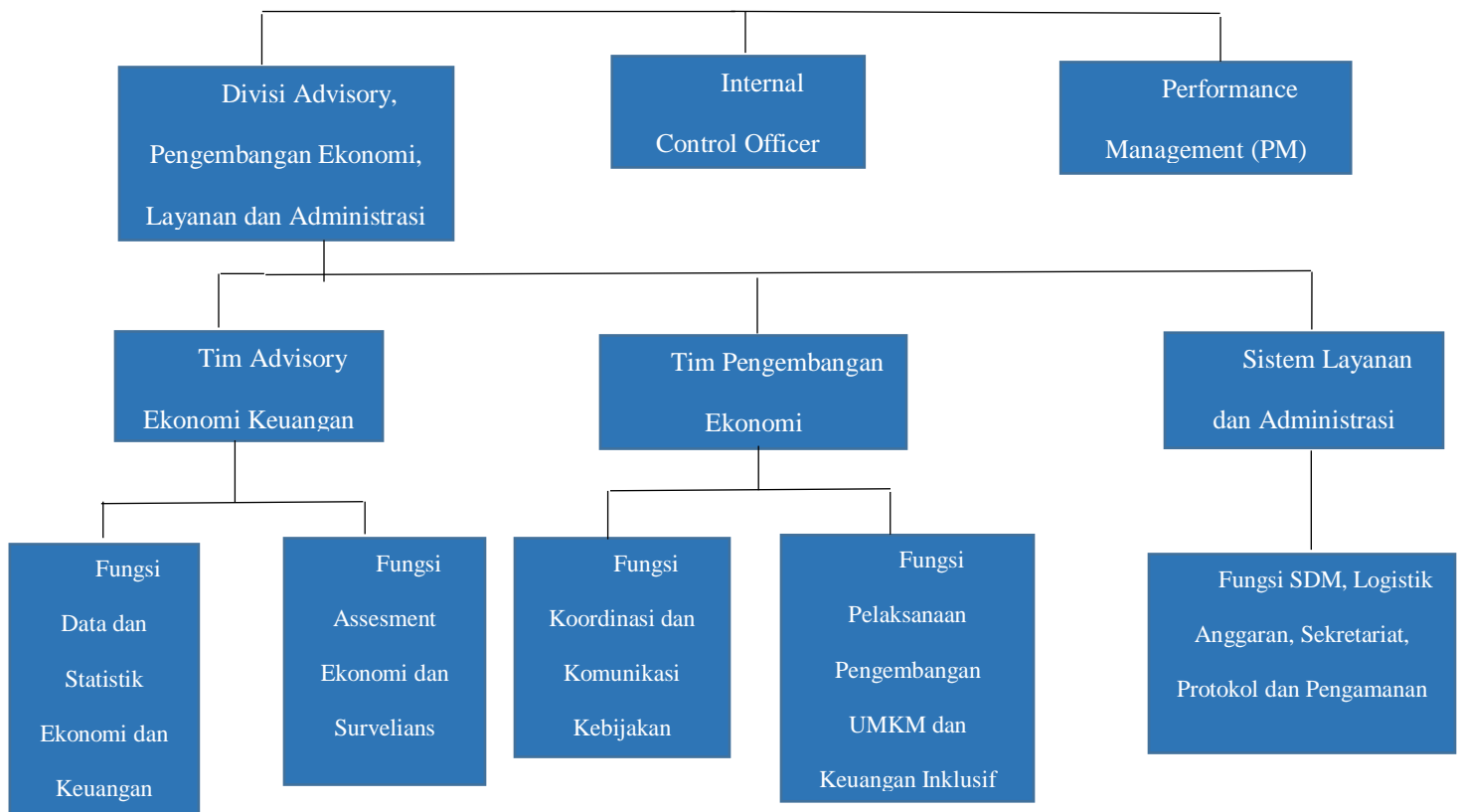
dalam bentuk bagan dan disertai dengan uraian tugas atau *job description*. Uraian tugas merupakan gambaran umum mengenai batasan kewajiban dan kewenangan dari masing-masing bagian yang disusun oleh perusahaan.

Sedangkan tujuan dibentuknya struktur organisasi adalah untuk membentuk spesialisasi setiap fungsi dalam organisasi dan mencegah terjadinya tugas ganda. Setiap organisasi memiliki struktur organisasi yang berbeda satu sama lain, tergantung tujuan, operasi atau kegiatan, serta ukuran perusahaan yang bersangkutan.

Struktur Organisasi Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara

Gambar 4.2





4. Database UMK-M Tahun 2021

a. Profil UMKM yang potensial dibiayai oleh perbankan

Perusahaan yang tidak dapat memperoleh kredit dari bank, tetapi membutuhkan kepercayaan untuk pengembangan bisnis. Dalam rangka memfasilitasi intermediasi perbankan bagi sektor riil dan UMKM, salah satu inisiatif Bank Indonesia adalah membantu UMKM yang saat ini tidak memiliki pinjaman bank tetapi membutuhkan kredit/pinjaman terkait dengan pengembangan usahanya yaitu dengan memberikan informasi tentang profil Anda.

Ketersediaan data profil UMKM di atas diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak khususnya UMKM, dan mempercepat akses pinjaman dari perbankan. Data profil UMKM meliputi data informasi usaha (seperti nama perusahaan, durasi usaha, alamat, dll) dan data usaha meliputi informasi aktivitas usaha, tingkat persaingan, total aset, rata-rata omset tahunan, proyeksi pertumbuhan, kebutuhan finansial, dan perkiraan aset. mewakili Jumlah jaminan pinjaman dan dokumen permintaan pinjaman.³⁸

Tabel 4.1

No	Sektor	Jumlah Perusahaan
1	Industri Pegolahan	18
2	Perdagangan Besar dan Eceran Reprasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor	71
3	Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum ³⁹	11

Tabel 4.2

a. Daftar Sentra UMKM

No	Jenis Produk	Jumlah Produk
1	Amplang	20
2	Batik	13
3	Boneka	12
4	Bordir	10

³⁸ 'Database UMKM' <<https://www.bi.go.id/id/umkm/database/Default.aspx>> [accessed 23 July 2022].

³⁹ 'Database UMKM'.

5	Dekorasi Pelaminan	6
6	Handicraft	8
7	Hortikultura	13
8	Ikan Teri	10
9	Kerajinan	1
10	Keripik Pisang	10
11	Kue & Coklat	2
12	Makanan Ringan	6
13	Kulit (Jaket & Sepatu)	1
14	Meubel	33
15	Nanas	20
16	Pepaya	10
17	Rotan	23
18	Roti	19
19	Salak ⁴⁰	20

B. Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara mewawancarai pelaku usaha UMKM WUBI dan pengelola UMKM WUBI, dimulai pada tanggal 30 Agustus 2022 – 3 September 2022, dengan narasumber berjumlah 4 (empat) orang dimana narasumber tersebut merupakan 3 (tiga) orang pelaku usaha UMKM WUBI dan

⁴⁰ 'Database UMKM'.

1 (satu) orang pengelola UMKM Bank Indonesia. Dengan klarifikasi sebagai berikut :

1. Pengelola UMKM WUBI Bank Indonesia berjumlah 1 (satu) orang, Ibu Linda Raihan (44 Tahun)
2. Pengelola UMKM WUBI Bank Indonesia 1 (satu) orang, Bapak Imam Alqurbani (25)
3. Pelaku Usaha UMKM WUBI, Ibu Nanin Gulimat (47 Tahun) dengan nama produk/tempat dagang focalpoint 1 (satu) orang
4. Pelaku Usaha UMKM WUBI, Ibu Mila Amelia (46 Tahun) dengan nama produk/tempat dagang Dapur Aisyah 1 (orang)
5. Pelaku Usaha UMKM WUBI, Dhea Apriliani (25 Tahun) dengan nama produk/tempat dagang *Forgift Idea* 1 (satu) orang

Dari 4 orang informan mengatakan bahwasannya pelaku UMKM WUBI di Kota Manado mengalami peningkatan pendapatan atau perekonomian dari usaha yang dijalankan.

Peneliti mendapatkan hasil wawancara di lapangan dengan mengajukan pertanyaan mengenai Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI, yang dikemukakan oleh :

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Ibu Linda Raihan (44 Tahun) selaku pengelola UMKM WUBI Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara. Dalam kutipan wawancara tersebut :

“UMKM WUBI berdampak positif terhadap perbaikan perekonomian masyarakat kecil menengah kebawah, dan selama saya mengkoordinir para pelaku UMKM saya telah melihat bahwasannya para pelaku telah mendapatkan atau memperoleh hasil dari pada UMKM WUBI.”⁴¹

⁴¹ Linda Raihan, Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI , recorder, 30 Agustus 2022.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022, dalam kutipan wawancara berikut :

“yang saya ketahui rekrutan di tahun 2020 itu terdapat 19 orang, rekrutan tahun 2021 ada 20 orang.”⁴²

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Bank Indonesia melakukan pendampingan tidak hanya di swasta tapi yang di pesantren juga ikut, pelaku usaha yang ingin bergabung dengan program WUBI minimal sudah menjalankan usaha 3 tahun.”⁴³

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Usaha atau produk-produk yang masuk di dalam program WUBI itu sekarang ini paling banyak makanan. Seperti keripik pisang goroho, klapertart dan sambal roa yang pastinya makanan makanan khas Kota Manado, kalau kerajinan hanya sedikit, kelapa juga hanya sedikit dari kemarin tahun 2020.”⁴⁴

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan Apakah ada bantuan khusus seperti dana dari Bank Indonesia kepada pelaku UMKM WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Bank Indonesia tidak pernah mengeluarkan bantuan dana kecuali hanya bantuan pelaratan, tapi itu harus dilihat pertumbuhan dari usahanya seperti apa. Pondok-pondok pesantren juga kemarin semuanya hanya diberikan barang atau pelatihan dari BI.”⁴⁵

⁴² Linda Raihan, Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022 , recorder, 30 Agustus 2022.

⁴³ Linda Raihan, Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI, recorder, 30 Agustus 2022.

⁴⁴ Linda Raihan, Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI, recorder, 30 Agustus 2022.

⁴⁵ Linda Raihan, Apakah ada bantuan khusus seperti dana dari Bank Indonesia kepada pelaku UMKM WUBI, recorder, 30 Agustus 2022.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan mengenai Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan program WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado, dalam kutipan wawancara berikut:

“Permasalahan yang saya lihat dari sisi saya sendiri, mereka (pelaku usaha) itu yang paling susah terutama di pasarnya karena paling besar adalah pasar, masalahnya mereka (pelaku usaha) tidak terlalu gaul dan menurut saya sebelum mereka (pelaku usaha) bergabung di WUBI mereka mungkin sudah pernah bergabung dengan dinas-dinas yang menyelenggarakan pelatihan untuk para UMKM tapi itu tidak signifikan. Akses-aksesnya seperti mereka (pelaku usaha) jualan di e-commerce yang belum digarap oleh WUBI dan masuk di retail-retail modern masih bingung cara masuknya harus bagaimana.”⁴⁶

Peneliti melanjutkan melakukan wawancara dengan beberapa informan yaitu para pelaku usaha UMKM WUBI dengan mengajukan beberapa pertanyaan di lapangan dengan menggunakan handphone aplikasi perekam suara.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Imam Alqurbani selaku pengelola UMKM WUBI dengan mengajukan beberapa pertanyaan. Bagaimana peran Bank Indonesia dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI, dalam kutipan wawancara berikut :

“Dalam pelatihan WUBI didampingi 1 tahun oleh para Pembina yang sudah berpengalaman dan model pendampingannya ada 5 jenis pelatihan yang akan dilewati oleh para calon WUBI yaitu bootcamp untuk menerapkan pola pikir pebisnis untuk bertindak seakan harus meningkatkan omset mereka, selanjutnya ada pelatihan tahap pertama untuk membahas tentang usaha mereka, marketing plannya, pemasarannya dan produknya, selanjutnya pelatihan tahap kedua yaitu

⁴⁶ Linda Raihan, Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan program WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado, recorder, 30 Agustus 2022.

*tentang bisnis matching canva atau mereka lebih menganalisa bagaimana melawan arus perekonomian dan yang terakhir ada capacity building yaitu untuk menentukan siapa yang akan diwisudakan oleh Bank Indonesia dan itu dinilai dari tahap tahap pelatihan tadi.*⁴⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai 2022, kutipan wawancara berikut :

*“Dari 2020 itu ada 19 dan 2021 ada 20, kalau 2022 masih open recruitment.”*⁴⁸

Selanjutnya peneliti bertanya Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Syarat untuk mendaftar WUBI minimal sudah menjalankan usaha 3 tahun dan lebih lengkapnya bisa dilihat di website.”*⁴⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Sejauh ini kebanyakan keripik dan makanan khas manado”*⁵⁰

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia seperti dana kepada para pelaku UMKM WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

⁴⁷ Imam Alqurbani, Bagaimana peran Bank Indonesia dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI, recorder, 15 Oktober 2022.

⁴⁸ Imam Alqurbani, Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai 2022 , recorder, 15 Oktober 2022.

⁴⁹ Imam Alqurbani, Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI, recorder, 15 Oktober 2022.

⁵⁰ Imam Alqurbani, Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI , recorder, 15 Oktober 2022.

“Tidak ada bantuan dana sama sekali, melainkan hanya bantuan ilmu dan peralatan.”⁵¹

Selanjutnya peneliti bertanya Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Permasalahannya adalah ketika pada saat melakukan assessment, banyak calon WUBI yang gugur karena kurang konsisten, kendala kita juga dari komunikasi, kurangnya komunikasi dengan WUBI yang ada di pelosok karena WUBI ada juga yang di pelosok sana.”⁵²

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah Bank Indonesia mengeluarkan sertifikasi halal untuk UMKM WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut:

“Bank Indonesia tidak mengeluarkan sertifikasi halal tetapi Bank Indonesia hanya memfasilitasi untuk membuat sertifikasi halal, tetapi kita lebih memprioritaskan UMKM yang bersertifikasi halal.”⁵³

Berdasarkan hasil wawancara dengan mengajukan pertanyaan pada informan Ibu Nanin Gulimat (47 Tahun) pelaku UMKM WUBI yang menjalankan usaha kedai kopi focalpoint di Pumorow. Apa jenis usaha yang anda jalankan, Dalam kutipan wawancara berikut :

“Saya menjalankan usaha kedai kopi yang terletak di Jalan Pumorow.”⁵⁴

Selanjutnya peneliti bertanya Siapa pemilik usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

⁵¹ Imam Alqurbani, Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia seperti dana kepada para pelaku UMKM WUBI, 15 Oktober 2022.

⁵² Imam Alqurbani, Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado, recorder, 15 Oktober 2022.

⁵³ Imam Alqurbani, Apakah Bank Indonesia mengeluarkan sertifikasi halal untuk UMKM WUBI, recorder, 10 Desember 2022.

⁵⁴ Nanin Gulimat, Apa jenis usaha yang dijalankan, recorder, 01 September 2022.

“Saya sendiri yang menjalankan usaha ini”⁵⁵

Selanjutnya peneliti bertanya, Sudah berapa lama usaha ini anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya menjalani usaha ini sudah satu tahun.”⁵⁶

Selanjutnya peneliti bertanya Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Pendapatan saya setiap bulannya itu ada di sekitar 2-3 juta”⁵⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang paling utama itu peralatan, karena alat untuk produksi kopi itu awalnya belum ada, otomatis masih menyewa mesinnya. Kopinya saya beli dari petani tapi ada juga yang produksi sendiri, kalau khusus yang punya kebun kita panen otomatis hanya biaya operasional seperti pengolahan, pemilihan biji-biji kopi setelah itu ada biaya-biaya sewa. Saya ambil kopinya di bolaang mongondow dan saat ini masih seperti itu kondisinya, pengolahan di bolmong dan sekarang karena ada bantuan dari dinas-dinas karena UMKM mendapat bantuan dari dinas dan otomatis harus digunakan semaksimal mungkin. Tapi karena jauh biaya operasional juga harus kita tambahkan jadi keuntungan belum terlalu kelihatan, saya berpikir saya ingin dikenal dan kopi saya bisa berkembang jadi saya kepikiran untuk buka cafe tapi masalahnya mesin itu disana maunya saya pengolahan roasting itu disini jadi, ada tempat yang bisa fasilitasi pengolahan kopi langsung dan bisa langsung jualan di cafe tapi kendalanya tempat. Saya disini hanya menyewa tempat dan kalau menyewa itu pasti harus mengambil tempat yang strategis dan sempat berpikir adanya pandemi covid-19 dan biaya sewanya juga apalagi modal usaha

⁵⁵ Nanin Gulimat, Siapa pemilik usaha ini, recorder, 01 September 2022.

⁵⁶ Nanin Gulimat, Sudah berapa lama usaha ini anda jalankan, recorder, 01 September 2022.

⁵⁷ Nanin Gulimat, Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, recorder, 01 September 2022.

yang banyak. Kendalanya juga tempat seperti yang saya mau, saya ingin produksi dan jual kopi sekalian disitu, hanya itu sebenarnya."⁵⁸

Selanjutnya peneliti bertanya Berapa harga yang anda tawarkan pada masing-masing produk?

*"Kalau untuk kopi dan non coffe di sekitaran 20 ribuan, kalau untuk teh 15 ribuan."*⁵⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Produk apa yang paling *best seller*, kutipan wawancara sebagai berikut :

*"Produk yang paling best seller di kedai saya yaitu focal coffe dan risol mayo."*⁶⁰

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi langsung, kutipan wawancara sebagai berikut :

*"Dulu masih secara offline, jualan sama teman juga dan jualan di mobil dulu. Tapi lama kelamaan berkembang dan ternyata dapat keuntungan walaupun tidak seberapa tetapi belum terlalu keliatan, karena saya juga memasukkan produk saya ke toko oleh-oleh, kirim ke teman-teman di luar kota."*⁶¹

Selanjutnya peneliti bertanya Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan, kutipan wawancara sebagai berikut :

*"Instagram, Facebook dan Whatsapp."*⁶²

Selanjutnya peneliti bertanya Mengapa anda memilih untuk bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, kutipan wawancara sebagai berikut :

"WUBI itu waktu awal saya sedang mengurus BRT dari dinas kesehatan dan di BRT itu ada grup UMKM dan ada yang share tentang

⁵⁸ Nanin Gulimat, Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini, recorder, 01 September 2022.

⁵⁹ Nanin Gulimat, Berapa harga yang anda tawarkan pada masing-masing produk, recorder, 01 September 2022.

⁶⁰ Nanin Gulimat, Produk apa yang paling *best seller*, recorder, 01 September 2022.

⁶¹ Nanin Gulimat, Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi langsung, recorder, 01 September 2022.

⁶² Nanin Gulimat, Dalam melakukan promosi media apa saja yang anda gunakan, recorder, 01 September 2022.

program WUBI ini, dan memutuskan untuk bergabung dan akhirnya lulus diterima. Sudah setahun saya bergabung jadi bagian dari WUBI mulai dari bulan September tahun lalu, banyak yang didapat di WUBI seperti bagaimana cara menjalankan usaha, bagaimana cara jualan secara online, memperluas jaringan, menghitung keuntungan, cara pengolahan yang baik dan ilmu-ilmu lainnya yang sangat bermanfaat.”⁶³

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah ada peningkatan penjualan setelah bergabung dengan program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Kalau untuk kopi itu kemarin lumayan ada peningkatan penjualan karena saya buka dari pagi tapi sudah tidak lagi sekarang karena orang yang kerja shift pagi disini sudah tidak ada dan saya harus cari lagi orang, sekarang ini saya hanya buka dari sore jam 17:00 sampai jam 11:00.”⁶⁴

Selanjutnya peneliti bertanya Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan serta inovasi apa yang anda buat, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Keuntungannya di kedai saya hanya kalau ada acara seperti arisan, saya juga memfasilitasi seperti wifi. Kemarin awalnya saya brandnya saya masih kopi nama daerah yaitu kopi “kotabuan” dan berjalannya waktu ketika ikut WUBI banyak masukkan, tidak usaha memakai brand daerah dan saya memutuskan untuk merubah brandnya, setelah itu lumayan ada peningkatan, soalnya nama brand juga berpengaruh. Inovasi itu terdapat di kualitasnya karena sudah diberi tahu seperti apa, apalagi proses produksinya.”⁶⁵

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Kalau saya dari awal memang suka dan konsisten tetapi agak berat juga karena lagi dan lagi soal dana dan peralatan tetapi saya yakin karena

⁶³ Nanin Gulimat, Mengapa anda memilih untuk bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, recorder, 01 September 2022.

⁶⁴ Nanin Gulimat, Apakah ada peningkatan penjualan setelah bergabung dengan program WUBI, recorder, 01 September 2022.

⁶⁵ Nanin Gulimat, Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan serta inovasi apa yang anda buat, recorder, 01 September 2022.

sudah banyak yang saya dapatkan dari pelatihan WUBI dan saya masih akan tetap konsisten.”⁶⁶

Selanjutnya peneliti bertanya, Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain, kutipan wawancara sebagai berikut:

*“Rata-rata untuk produk kopi olahan ada juga beberapa jenisnya, tapi kalau misalnya kita pilihkan kualitasnya dengan harga yang kita pilih dan punya saya harganya masih dibawah, kalau yang lain harganya sudah tinggi.”*⁶⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Setelah bergabung WUBI memang ada masalahnya tetapi hanya masalah internal seperti bagaimana manage SDM.”*⁶⁸

Selanjutnya peneliti bertanya Sejauh mana penjualan melalui e-commerce dan e-commerce jenis apa saja, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Sejauh ini lumayan tapi tidak seperti jualan di kedai, saya menggunakan Shopee.”*⁶⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Tidak ada bantuan dari Bank Indonesia hanya bantuan ilmu.”*⁷⁰

⁶⁶ Nanin Gulimat, Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan, recorder, 01 September 2022.

⁶⁷ Nanin Gulimat, Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain, recorder, 01 September 2022.

⁶⁸ Nanin Gulimat, Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI, recorder, 01 September 2022.

⁶⁹ Nanin Gulimat, Sejauh mana penjualan melalui e-commerce dan e-commerce jenis apa saja, recorder, 01 September 2022.

⁷⁰ Nanin Gulimat, Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI, recorder, 01 September 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Untuk saat ini karena saya masih menjalankan program pendampingan belum ada feedback ke Bank Indonesia karena saya masih menjalankan pendampingan dan harus buat yang terbaik supaya bisa wisuda.”⁷¹

Selanjutnya peneliti bertanya Dimana letak keunggulan produk yang anda jual, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Letak keunggulan dari produk yang saya jual yaitu dari brandnya, kualitasnya dan kemasannya.”⁷²

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Ibu Dhea Abasi (25 Tahun) selaku pelaku usaha UMKM WUBI yang menjalankan usaha kreativitas *forgift idea* secara *online* dan *offline*. Peneliti mendapatkan hasil di lapangan dengan mewawancarai informan secara langsung di Kawasan Megamas tepatnya di Indomaret Point dengan menggunakan handphone aplikasi perekam suara. Peneliti langsung mengajukan beberapa pertanyaan sebagai berikut :

Peneliti bertanya kepada informan Apa jenis usaha yang anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya telah menjalankan usaha ini sebenarnya dalam bidang jasa, tetapi sudah mewujudkan dalam bentuk produk seperti dalam bentuk gambar dijadikan karikatur dan bingkai diukir pakai lettering. Sebenarnya saya telah menjalankan empat usaha dari usaha menjual pakaian menjadi reseller, usaha di bidang makanan seperti cathering makanan, tumpeng, kue ulang tahun dan kue kue basah, forgift idea yang tergabung dalam

⁷¹ Nanin Gulimat, Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI, recorder, 01 September 2022.

⁷² Nanin Gulimat, Dimana letak keunggulan produk yang anda jual, recorder, 01 September 2022.

program WUBI ini di bidang jasa dan jasa sewa menyewa box hantaran dan dekorasi pernikahan.”⁷³

Selanjutnya peneliti bertanya Sudah berapa lama usaha ini dijalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Saya menjalankan usaha ini dari tahun 2019 sampai sekarang.”*⁷⁴

Selanjutnya peneliti bertanya Siapa pemilik usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Saya sendiri yang menjalankan usaha ini”*⁷⁵

Selanjutnya peneliti bertanya Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Pendapatan yang saya dapatkan dari hasil jual produk ini rangenya perbulan 5-10 juta tapi lebih kebanyakan gabung dengan jasa sewa menyewa box hantaran dan dekorasi pernikahan tadi pendapatannya bisa sampai 15-25 juta dalam tiga bulan.”*⁷⁶

Selanjutnya peneliti bertanya Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan dan inovasi apa yang anda buat, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Kualitas produk yang saya tawarkan sudah pastinya bagus dan untuk inovasinya saya memakai sistem ATM (amati, tiru, modifikasi), lebih safety ke pengirimannya saya tawarkan kualitas dan pelayanan.”*⁷⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual, kutipan wawancara sebagai berikut:

*“Harga yang saya jual untuk soft file mulai dari Rp.15.000 dan hard file Rp.35.000 sudah dicetak, paket bingkai rangenya dari harga Rp.50.000 sampai Rp.125.000 tergantung ukuran dan foto.”*⁷⁸

⁷³ Dhea Abasi, Apa jenis usaha yang anda jalankan, recorder, 30 Agustus 2022.

⁷⁴ Dhea Abasi, Sudah berapa lama usaha ini dijalankan , recorder, 30 Agustus 2022.

⁷⁵ Dhea Abasi, Siapa pemilik usaha ini, recorder, 30 Agustus 2022.

⁷⁶ Dhea Abasi, Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, recorder, 30 Agustus 2022.

⁷⁷ Dhea Abasi, Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan dan inovasi apa yang anda buat, recorder, 30 Agustus 2022.

⁷⁸ Dhea Abasi, Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual , recorder, 30 Agustus 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Produk apa yang paling *best seller*, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Produk yang paling best seller itu yang akrilic soalnya kalau di saya dipakaikan nama.”*⁷⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Ya, tentu saya konsisten karena kalau tidak konsisten mungkin tidak akan selama ini usaha saya bertahan.”*⁸⁰

Selanjutnya peneliti bertanya Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Persaingan harga dengan produk yang lain menurut saya, harus dibentuk dulu brandnya jadi personal brand dan produk brand, mau beli produk sebelah lebih murah atau lebih mahal tetapi kalau orang itu tau personal brand atau produk brandnya otomatis bisa dipercaya.”*⁸¹

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Untuk promosi secara langsung ya, saya melakukan promosi secara langsung, tanpa saya promosi juga banyak yang cari karena saya bentuk brand dan branding diri saya.”*⁸²

Selanjutnya peneliti bertanya Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Saya melakukan kegiatan promosi di berbagai jenis media sosial seperti di Instagram dan fanpage Facebook.”*⁸³

⁷⁹ Dhea Abasi, Produk apa yang paling *best seller*, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸⁰ Dhea Abasi, Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸¹ Dhea Abasi, Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸² Dhea Abasi, Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸³ Dhea Abasi, Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan, recorder, 30 Agustus 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Sejauh mana penjualan melalui *e-commerce* dan jenis *e-commerce* apa saja, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Menurut saya sejauh ini cukup menguntungkan dan sangat membantu untuk pemesanan dari luar kota. Saya berjualan melalui e-commerce seperti shopee, tokopedia dan tiktok shop.”⁸⁴

Selanjutnya peneliti bertanya Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Banyak sekali masalah dan kendala yang saya alami selama menjalankan usaha ini yang sudah bertahun tahun, karena terjun di dunia kreativitas ini terutama desain itu harus butuh mood atau suasana hati yang bagus/baik, mental yang baik dan Sumber Daya Manusia (SDM).”⁸⁵

Selanjutnya peneliti bertanya Dimana letak keunggulan produk yang anda jual, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya berikan kualitas hanya satu satunya dari saya yang akan customer dapatkan karena jasa dan produk yang saya berikan setiap customer itu berbeda.”⁸⁶

Selanjutnya peneliti bertanya Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya memutuskan bergabung dengan program WUBI ini karena saya disuruh oleh orang-orang dari Bank Indonesia karena saya juga selaku mantan penerima beasiswa dari salah satu program Bank Indonesia juga yaitu Generasi Baru Bank Indonesia (GenBI) dan sekarang menjadi bagian dari Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI). Saya memutuskan untuk bergabung di WUBI ini dari tahun 2020 tetapi sudah dicekoki dari tahun 2019 semenjak saya magang di Bank Indonesia sulut, sudah

⁸⁴ Dhea Abasi, Sejauh mana penjualan melalui *e-commerce* dan jenis *e-commerce* apa saja , recorder, 30 Agustus 2022.

⁸⁵ Dhea Abasi, Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸⁶ Dhea Abasi, Dimana letak keunggulan produk yang anda jual , recorder, 30 Agustus 2022.

ditargetkan memang oleh orang-orang dari Bank Indonesia. Generasi pertama yang saya ikuti itu yang lulus hanya 19 orang dari sekian ratus orang, yang lolos di bootcamp ada 38 orang tetapi itu diseleksi, bagaimana laporan keuangannya, bagaimana jenis usahanya. Karena tugasnya juga berat sekali dan banyak yang menyerah waktu penyeleksian.”⁸⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Setelah bergabung dengan program WUBI ini saya merasa usaha saya sangat meningkat, yang dulunya pendapatan saya rangenya hanya 1-3 juta tapi sekarang sudah 5-10 juta.”⁸⁸

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI itu yang pertama tugas-tugas yang berat dari coach dan cara mengupgrade usaha yang terus berjalan, kebanyakan juga dari manajemen usaha karena kita terjun langsung terima teori dan praktek.”⁸⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Bank Indonesia tidak memberikan bantuan dana tetapi hanya memberikan ilmu yang dapat menghasilkan uang, mungkin hanya di dinas-dinas lainnya mendapatkan bantuan dana.”⁹⁰

Yang terakhir peneliti bertanya Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

⁸⁷ Dhea Abasi, Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, recorder, 30 Agustus 2022.

⁸⁸ Dhea Abasi, Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda , recorder, 30 Agustus 2022.

⁸⁹ Dhea Abasi, Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI , recorder, 30 Agustus 2022.

⁹⁰ Dhea Abasi, Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI , recorder, 30 Agustus 2022.

“Feedback yang saya berikan kepada Bank Indonesia itu apapun yang Bank Indonesia minta saya selalu siap melaksanakannya karena saya dari dulu semenjak di GenBI Bank Indonesia sudah banyak sekali memberikan effort kepada saya seperti ilmu, memberangkatkan saya ke Jakarta untuk kegiatan Leadership Camp Nasional dan memberikan beasiswa kepada saya.”⁹¹

Hasil wawancara dengan informan Ibu Mila Amelia (46 Tahun) selaku pelaku usaha UMKM WUBI yang menjual aneka makanan khas manado berupa sambal roa, keripik dll. Peneliti langsung melakukan kegiatan wawancara dengan mengunjungi rumah produksi milik informan tersebut, peneliti melakukan wawancara dengan menggunakan handphone aplikasi perekam suara.

Peneliti di lapangan langsung mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan yaitu Jenis usaha apa yang anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Jenis usaha yang saya jalankan adalah aneka olahan yang berbahan baku ikan dan kelapa.”⁹²

Selanjutnya peneliti bertanya Sudah berapa lama usaha ini dijalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya menjalankan usaha ini mulai dari tahun 2017, awal mulanya di frozen food seiring berjalannya waktu sekitaran tahun 2020 sebelum mulai covid sudah berinovasi dengan berbagai macam produk lebih ke snack yang mengoptimalkan bahan baku yang banyak di Sulawesi utara seperti ikan dan kelapa tetapi jadi snack.”⁹³

Selanjutnya peneliti bertanya Siapa pemilik usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya sendiri yang menjalankan usaha ini”⁹⁴

⁹¹ Dhea Abasi, Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI , recorder, 30 Agustus 2022.

⁹² Mila Amelia, Jenis usaha yang anda jalankan, recorder, 02 September 2022.

⁹³ Mila Amelia, Sudah berapa lama usaha ini dijalankan , 02 September 2022.

⁹⁴ Mila Amelia, Siapa pemilik usaha ini, 02 September 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Pendapatan yang saya dapatkan dulu 5 juta itu sudah merasa puas, tapi setelah fokus dan diseriusi sekarang bisa sampai 25 juta.”⁹⁵

Selanjutnya peneliti bertanya Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan serta inovasi apa yang anda buat, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Produk yang ditawarkan tentu saja produk yang ditawarkan ke pasaran coba memaksimalkan kualitas yang terbaik dengan mengoptimalkan bahan baku yang melimpah di Sulawesi utara dan inovasi yang saya buat seperti kelapa yang lebih dikenal selama ini hanya dijadikan minyak kelapa tetapi saya membuat inovasi baru keripik kelapa kemudian, dari ikan selama ini ikan cakalang itu hanya dibuat sambal dan abon tapi saya membuat inovasi baru menjadi snack seperti keripik anekatsuwo, bakso ikan cakalang, dan beppang yang dicampur ikan cakalang.”⁹⁶

Selanjutnya peneliti bertanya Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Harga eceran yang saya tawarkan untuk keripik kelapa yaitu Rp.20.000 untuk yang olahan ikan cakalang harga ecer Rp.25.000, produk yang paling laku untuk saat ini “Badonci keripik kelapa” karena merupakan inovasi baru dan satu-satunya yang ada di Sulawesi utara.”⁹⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Apa produk yang paling *best seller*, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Produk yang paling *best seller* adalah Keripik kelapa badonci, beppang dan basreng.”⁹⁸*

⁹⁵ Mila Amelia, Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya, 02 September 2022.

⁹⁶ Mila Amelia, Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan serta inovasi apa yang anda buat, recorder, 02 September 2022.

⁹⁷ Mila Amelia, Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk, recorder 02 September 2022.

⁹⁸ Mila Amelia, Apa produk yang paling *best seller*, recorder 02 September 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya sangat konsisten dengan usaha yang saya jalankan sekarang ini karena seperti yang sudah saya bilang tadi, produk yang saya jual ini banyak inovasi baru dan saya senang dengan olahan yang saya buat sendiri sehingga saya sangat bersemangat menjalankan usaha ini dan akan tetap konsisten.”⁹⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain , kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya rasa harga yang saya tawarkan ke pasaran sangat terjangkau dengan harga segitu dengan kualitas yang saya anggap baik, kemasan yang sudah baik dalam setiap kemasan apalagi yang Badonci secara tidak langsung dalam satu bungkus itu selain produknya hasil alam dari Sulawesi utara yaitu kelapa dan sekaligus menggambarkan ikon Sulawesi utara yaitu “Nyiur Melambai” dan dalam satu produk itu ada kata “Badonci” dan “Noni Lenso” jadi, itu adalah suatu kemasan yang saya lihat merupakan nilai jual tersendiri karena ada story tellingnya dalam setiap produk yang mengandung unsur budaya.”¹⁰⁰

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Saya turun langsung mempromosikan produk yang saya jual, seperti kalau ada pameran offline saya turun langsung mempromosikan produknya, kalau yang online hanya media sosial dan lainnya dioptimalkan.”¹⁰¹

Selanjutnya peneliti bertanya Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Media sosial yang saya gunakan sekarang ini adalah Instagram, Whatsapp dan Facebook.”¹⁰²

⁹⁹ Mila Amelia, Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan , recorder 02 September 2022.

¹⁰⁰ Mila Amelia, Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain , recorder 02 September 2022.

¹⁰¹ Mila Amelia, Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung , recorder 02 September 2022.

¹⁰² Mila Amelia, alam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan , recorder 02 September 2022.

Selanjutnya peneliti bertanya Sejauh mana penjualan melalui *e-commerce*? Dan jenis *e-commerce* apa saja, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Penjualan melalui e-commerce untuk saat ini belum terlalu meningkatkan tetapi saya selalu mengusahakan penjualan melalui e-commerce. Saya jualan juga di e-commerce seperti di shopee, blibli dan tokopedia.”*¹⁰³

Selanjutnya peneliti bertanya Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Sejauh ini kendala ataupun masalah yang saya alami selama menjalankan usaha ini lebih banyak ke pemasuk kelapa karena kalau musim hujan itu kurang karena di Sulawesi utara buah kelapa itu orang yang manjat pohon dan petik sendiri langsung, jadi kalau musim hujan itu agak susah dan kalau ada pasti harganya mahal.”*¹⁰⁴

Selanjutnya peneliti bertanya Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Ikut rekrutmen WUBI dari tahun 2020 dan diwisudakan tahun 2021 dan alasan saya ikut gabung di program WUBI karena selama ini waktu tahun 2017 pertama kali punya usaha dan pertama kali diajak teman ikut pelatihan yaitu di Bank Indonesia. Waktu itu saya masih produk frozen food yang masih plastik yaitu plastik gula yang distaples terus pakai mika tapi saya percaya diri foto dengan Merry Riana, saat itu saya berpikir begitu asik menjadi binaan BI karena pada saat itu banyak WUBI yang sebelumnya angkatan 1 dan 2 itu ada disitu dan mereka orang orang hebat.”*¹⁰⁵

¹⁰³ Mila Amelia, Se jauh mana penjualan melalui *e-commerce*? Dan jenis *e-commerce* apa saja, recorder, 02 September 2022

¹⁰⁴ Mila Amelia, Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini , recorder, 02 September 2022

¹⁰⁵ Mila Amelia, Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama, recorder, 02 September 2022

Selanjutnya peneliti bertanya Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Ya, sangat meningkat kalau berbicara soal pendapatan setelah bergabung dengan WUBI, seperti yang saya bilang tadi pertama saya masuk bergabung di tahun 2020 dan disuruh memasukkan laporan keuangan dan penjualan saya yang paling tinggi sekali sekitar 5-6 juta, sekarang setelah saya mendapat pendampingan satu tahun pendapatan yang saya dapatkan sudah di 25 juta.”¹⁰⁶

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Menurut saya, tidak ada kendala setelah saya bergabung menjadi bagian dari WUBI tapi saya hanya ingin belajar terus.”¹⁰⁷

Selanjutnya peneliti bertanya Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Bantuan dari Bank Indonesia itu kalau Bank Indonesia tidak pernah menjanjikan sesuatu seperti barang atau uang, justru hanya ilmu yang saya cari, karena dengan ilmu barang-barang yang kita cari bias kita beli dengan ilmu.”¹⁰⁸

Selanjutnya peneliti bertanya Dimana letak keunggulan produk yang anda jual, kutipan wawancara sebagai berikut :

“Letak keunggulan dari produk yang saya jual seperti yang saya bilang tadi kalau khusus Badonci keripik kelapa selain produknya itu adalah hasil khas Sulawesi utara, saya jual juga disitu story tellingnya kata “Badonci” itu adalah Bahasa daerah Kota Manado yang artinya “Menari” dan dilengkapi dengan ikon “Noni Lenso” itu memang secara tidak langsung satu produk itu selain produknya khas dari Sulawesi utara tapi ada unsur

¹⁰⁶ Mila Amelia, Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda, recorder, 02 September 2022.

¹⁰⁷ Mila Amelia, Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI, recorder, 02 September 2022.

¹⁰⁸ Mila Amelia, Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI , recorder, 02 September 2022.

*budayanya, jadi setiap customer itu teredukasi untuk memperkenalkan budaya.*¹⁰⁹

Selanjutnya peneliti bertanya Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI, kutipan wawancara sebagai berikut :

*“Feedback yang saya berikan kepada Bank Indonesia adalah saya siap berbagi, seperti ilmu, ilmu yang saya dapatkan saya siap berbagi.”*¹¹⁰

Hasil penelitian dari kedua informan selaku pengelola UMKM WUBI mengatakan bahwa UMKM WUBI memiliki syarat-syarat tertentu untuk bergabung di dalamnya dan proses pelatihan serta pembinaan yang dilakukan selama satu tahun melalui *assesement* yaitu menyaring siapa saja yang layak diberikan pendampingan. dan setelah tergabung di dalamnya ada beberapa tahap pelatihan yang akan dilewati yaitu *bootcamp* lebih ke menerapkan pola pikir pebisnis untuk bertindak seakan harus meningkatkan omset mereka, pelatihan tahap satu lebih ke untuk membahas usaha yang mereka jalani, pelatihan tahap dua itu tentang *bisnis matching* canva atau mereka lebih menganalisa bagaimana melawan arus perekonomian dan yang terakhir adalah *capacity building* yaitu untuk menentukan siapa yang akan diwisudakan oleh Bank Indonesia dan itu dinilai dari beberapa pelatihan tadi. Jenis usaha atau produk-produk yang masuk di dalam program WUBI sekarang paling banyak makanan. Seperti keripik, klapertart dan sambal roa yang pastinya makanan khas Kota Manado. Permasalahan yang terjadi selama menjalankan program WUBI ini para

¹⁰⁹ Mila Amelia, Dimana letak keunggulan produk yang anda jual , recorder, 02 September 2022.

¹¹⁰ Mila Amelia, Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI, recorder, 02 September 2022.

pelaku usaha kurang konsisten dalam menjalankan usahanya dan masalah pasarnya. Termasuk juga susah berkomunikasi dengan para UMKM WUBI yang tinggal di pelosok. Bank Indonesia tidak mengeluarkan sertifikasi halal untuk UMKM WUBI tetapi hanya memfasilitasinya dan Bank Indonesia lebih memprioritaskan UMKM yang bersertifikasi halal. Kemudian hasil penelitian dari ketiga informan selaku para pelaku usaha UMKM WUBI, ketiga informan mengatakan bahwa mereka konsisten dalam menjalankan usahanya dan telah melakukan kegiatan promosi langsung juga menjadikan Instagram, Facebook dan Whatsapp untuk melakukan kegiatan promosi melalui media tersebut. Para pelaku usaha mengatakan bahwa mereka tidak mendapatkan bantuan dana sama sekali dari Bank Indonesia melainkan hanya bantuan peralatan. Setelah bergabung di WUBI mereka mengatakan bahwa pendapatan penjualan mereka terus meningkat di setiap bulannya.

C. Pembahasan

Peran Menurut Soejono Soukanto, peran adalah konsep tentang apa yang dapat dilakukan individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat, dan peran mencakup norma-norma yang berkembang dengan posisi atau tempat individu dalam masyarakat, dan peran dalam arti adalah seperangkat aturan yang memandu orang-orang dalam kehidupan masyarakat.

Tujuan Bank Indonesia adalah untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai Rupiah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 Bab 3 Pasal 7. Mata uang rupiah harus dilindungi dan dilestarikan mengingat implikasinya yang sangat luas, termasuk mencegah inflasi yang sangat merugikan masyarakat luas. Oleh karena itu, mandat Bank Indonesia untuk mencapai dan memelihara stabilitas menjadi sangat penting. Bank Indonesia menginginkan stabilitas rupiah:

1. Kestabilan nilai rupiah terhadap barang dan jasa yang dapat diukur dengan atau tercermin dari perkembangan laju inflasi.
2. Kestabilan nilai rupiah terhadap mata uang Negara lain.
3. Dengan stabilnya nilai mata uang rupiah, maka akan sangat banyak manfaat yang akan diperoleh terutama untuk mendukung pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan rakyat.
4. Agar kestabilan nilai rupiah dapat tercapai dan terpelihara, maka Bank Indonesia memilih tugas antara lain:
 - a. Menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter
 - b. Mengatur dan menjaga kelancaran system pembayaran
 - c. Mengatur dan mengawasi bank

Peran Bank Indonesia dalam penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan memahami profil daerah, profil UMKM di wilayah penelitian, kebijakan pemerintah terkait pengembangan UMKM, dan peran perbankan dalam pengembangan UMKM. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi komoditas/produk/spesies terbaik yang harus diprioritaskan untuk pembangunan di tingkat negara bagian, kabupaten/kota dan kecamatan untuk mendukung pembangunan ekonomi lokal, penciptaan lapangan kerja, dan lapangan kerja dan lapangan kerja. memberikan informasi tentang perusahaan (KPJU). Meningkatkan daya saing produk. Mengingat UMKM memiliki peran yang penting dan strategis dalam meningkatkan perekonomian daerah, maka diperlukan dukungan dari pihak perbankan atau pemerintah untuk membantu mengembangkan pelaku usaha UMKM tersebut melalui produk-produk yang dijual oleh UMKM di Kota Manado.

Bank Indonesia juga terus memperkuat respons bauran kebijakan untuk menjaga stabilitas dan momentum pemulihan ekonomi sebagai berikut :

1. Operasi moneter yang diperkuat melalui tingkat naik struktur bunga di pasar uang sesuai dengan kenaikan suku bunga BI7DRR tersebut untuk menurunkan ekspektasi inflasi dan memastikan inflasi inti kembali ke sasaran.
2. Stabilisasi nilai tukar rupiah dengan melakukan intervensi di pasar valas melalui perdagangan fisik, *domestic non-deliverable forward* (DNDF), dan surat berharga negara (SBN), pasar sekunder sebagai bagian dari pengendalian inflasi.
3. Meningkatkan daya tarik imbal hasil SBN jangka pendek terhadap investasi portofolio di luar negeri dengan menaikkan imbal hasil SBN jangka pendek sejalan dengan kenaikan suku bunga BI7DRR, dan melanjutkan perdagangan SBN di pasar sekunder untuk memperkuat stabilitas nilai tukar Rupiah (Operation Twist) bunga dan kenaikan struktur imbal hasil SBN jangka panjang lebih rendah.
4. Melanjutkan kebijakan transparansi suku bunga pokok (SBDK) dengan memperdalam aspek profitabilitas perbankan.
5. Memanfaatkan momentum implementasi dan mengidentifikasi pemenang Kejuaraan Percepatan dan Perluasan Digitalisasi Daerah (P2DD) untuk memfasilitasi percepatan dan peningkatan implementasi digitalisasi pembayaran di daerah.
6. Percepatan jangkauan 15 juta pengguna QRIS dan peningkatan penggunaan BI-FAST dalam pembayaran.

Di Negara Kesatuan Republik Indonesia, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Republik Indonesia tentang UMKM (UU Nomor 20 Tahun 2008/UU Usaha Kecil dan Menengah). Pasal 1 undang-undang tersebut menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perseorangan dan/atau satu badan yang memenuhi kriteria

usaha mikro yang didirikan oleh undang-undang. Usaha kecil adalah setiap orang atau badan selain anak perusahaan atau cabang yang dimiliki secara langsung atau tidak langsung oleh usaha menengah atau besar yang merupakan atau menjadi bagian dari kriteria usaha kecil yang ditentukan oleh undang-undang.

Menurut Kementerian Negara Koperasi & Usaha Kecil Menengah (Kemenkop & UKM), yang dimaksud menggunakan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro merupakan entitas bisnis yang mempunyai kekayaan higienis paling tinggi Rp 50.000.000,- nir termasuk tanah & bangunan loka bisnis, & mempunyai penjualan tahunan paling tinggi Rp 300.000.000,- hingga Rp 2.500.000.000,-. Sementara itu Usaha Menengah (UM) adalah entitas bisnis milik rakyat negara Indonesia yang mempunyai kekayaan higienis lebih paling tinggi Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- nir termasuk tanah & bangunan.

Sebagai otoritas moneter, Bank Indonesia terus mendorong pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan mengurangi pengangguran. Salah satu program yang berhasil dicanangkan oleh Bank Indonesia adalah Program Pengembangan Kewirausahaan. Bank Indonesia meluncurkan program pengembangan kewirausahaan pada tahun 2012. Ini adalah program percontohan untuk menghasilkan wirausahawan baru dari berbagai kalangan di berbagai bidang bisnis. Selain itu, pada tahun 2014 Bank Indonesia meluncurkan *start up* bernama Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI) melalui kantor perwakilan di dalam negeri dengan menerapkan konsep program yang terdiri dari tiga aspek yaitu Fokus, Keberlanjutan dan Koordinasi. Salah satu kantor perwakilan yang aktif mempromosikan dan mengembangkan kewirausahaan adalah Kantor Perwakilan Sulawesi Utara. Pada tahun 2017, Kantor Perwakilan Sulawesi Utara memberikan pembinaan kepada kurang

lebih 30 pengusaha binaan melalui pelatihan, pendampingan dan fasilitas. WUBI yang bertujuan untuk meningkatkan kemandirian, skill dan akses pasar yang dapat dilakukan melalui kegiatan keikutsertaan WUBI dalam berbagai pameran atau pemberi pelatihan. Untuk pengembangan tersebut Bank Indonesia memberikan bantuan teknis berupa pelatihan diantaranya ;

1. Pelatihan *Good Manufacturing Practices* dan *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP)
2. Pelatihan Manajemen Keuangan dan Perpajakan
3. Pelatihan Akuntansi dan Akses Permodalan
4. Pelatihan Pengawetan Pangan

Pengembangan Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI) bertujuan untuk meningkatkan kemampuan wirausaha yang diusung oleh Bank Indonesia dengan mengoptimalkan seluruh sumber daya yang ada. Ini tentang menciptakan produk dan bisnis yang berguna bagi diri kita sendiri dan orang lain, termasuk materi, intelektual, waktu, dan keterampilan kreatif. Untuk menumbuhkan wirausahawan yang kuat.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperjelas peran perwakilan Bank Indonesia di Sulawesi Utara dalam memajukan UMKM di Kota Manado. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif, yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang komprehensif dan rinci tentang Kantor Perwakilan Bank Indonesia Sulawesi Utara dan perannya dalam meningkatkan UKM di Kota Manado. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dari empat informan, dan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi informan menggunakan teknik sampling bertarget.

Penelitian terdahulu yang serupa sebelum adanya penelitian ini telah dikemukakan oleh Dr. Husni, M.Ag tahun 2018 dengan judul penelitian “Peran

Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus Usaha Tas Bordir Motif Aceh di Desa Meunasah Rayeuk, Kec. Nisam, Kab. Aceh Utara”. Hasil penelitian ini adalah adapun peran kantor perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe secara umum dalam upaya pemberdayaan UMKM tas motif aceh ialah dalam hal pembinaan langsung, adanya bantuan pembinaan dari tahun 2016 sampai tahun 2019, memfasilitasi baik itu berupa bahan baku, peralatan dan pelatihan produk. Penelitian yang penulis lakukan adalah termasuk dalam penelitian kualitatif, dalam perjalanannya mengumpulkan data, penulis menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan pada analisisnya penulis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Perbedaan dalam survei ini adalah lokasi survei, topik diskusi, waktu survei, dan informan. Kesamaan ditemukan baik pada metode penelitian kualitatif maupun teknik analisis deskriptif kualitatif, serta teknik pengumpulan data seperti metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Waktu penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Agustus sampai September 2022. Adapun tempat penelitian dilaksanakan di Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Kecamatan Wenang, Kelurahan Teling Atas Kota Manado. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif analitis dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang komprehensif dan rinci tentang kantor perwakilan Bank Indonesia di Sulawesi Utara dan perannya dalam meningkatkan UKM di kota Manado. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi post-positivis yang digunakan untuk mempelajari keadaan objek alam, di mana peneliti adalah kendaraan utama, pengambilan sampel sumber data yang ditargetkan, snowball, metode penelitiannya adalah triangulasi (kombinatorial), analisisnya adalah data induktif atau kualitatif, dan temuan penelitian lebih menekankan pentingnya daripada generalisasi. Metode analisis deskriptif

adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan menggambarkan atau menggambarkan data sebagaimana dikumpulkan dan tidak dimaksudkan untuk menjadi kesimpulan atau generalisasi yang dapat diterapkan secara umum. Data dalam penelitian ini menggunakan dua data yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi selain itu, teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Adapun dalam penelitian ini memiliki kendala-kendala dalam mengumpulkan data, mulai dari keterbatasan waktu, biaya, tenaga yang tersedia, hingga pihak informan yang tidak mau diwawancarai dengan alasan kesibukan dan waktu yang terbatas sehingga merasa terkendala akan hambatan tersebut. Sedikit menceritakan *problem* saat melakukan penelitian dimana sempat tersesat saat mencari alamat dari para pelaku usaha UMKM, sempat syok dan bingung karena akibat dari tersesat telah memakan waktu cukup banyak untuk bercakap-cakap dengan para informan. Dan hal tersebut akan dikenang dan menjadi cerita yang berkesan dalam proses penyelesaian tugas akhir. Ada juga informan yang pada saat berlangsungnya wawancara harus berhenti dikarenakan rasa takut dan memberikan alasan yang kurang logis, seperti tidak dapat menggunakan Bahasa Indonesia yang baik dan benar, padahal sudah mengarahkan untuk dapat menggunakan Bahasa ibu dalam hal ini Bahasa daerah yang sering digunakan sehari-hari.

Pentingnya UMKM terhadap masyarakat kecil menengah kebawah, yang telah diketahui UMKM adalah salah satu program untuk memperbaiki dan menangkis penurunan perekonomian dari para masyarakat ekonomi mikro. Oleh karena itu adanya program UMKM sangat bermanfaat dan berdampak terhadap perekonomian masyarakat tersebut. Di Sulawesi Utara khususnya

Kota Manado terdapat banyak sekali pelaku usaha UMKM dari situ dapat dilihat betapa pentingnya UMKM terhadap kalangan masyarakat dengan strata ekonomi menengah kebawah yang ada dikota Manado. Seperti yang sudah diketahui peningkatan UMKM di Kota Manado terus meningkat di setiap tahunnya, dapat dilihat bahwa sebagian besar pelaku usaha di Kota Manado banyak memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Jumlah pertumbuhan UMKM di Kota Manado tahun 2019 yaitu terdapat 19.000 sekian unit, terus meningkat di tahun 2020 terdapat sebanyak 21.000 unit, dan kemudian di tahun 2021 sampai sekarang terdapat 23.375 unit. Tentunya Bank Indonesia sangat berperan penting dalam peningkatan UMKM tersebut, dengan adanya program WUBI, Bank Indonesia mengambil perannya untuk membentuk para usaha usaha yang unggul dan untuk membantu perekonomian di masyarakat menengah kebawah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai “Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Terhadap Usaha Kecil dan Menengah di Kota Manado”, maka telah mengambil kesimpulan bahwa program UMKM WUBI sangatlah bermanfaat dan membantu perekonomian masyarakat kecil menengah ke bawah. Peran yang telah dilakukan oleh Bank Indonesia untuk peningkatan UMKM di Kota Manado yaitu salah satunya dengan menciptakan program Wirausaha Unggulan Bank Indonesia (WUBI) yang dilaksanakan dengan memberikan wadah khusus untuk para pelaku usaha seperti melaksanakan pelatihan, pembinaan dan memberikan bantuan alat kepada pelaku usaha yang sudah tergabung di WUBI. Bank Indonesia melakukan *assessment* dan jenis beberapa jenis pelatihan yaitu *bootcamp*, pelatihan tahap pertama, pelatihan tahap dua dan *capacity building*. Peran yang dilakukan bank Indonesia yaitu memfasilitasi para UMKM WUBI untuk sertifikasi halal. Para pelaku usaha tidak mendapatkan bantuan dana khusus dari Bank Indonesia bagi yang telah bergabung dalam program WUBI dan mereka benar-benar konsisten dalam menjalankan usaha mereka, tidak banyak kendala yang mereka alami selama menjalankan usaha dan terdapat peningkatan penjualan selama tergabung dalam program WUBI tersebut. Seperti yang sudah didapatkan di lapangan bahwasannya jumlah UMKM WUBI pada tahun 2019 terdapat 31 pelaku usaha, tahun 2020 terdapat 19 pelaku usaha dan di tahun 2021 terdapat 20 pelaku usaha yang lulus tergabung dan diwisudakan oleh Bank Indonesia. Untuk tahun 2022 masih proses *Open Recruitments* dan masa pelatihannya akan dilaksanakan di tahun 2023 dan akan diwisudakan di akhir tahun 2023. Maka dari itu dengan melihat dan sesuai dengan informan yang telah didapat, akhirnya menyimpulkan bahwasannya bentuk sarana dan prasarana yang

diberikan oleh Bank Indonesia terhadap pelaku usaha UMKM WUBI sukses dikelola dengan baik oleh para penanggung jawab dan pengelola program WUBI tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas maka ada beberapa saran dan masukan yang penulis berikan mengenai “Peranan Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Manado.”

1. Bagi pihak Bank Indonesia

Perlu adanya pengawasan yang *intens* terhadap para pengelola UMKM selama melakukan penerapan program WUBI kepada para pelaku usaha, juga perlu adanya pendampingan yang lebih ketat lagi dan lebih memfasilitasi kebutuhan para pelaku usaha tersebut.

2. Bagi pengelola program UMKM WUBI

Kepada pengelola peneliti menyarankan lebih intens lagi melakukan pengawasan terhadap para pelaku usaha UMKM WUBI dan baiknya ada evaluasi triwulan agar dapat mengfollow up kembali kinerja dari para pelaku usaha karena peneliti mendapatkan masih banyak keluhan yang dilontarkan oleh para pelaku usaha saat peneliti melakukan observasi dan wawancara kepada pelaku usaha tersebut, dan seperti yang dikatakan salah seorang pengelola bahwasannya kemasan dari pada produk para pelaku usaha nampak kurang menarik dan peneliti kutip dari statement salah seorang pengelola bahwasannya kemasan sangat berpengaruh terhadap minat pembeli atau ketertarikan konsumen. Maka dari itu saya sarankan kepada para pengelola agar statement tersebut tidak hanya sebatas wacana tetapi difollow up kembali agar pelaku usaha menerapkan apa yang disarankan oleh para pengelola UMKM WUBI.

3. Bagi pelaku usaha UMKM

Bagi pelaku usaha UMKM sendiri perlu lebih konsisten lagi dalam menjalankan usaha tersebut, mendesain kemasan yang lebih menarik karena kemasan yang menarik dapat menarik perhatian para konsumen, penjualan di *e-commerce* lebih ditingkatkan lagi dan tempat untuk menjalankan usaha sebaiknya pilih tempat yang lebih strategis dan mudah dijangkau oleh para konsumen.

4. Bagi peneliti

Adapun saran yang perlu diperhatikan untuk peneliti selanjutnya yang harus lebih diperhatikan lagi adalah menggunakan sampel dengan jumlah yang lebih banyak dan variatif agar mendapatkan gambaran yang lebih lengkap terkait dengan judul penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Astono, Mariyati Endah Lestari, Martha Ogotan, and Burhanuddin Kiyai, 'Implementasi Kebijakan Pemberdayaan Usaha Kecil Masyarakat Di Kecamatan Tuminting Kota Manado', 3 (2020), 5
- 'Data UMKM' <https://kukm.manadokota.go.id/data_umkm> [accessed 23 July 2022]
- 'Database UMKM' <<https://www.bi.go.id/id/umkm/database/Default.aspx>> [accessed 23 July 2022]
- Fahrudin, 'Analisis Peran Program UMKM Binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Lampung Terhadap Perkembangan UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam' (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)
- Hidayah, Siti, 'Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Melalui PSBI (Program Sosial Bank Indonesia) Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Jambi' (Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin, 2019)
- Husni, Ag, 'Peran Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe Terhadap Pemberdayaan UMKM' (Institut Agama Islam Negeri Lhokseumawe, 2018)
- KBBI, 'Kamus Besar Bahasa Indonesia', 2016

<<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/peningkatan>> [accessed 6 June 2022]

———, ‘Kamus Besar Bahasa Indonesia’, 2016
<<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/dokumentas>> [accessed 6 June 2022]

Novena Sumampouw, Willem J.F.A Tumbuan. Jacky S.B Su, ‘Analisis Faktor Kunci Pemilihan Wirausaha Pada Wirausaha Unggulan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara’, *Riset Bisnis Dan Manajemen*, 7.4 (2019), 500

Prasetya, Erawan, ‘Perbandingan SAW Dan AHP Pada Penyeleksian Peserta WUBI (Wirausaha Unggulan Bank Indonesia)’, 8.1 (2021), 52–63

Rapunzel, Moniaga Brenda, Vekie A Rumate, and Irawaty Maslowan, ‘Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Tingkat Pendapatan Pada Pemilik Warung Sembako Di Kota Manado’, *Berkala Ilmiah Efisiensi*, 17.02 (2017), 24–35

Rawis, Jemmy E.O., Vicky V.J. Panelewen, and Arie Dharmaputra Mirah, ‘Analisis Keuntungan Usaha Kecil Kuliner Dalam Upaya Pengembangan UMKM Di Kota Manado (Studi Kasus Usaha Katering Miracle Ranotana Weru)’, *EMBA*, 4.2 (2016), 3

Rawun, Yuli, ‘Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM (Suatu Studi UMKM Pesisir Di Kecamatan Malalayang Manado)’, *Politeknik Caltex Riau*, 12.1 (2019), 57–66

Sari, Nur Indah, Firdaus Wajdi, and Sari Narulita, ‘Peningkatan Spiritualitas Melalui Wisata Religi Di Makam Keramat Kwitang Jakarta’, *Studi Al-Qur’an*, 14.1 (2018), 48

Suandi, Edy, and Y Sri Susilo, ‘Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta’, *Ekonomi Pembangunan*,

12.1 (2011), 45–55

Sugiyono, 'Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D', 2016, p. 336

———, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*

Sumolang, Marcelino, 'Peranan Internet Terhadap Generasi Muda Di Desa Tounelet Kecamatan Langowan Barat', *Jurnal TEKNOIF*, 3.2 (2013), 19
<<https://doi.org/2338-2724>>

Susiliaty, Wilantara, 'Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM', (Bandung: PT.Refika Aditama, 2016), h. 7.', 23, 2016, 1–2

Tamara, Anastasia, 'Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Manado', *Jurnal Hukum Unsrat*, 1.5 (2013), 64–79

Tampongangoy, D L, 'Efektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan UKM Di Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Kota Manado Naritza Mirlithia Karauwan Alden Laloma', 00 (2008)

Tasyim, D A S R, G M V Kawung, H F Dj Siwu, Pengaruh Jumlah, Unit Usaha, Umkm Dan, and others, 'Pengaruh Jumlah Unit Usaha UMKM Dan PDRB Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Sulawesi Utara', *EMBA*, 9.3 (2021), 391–400

'Tentang BI' <<https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/Default.aspx>> [accessed 3 June 2022]

Teori, Kajian, Kerangka Pemikiran, and D A N Hipotesis, 'Bab Ii Kajian Teori, Kerangka Pemikiran Dan Hipotesis 2.1', 2007

Utara, Provinsi Sulawesi, 'PEREKONOMIAN', 2022

Wahyu Laila Devi, Eko Fajar Cahyono, 'Analisis Pengaruh Sertifikat Bank Indonesia

(SBI), Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS), Inflasi Dan BI RATE Terhadap Penyaluran Dana Sektor UMKM Oleh Perbankan Syariah Di Indonesia', *Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 7.3 (2020), 501
<<https://doi.org/10.20473/vol7iss20203pp499-512>>

Lampiran 1 :

PEDOMAN WAWANCARA WAWANCARA

Nama Informan	Jabatan	Pertanyaan
Linda Raihan	Pengelola UMKM WUBI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI 2. Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI 3. Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI 4. Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI 5. Apakah ada bantuan khusus seperti dana dari Bank Indonesia kepada pelaku UMKM WUBI 6. Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan program WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado
Imam Alqurbani	Pengelola UMKM WUBI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI 2. Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI 3. Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI

		<p>4. Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI</p> <p>5. Apakah ada bantuan khusus seperti dana dari Bank Indonesia kepada pelaku UMKM WUBI</p> <p>6. Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan program WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado</p>
--	--	--

Nama Informan	Jabatan	Pertanyaan
Nanin Gulimat	Pelaku usaha UMKM WUBI (Warkop Focal Point)	<p>1. Apa jenis usaha yang anda jalankan</p> <p>2. Sudah berapa lama usaha ini dijalankan</p> <p>3. Siapa pemilik usaha ini</p> <p>4. Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya</p> <p>5. Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan</p> <p>6. Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual</p> <p>7. Dimana letak keunggulan produk yang anda jual</p> <p>8. Produk yang paling <i>best seller</i></p> <p>9. Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan</p> <p>10. Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain</p>

		<p>11. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung</p> <p>12. Media apa saja yang anda gunakan dalam melakukan promosi</p> <p>13. Sejauh mana penjualan melalui e-commerce dan e-commerce apa saja</p> <p>14. Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini</p> <p>15. Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama</p> <p>16. Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda</p> <p>17. Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI</p> <p>18. Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI</p> <p>19. Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI</p>
Dhea Abasi	Pelaku UMKM WUBI (Forgift Idea)	<p>1. Apa jenis usaha yang anda jalankan</p> <p>2. Sudah berapa lama usaha ini dijalankan</p> <p>3. Siapa pemilik usaha ini</p> <p>4. Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya</p> <p>5. Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan</p>

		<ol style="list-style-type: none">6. Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual7. Dimana letak keunggulan produk yang anda jual8. Produk yang paling <i>best seller</i>9. Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan10. Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain11. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung12. Media apa saja yang anda gunakan dalam melakukan promosi13. Sejauh mana penjualan melalui e-commerce dan e-commerce apa saja14. Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini15. Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama16. Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda17. Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI18. Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI
--	--	---

		<p>19. Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI</p>
Mila Amelia	Pelaku UMKM WUBI (Dapur Aisyah)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa jenis usaha yang anda jalankan 2. Sudah berapa lama usaha ini dijalankan 3. Siapa pemilik usaha ini 4. Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya 5. Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan 6. Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual 7. Dimana letak keunggulan produk yang anda jual 8. Produk yang paling <i>best seller</i> 9. Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan 10. Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain 11. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi secara langsung 12. Media apa saja yang anda gunakan dalam melakukan promosi 13. Sejauh mana penjualan melalui e-commerce dan e-commerce apa saja 14. Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini

		<p>15. Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI dan sudah berapa lama</p> <p>16. Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda</p> <p>17. Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI</p> <p>18. Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI</p> <p>19. Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI</p>

Lampiran 2 :

TRANSKRIP WAWANCARA

A. Wawancara Informan 1

1. Identitas Informan

Nama : Linda Raihan

Umur : 44 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

(Wawancara dengan informan)

Peneliti : Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI?

Informan : Selama menjadi pengelola UMKM WUBI banyak sekali pengalaman baik yang saya dapatkan dari para pelaku usaha UMKM WUBI, dan selama saya mengkoordinir para pelaku UMKM saya telah melihat bahwasannya para pelaku telah mendapatkan atau memperoleh hasil dari pada UMKM WUBI

Peneliti : Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai tahun 2022?

Informan : Menurut saya, banyak sekali pelaku usaha UMKM di Kota Manado ini yang minat ingin bergabung dengan program WUBI yang saya ketahui rekrutan di tahun 2020 itu terdapat 19 orang, rekrutan tahun 2021 ada 20 orang dan 2022 ini masih proses *Open Recruitment*.

Peneliti : Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI?

Informan : Bank Indonesia melakukan pendampingan tidak hanya di swasta tapi yang di pesantren juga ikut, pelaku usaha yang ingin bergabung dengan program WUBI minimal sudah menjalankan usaha 3 tahun.

Peneliti : Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI?

Informan : . Seperti keripik pisang goroho, klapertart dan sambal roa yang pastinya makanan khas Kota Manado, kalau kerajinan hanya sedikit, kelapa juga hanya sedikit dari kemarin tahun 2020.

Peneliti : Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia seperti dana kepada para pelaku UMKM WUBI?

Informan : Bank Indonesia tidak pernah mengeluarkan bantuan dana kecuali hanya bantuan peralatan.

- Peneliti : Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado?
- Informan : Permasalahan yang saya lihat dari sisi saya sendiri, mereka itu yang paling susah terutama di pasarnya karena paling besar adalah pasar, masalahnya mereka tidak terlalu gaul. Kurangnya konsisten juga menjadi masalah pada para pelaku usaha di Sulawesi Utara ini, seperti tidak niat menjalankan usahanya.
- Peneliti : Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam membangun jiwa *entrepreneur* para pelaku usaha UMKM WUBI?
- Informan : Menurut saya, untuk mendatangkan jiwa *entrepreneur* menurut saya orang Manado kemauan untuk menjadi lebih bagus dari sekarang itu yang agak berat.

2. Dokumentasi Wawancara

Informan a.n Linda Raihan

Adapun dokumentasi dibawah diambil pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama salah satu pengelola UMKM WUBI bernama Linda Raihan yang dilaksanakan pada hari Selasa, 30 Agustus 2022 berlokasi di Excelso Mantos 3.



B. Wawancara Informan 2

1. Identitas Informan

Nama : Nanin Gulimat
 Umur : 47 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Agama : Islam

(Wawancara dengan Informan)

- Peneliti : Apa jenis usaha yang anda jalankan?
 Informan : Saya menjalankan usaha kedai kopi yang terletak di Jalan Pumorow.
 Peneliti : Sudah berapa lama usaha ini dijalankan?
 Informan : Saya menjalankan usaha ini sudah satu tahun.
 Peneliti : Siapa pemilik usaha ini?
 Informan : Saya sendiri yang menjalankan usaha ini.
 Peneliti : Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya?
 Informan : Pendapatan saya setiap bulannya itu ada di sekitar 2-3 juta.
 Peneliti : Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan? Serta inovasi apa yang anda buat?
 Informan : Keuntungannya di kedai saya hanya kalau ada acara seperti arisan, saya juga memfasilitasi seperti wifi. Inovasi itu terdapat di kualitasnya karena sudah diberi tahu seperti apa, apalagi proses produksinya.
 Peneliti : Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual?
 Informan : Kalau untuk kopi dan non coffe di sekitaran 20 ribuan, kalau untuk teh 15 ribuan.
 Peneliti : Produk apa yang paling *best seller*?
 Informan : Produk yang paling best seller di kedai saya yaitu focal coffe dan risol mayo.
 Peneliti : Dimana letak keunggulan produk yang anda jual?
 Informan : Letak keunggulan dari produk yang saya jual yaitu dari brandnya, kualitasnya dan kemasannya.
 Peneliti : Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan?
 Informan : Kalau saya dari awal memang suka dan konsisten tetapi agak berat juga karena lagi dan lagi soal dana dan peralatan tetapi saya yakin karena sudah banyak yang saya dapatkan dari pelatihan WUBI dan saya masih akan tetap konsisten.
 Peneliti : Seberapa yakin produk anda bersaing dengan produk lain?
 Informan : Rata-rata untuk produk kopi olahan ada juga beberapa jenisnya, tapi kalau misalnya kita pilihkan kualitasnya dengan harga yang kita pilih dan punya saya harganya masih dibawah, kalau yang lain harganya sudah tinggi.
 Peneliti : Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi langsung?
 Informan : Dulu masih secara offline, jualan sama teman juga dan jualan di mobil dulu. Tapi lama kelamaan berkembang dan ternyata dapat keuntungan walaupun tidak seberapa tetapi belum terlalu keliatan, karena saya juga memasukkan produk saya ke toko oleh-oleh, kirim ke teman-teman di luar kota.
 Peneliti : Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan?

- Informan : Instagram, Facebook dan Whatsapp.
- Peneliti : Sejauh mana penjualan melalui e-commerce? Dan jenis e-commerce apa saja?
- Informan : Sejauh ini lumayan tapi tidak seperti jualan di kedai, saya menggunakan Shopee.
- Peneliti : Permasalahan/kendala apa yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini?
- Informan : Kendala yang paling utama itu peralatan, karena alat untuk produksi kopi itu awalnya belum ada, otomatis masih menyewa mesinnya.
- Peneliti : Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI? Dan sudah berapa lama?
- Informan : WUBI itu waktu awal saya sedang mengurus BRT dari dinas kesehatan dan di BRT itu ada grup UMKM dan ada yang share tentang program WUBI ini, dan memutuskan untuk bergabung dan akhirnya lulus diterima. Sudah setahun saya bergabung jadi bagian dari WUBI mulai dari bulan September tahun lalu.
- Peneliti : Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda?
- Informan : Kalau untuk kopi itu kemarin lumayan ada peningkatan penjualan karena saya buka dari pagi tapi sudah tidak lagi sekarang karena orang yang kerja shift pagi disini sudah tidak ada dan saya harus cari lagi orang, sekarang ini saya hanya buka dari sore jam 17:00 sampai jam 11:00.
- Peneliti : Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI?
- Informan : Setelah bergabung WUBI memang ada masalahnya tetapi hanya masalah internal seperti bagaimana manage SDM.
- Peneliti : Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI?
- Informan : Tidak ada bantuan dari Bank Indonesia hanya bantuan ilmu.
- Peneliti : Apa *feedback* yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI?
- Informan : Untuk saat ini karena saya masih menjalankan program pendampingan belum ada feedback ke Bank Indonesia karena saya masih menjalankan pendampingan dan harus buat yang terbaik supaya bisa wisuda.

2. Dokumentasi Wawancara

Informan a.n Nanin Gulimat

Adapun dokumentasi dibawah diambil pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama salah satu pelaku usaha UMKM WUBI pengelola kedai kopi Focal

Point bernama Nanin Gulimat yang dilaksanakan pada hari Kamis, 01 September 2022 berlokasi di Focal Point Pumorow.



C. Wawancara Informan 3

1. Identitas Informan

Nama : Dhea Abasi

Umur : 25 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

(Wawancara dengan Informan)

Peneliti : Apa jenis usaha yang anda jalankan?

Informan : Saya telah menjalankan usaha ini sebenarnya dalam bidang jasa, tetapi sudah mewujudkan dalam bentuk produk seperti dalam bentuk gambar dijadikan karikatur dan bingkai diukir pakai lettering.

Peneliti : Sudah berapa lama usaha ini dijalankan?

Informan : Saya menjalankan usaha ini dari tahun 2019 sampai sekarang.

Peneliti : Siapa pemilik usaha ini?

Informan : Saya sendiri yang menjalankan usaha ini.

Peneliti : Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya?

Informan : Pendapatan yang saya dapatkan dari hasil jual produk ini rangenya perbulan 5-10 juta tapi lebih kebanyakan gabung dengan jasa sewa

menyewa box hantaran dan dekorasi pernikahan tadi pendapatannya bisa sampai 15-25 juta dalam tiga bulan.

Peneliti : Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan? Serta inovasi apa yang anda buat?

Informan : Kualitas produk yang saya tawarkan sudah pastinya bagus dan untuk inovasinya saya memakai sistem ATM (amati, tiru, modifikasi), lebih safety ke pengirimannya saya tawarkan kualitas dan pelayanan.

Peneliti : Berapa harga yang anda tawarkan pada masing-masing produk yang anda jual?

Informan : Kalo dari *soft file* itu mulai dari Rp. 15.000 *hard file* Rp. 35.000 yang sudah dicetak, kalau yang paket bingkai dia range dari Rp. 55.000 sampai Rp. 125.000.

Peneliti : Produk apa yang paling *best seller*?

Informan : Produk yang paling best seller itu yang akrilic soalnya kalau di saya dipakaikan nama.

Peneliti : Dimana letak keunggulan produk yang anda jual?

Informan : Saya berikan kualitas hanya satu satunya dari saya yang akan customer dapatkan karena jasa dan produk yang saya berikan setiap customer itu berbeda.

Peneliti : Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan?

Informan : Ya, tentu saya konsisten karena kalau tidak konsisten mungkin tidak akan selama ini usaha saya bertahan.

Peneliti : Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain?

Informan : Persaingan harga dengan produk yang lain menurut saya, harus dibentuk dulu brandnya jadi personal brand dan produk brand, mau beli produk sebelah lebih murah atau lebih mahal tetapi kalau orang itu tau personal brand atau produk brandnya otomatis bisa dipercaya.

Peneliti : Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi langsung?

Informan : Untuk promosi secara langsung ya, saya melakukan promosi secara langsung, tanpa saya promosi juga banyak yang cari karena saya bentuk brand dan branding diri saya.

Peneliti : Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan?

Informan : Saya melakukan kegiatan promosi di berbagai jenis media sosial seperti di Instagram dan fanpage Facebook.

Peneliti : Sejauh mana penjualan melalui *e-commerce*? Dan jenis *e-commerce* apa saja?

Informan : Menurut saya sejauh ini cukup menguntungkan dan sangat membantu untuk pemesanan dari luar kota. Saya berjualan melalui *e-commerce* seperti shopee, tokopedia dan tiktok shop.

- Peneliti : Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini?
- Informan : Banyak sekali masalah dan kendala yang saya alami selama menjalankan usaha ini yang sudah bertahun tahun, karena terjun di dunia kreativitas ini terutama desain itu harus butuh mood atau suasana hati yang bagus/baik, mental yang baik dan Sumber Daya Manusia (SDM).
- Peneliti : Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI? Dan sudah berapa lama?
- Informan : Saya memutuskan bergabung dengan program WUBI ini karena saya disuruh oleh orang-orang dari Bank Indonesia. Saya memutuskan untuk bergabung di WUBI ini dari tahun 2020 tetapi sudah dicekoki dari tahun 2019 semenjak saya magang di Bank Indonesia sulut, sudah ditargetkan memang oleh orang-orang dari Bank Indonesia.
- Peneliti : Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda?
- Informan : Setelah bergabung dengan program WUBI ini saya merasa usaha saya sangat meningkat, yang dulunya pendapatan saya rangenya hanya 1-3 juta tapi sekarang sudah 5-10 juta.
- Peneliti : Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI?
- Informan : Kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI itu yang pertama tugas-tugas yang berat dari coach dan cara mengupgrade usaha yang terus berjalan, kebanyakan juga dari manajemen usaha karena kita terjun langsung terima teori dan praktek.
- Peneliti : Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI?
- Informan : Bank Indonesia tidak memberikan bantuan dana tetapi hanya memberikan ilmu yang dapat menghasilkan uang, mungkin hanya di dinas-dinas lainnya mendapatkan bantuan dana.
- Peneliti : Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI?
- Informan : Feedback yang saya berikan kepada Bank Indonesia itu apapun yang Bank Indonesia minta saya selalu siap melaksanakannya.

2. Dokumentasi Wawancara

Informan a.n Dhea Abasi

Adapun dokumentasi dibawah diambil pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama salah satu pelaku usaha UMKM WUBI pengelola usaha Forgift

Idea bernama Dhea Abasi yang dilaksanakan pada hari Selasa, 30 Agustus 2022 berlokasi di Indomaret Point Kawasan.



D. Wawancara Informan 4

1. Identitas Informan

Nama : Mila Amelia

Umur : 46 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

(Wawancara dengan Informan)

Peneliti : Apa jenis usaha yang anda jalankan?

Informan : Jenis usaha yang saya jalankan adalah aneka olahan yang berbahan baku ikan dan kelapa.

Peneliti : Sudah berapa lama usaha ini dijalankan?

Informan : Saya menjalankan usaha ini mulai dari tahun 2017 sampai sekarang.

Peneliti : Siapa pemilik usaha ini?

Informan : Saya sendiri yang menjalankan usaha ini.

Peneliti : Berapakah pendapatan dari usaha ini setiap bulannya?

Informan : Pendapatan yang saya dapatkan dulu 5 juta itu sudah merasa puas, tapi setelah fokus dan diseriusi sekarang bisa sampai 25 juta.

Peneliti : Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan? Serta inovasi apa yang anda buat?

Informan : Produk yang ditawarkan tentu saja produk yang ditawarkan ke pasaran coba memaksimalkan kualitas yang terbaik dengan mengoptimalkan bahan baku yang melimpah di Sulawesi utara dan inovasi yang saya buat seperti kelapa yang lebih dikenal selama ini hanya dijadikan minyak kelapa tetapi saya membuat inovasi baru keripik kelapa kemudian, dari ikan selama ini ikan cakalang itu hanya dibuat sambal dan abon tapi saya membuat inovasi baru menjadi snack seperti keripik

anekatsuwo, bakso ikan cakalang, dan bepang yang dicampur ikan cakalang.

Peneliti : Berapa harga yang ditawarkan pada masing-masing produk yang anda jual?

Informan : Harga eceran yang saya tawarkan untuk keripik kelapa yaitu Rp.20.000 untuk yang olahan ikan cakalang harga ecer Rp.25.000, produk yang paling laku untuk saat ini “Badonci keripik kelapa” karena merupakan inovasi baru dan satu-satunya yang ada di Sulawesi utara.

Peneliti : Produk apa yang paling *best seller*?

Informan : Produk yang paling best seller adalah Keripik kelapa badonci, beppang dan basreng.

Peneliti : Apakah anda konsisten dengan usaha yang anda jalankan?

Informan : Saya sangat konsisten dengan usaha yang saya jalankan sekarang ini karena seperti yang sudah saya bilang tadi, produk yang saya jual ini banyak inovasi baru dan saya senang dengan olahan yang saya buat sendiri sehingga saya sangat bersemangat menjalankan usaha ini dan akan tetap konsisten.

Peneliti : Seberapa yakin harga anda bersaing dengan produk lain?

Informan : Saya rasa harga yang saya tawarkan ke pasaran sangat terjangkau dengan harga segitu dengan kualitas yang saya anggap baik.

Peneliti : Dimana letak keunggulan produk yang anda jual?

Informan : Letak keunggulan dari produk yang saya jual seperti yang saya bilang tadi kalau khusus Badonci keripik kelapa selain produknya itu adalah hasil khas Sulawesi utara, saya jual juga disitu story tellingnya kata “Badonci” itu adalah Bahasa daerah Kota Manado yang artinya “Menari” dan dilengkapi dengan ikon “Noni Lenso” itu memang secara tidak langsung satu produk itu selain produknya khas dari Sulawesi utara tapi ada unsur budayanya, jadi setiap customer itu teredukasi untuk memperkenalkan budaya.

Peneliti : Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi langsung?

Informan : Saya turun langsung mempromosikan produk yang saya jual, seperti kalau ada pameran offline saya turun langsung mempromosikan produknya, kalau yang online hanya media sosial dan lainnya dioptimalkan.

Peneliti : Dalam melakukan promosi, media apa saja yang anda gunakan?

Informan : Media sosial yang saya gunakan sekarang ini adalah Instagram, Whatsapp dan Facebook.

Peneliti : Sejauh mana penjualan melalui *e-commerce*? Dan jenis *e-commerce* apa saja?

- Informan : Penjualan melalui e-commerce untuk saat ini belum terlalu meningkat tetapi saya selalu mengusahakan penjualan melalui e-commerce. Saya jualan juga di e-commerce seperti di shopee, blibli dan tokopedia.
- Peneliti : Permasalahan/kendala apa saja yang terjadi selama anda menjalankan usaha ini?
- Informan : Sejauh ini kendala ataupun masalah yang saya alami selama menjalankan usaha ini lebih banyak ke pemasuk kelapa karena kalau musim hujan itu kurang karena di Sulawesi utara buah kelapa itu orang yang manjat pohon dan petik sendiri langsung, jadi kalau musim hujan itu agak susah dan kalau ada pasti harganya mahal.
- Peneliti : Mengapa anda memilih untuk ikut bergabung dengan program WUBI? Dan sudah berapa lama?
- Informan : Ikut rekrutmen WUBI dari tahun 2020 dan diwisudakan tahun 2021 dan alasan saya ikut gabung di program WUBI karena selama ini waktu tahun 2017 pertama kali punya usaha dan pertama kali diajak teman ikut pelatihan yaitu di Bank Indonesia.
- Peneliti : Setelah bergabung dengan program WUBI apakah ada peningkatan penjualan pada usaha anda?
- Informan : Ya, sangat meningkat kalau berbicara soal pendapatan setelah bergabung dengan WUBI, seperti yang saya bilang tadi pertama saya masuk bergabung di tahun 2020 dan disuruh memasukkan laporan keuangan dan penjualan saya yang paling tinggi sekali sekitar 5-6 juta, sekarang setelah saya mendapat pendampingan satu tahun pendapatan yang saya dapatkan sudah di 25 juta.
- Peneliti : Apakah ada kendala setelah bergabung menjadi bagian dari WUBI?
- Informan : Menurut saya, tidak ada kendala setelah saya bergabung menjadi bagian dari WUBI tapi saya hanya ingin belajar terus.
- Peneliti : Apakah anda mendapatkan bantuan khusus dari Bank Indonesia setelah bergabung di program WUBI?
- Informan : Bantuan dari Bank Indonesia itu kalau Bank Indonesia tidak pernah menjanjikan sesuatu seperti barang atau uang, justru hanya ilmu yang saya cari, karena dengan ilmu barang-barang yang kita cari bias kita beli dengan ilmu.
- Peneliti : Apa feedback yang anda berikan kepada Bank Indonesia setelah bergabung di WUBI?
- Informan : Feedback yang saya berikan kepada Bank Indonesia adalah saya siap berbagi, seperti ilmu, ilmu yang saya dapatkan saya siap berbagi.

2. Dokumentasi Wawancara Informan a.n Mila Amelia

Adapun dokumentasi dibawah diambil pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama salah satu pelaku usaha UMKM WUBI pengelola usaha Dapur Aisyah bernama Mila Amelia yang dilaksanakan pada hari Senin, 16 Januari 2023 berlokasi di Rumah Produksi.



E. Wawancara Informan 5

1. Identitas Informan

Nama : Imam Alqurbani
 Umur : 25 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Agama : Islam
 (Wawancara dengan Informan)

Peneliti : Bagaimana peran Bank Indonesia Kantor Perwakilan Sulawesi Utara dalam mengembangkan UMKM melalui program WUBI?

Informan : Dalam pelatihan WUBI didampingi 1 tahun oleh para Pembina yang sudah berpengalaman dan model pendampingannya ada 5 jenis pelatihan yang akan dilewati oleh para calon WUBI yaitu bootcamp untuk menerapkan pola pikir pebisnis untuk bertindak seakan harus meningkatkan omset mereka, selanjutnya ada pelatihan tahap pertama untuk membahas tentang usaha mereka, marketing plannya, pemasarannya dan produknya, selanjutnya pelatihan tahap kedua yaitu tentang bisnis matching canva atau mereka lebih menganalisa bagaimana melawan arus perekonomian dan yang terakhir ada capacity

building yaitu untuk menentukan siapa yang akan diwisudakan oleh Bank Indonesia dan itu dinilai dari tahap tahap pelatihan tadi.

Peneliti : Berapa banyak jenis usaha yang termasuk di dalam program WUBI dari tahun 2020 sampai tahun 2022?

Informan : Dari 2020 itu ada 19 dan 2021 ada 20, kalau 2022 masih open recruitment.

Peneliti : Apa saja yang menjadi syarat untuk mendaftar WUBI?

Informan : Syarat untuk mendaftar WUBI minimal sudah menjalankan usaha 3 tahun dan lebih lengkapnya bisa dilihat di website.

Peneliti : Jenis usaha apa saja yang termasuk di dalam program WUBI?

Informan : Sejauh ini kebanyakan keripik dan makanan khas manado.

Peneliti : Apakah ada bantuan khusus dari Bank Indonesia seperti dana kepada para pelaku UMKM WUBI?

Informan : Tidak ada bantuan dana sama sekali, melainkan hanya bantuan ilmu dan peralatan.

Peneliti : Permasalahan apa saja yang terjadi ketika dalam melaksanakan WUBI untuk meningkatkan UMKM di Kota Manado?

Informan : Permasalahannya adalah ketika pada saat melakukan assessment, banyak calon WUBI yang gugur karena kurang konsisten, kendala kita juga dari komunikasi, kurangnya komunikasi dengan WUBI yang ada di pelosok karena WUBI ada juga yang di pelosok sana.

2. Dokumentasi Wawancara

Informan a.n Imam Alqurbani

Adapun dokumentasi dibawah diambil pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama salah satu pengelola UMKM WUBI yaitu Bapak Imam Alqurbani yang dilaksanakan pada hari Selasa, 17 Januari 2023 yang berlokasi di Rumah Kopi.

