

# Peningkatan Sinergitas Lembaga Keuangan dengan UMKM melalui Seminar di Desa Panaikang, Kecamatan Pattalassang, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan

Bintang Dani <sup>a,1</sup>, Yacobus Efesus <sup>a,2</sup>, Alifiyah Utami Faisal <sup>a,3</sup>, Dhea Hildayanty <sup>a,4</sup>,  
Nurfadya Zulfatulaela <sup>a,5</sup>, A.Jihan Fitrayana <sup>a,6</sup>, Muhammad Irfai Sohilauw <sup>a,7</sup> \*

1,2,3,4,5,6,7 STIEM Bongaya Makassar, Jl. Letjend A. Mappaoudang no 28, Makassar 90223, Indonesia

<sup>1</sup> bintang.dani@gmail.com, <sup>2</sup> yacobus.efesus@gmail.com, <sup>3</sup> alifiyah.utami@gmail.com, <sup>4</sup> dhea.hildayanty@gmail.com,

<sup>5</sup> nurfadya.zulfatulaela@gmail.com, <sup>6</sup> jihan.fitrayana@gmail.com <sup>7</sup> irfaisohilauw@stiem-bongaya.ac.id

\* **corresponding author**

## ARTICLE INFO

### Article history

Received : 2022-11-04

Revised : 2023-01-22

Accepted : 2023-01-23

### Keywords

*Sinergitas ;*

*Financial Institutions ;*

*UMKM ;*

## ABSTRACT

*MSMEs are the backbone of the world's economy, and Indonesia is no exception. MSMEs are businesses that can withstand economic shocks and have often proven their reliability. However, behind these achievements, SMEs still leave many problems. One of them is access to financial institutions in transactions. The purpose of this activity is to synergize and increase understanding of financial institutions (banks and non-banks) with Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Panaikang village, Pattalassang sub-district, Gowa district, South Sulawesi. This activity is in the form of a seminar held by Student Thematic Field Work Lectures (KKLT) Batch 45 Posko 8. By using pre and post test analysis before and after the seminar, the results show that the understanding of MSME about financial institutions has increased although not significantly. MSME need to be given further activities on strengthening financial literacy and inclusion*

## A. PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian suatu Negara, tidak terkecuali di Indonesia dengan Kontribusi UMKM terhadap PDB per tahun 2020 sebesar 61% (Nurlinda & Sinuraya, 2020). Fakta bahwa bisnis UMKM yang sangat mudah untuk dirintis, kadang membuat pelakunya juga mudah untuk berpindah-pindah bisnis. Jika bisnis dirasa tidak bagus, maka akan dengan mudahnya untuk membuka bisnis baru. Padahal, jika terlalu sering berganti-ganti usaha, UMKM akan sulit berkembang karena terlalu besarnya keinginan dan kegagalan bisnisnya sendiri (Sudiyanto, Sigit Santoso, Sohidin, 2015). Sisi positifnya, hal tersebut membuat pelaku UMKM dapat beradaptasi serta akan mengetahui bisnis yang cocok untuk dirinya.

UMKM dapat ditemukan dimana saja, termasuk di pedesaan. Hampir di setiap sudut desa pasti ada bisnis yang beroperasi. Selain untuk penghasilan keluarga, UMKM di desa juga turut menekan jumlah pengangguran serta membuka lapangan kerja baru (Sarwono, 2015). Selain itu, UMKM di desa juga menyumbang *produk domestik bruto* (PDB) yang besar. Namun, dibalik itu semua, UMKM juga memiliki masalah yang cukup rumit. Selain kesulitan berkembang, keterbatasan serta rendahnya kualitas SDM, keterbatasan permodalan dan keterbatasan akses lembaga keuangan sampai pada akses pemasaran menjadi hal yang sering ditemui (Hapsari, 2014).

Hal yang sama juga terjadi di Desa Panaikang, Kecamatan Pattalassang, Kabupaten Gowa. Mayoritas pelaku UMKM menjalankan bisnis Makanan, Minuman, Barang kelontong, Petani sampai bisnis penjualan Pulsa. Berdasarkan pengamatan dari penulis, umur bisnis tersebut ada yang sudah lama, ada juga yang masih baru. Selain itu, rata-rata pelaku UMKM di Desa Panaikang banyak yang belum mengenal, dan bahkan bertransaksi dengan Lembaga Keuangan. Mereka menggunakan fasilitas Perbankan hanya untuk menabung, sedangkan yang mendapatkan fasilitas pinjaman masih sedikit.



Fakta ini ini terungkap dari berita di media online, bahwa hanya 1 (satu) kelompok Usaha di Desa panaikang yang berhasil mendapatkan Bantuan Kredit usaha Rakyat (KUR) dari salah satu Bank BUMN (<https://banjarmasin.tribunnews.com/>, 2020). Setelah dikonfirmasi, penerima kredit tersebut membenarkan dan sekarang berkembang menjadi koperasi yang menghubungkan antara masyarakat dengan Bank BUMN tersebut. yang berhak menerima adalah yang menjadi anggota. Berdasarkan hasil wawancara, pernah ada kejadian anggota tidak dapat meminjam karena memiliki track record pinjaman yang buruk di lembaga keuangan. Dari sini, penulis mengambil kesimpulan bahwa belum semua pengusaha melek keuangan serta memiliki akses ke lembaga keuangan.

### **Solusi Permasalahan**

Berdasarkan uraian diatas, maka kegiatan ini dilaksanakan. Kegiatan berbentuk seminar dilaksanakan dengan menghadirkan pelaku UMKM, Ibu-ibu PKK (Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga), serta tokoh-tokoh penting di tingkat desa Panaikang. Adapun fokus dari kegiatan ini adalah bagaimana memperkenalkan lembaga keuangan bagi pelaku UMKM di Desa Panaikang.

## **B. PELAKSANAAN DAN METODE**

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendidikan masyarakat berbentuk seminar. Adapun tahapan dalam melakukan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

### **1. Tahap inisiasi masalah**

Pada tahap ini kami mengunjungi objek pengabdian masyarakat. Berbekal informasi yang didapatkan dari media online, kami mencoba untuk mengkonfirmasi permasalahan serta berdialog langsung dengan pihak terkait, seperti Kepala Desa, Kepala Dusun, tokoh masyarakat, pelaku UMKM serta ibu-ibu PKK di Desa Panaikang.

### **2. Tahap pematangan masalah**

Pada tahap ini, kami mematangkan dan mengurai permasalahan yang telah diinisiasi pada tahap sebelumnya. Setelah mendapatkan input dari hasil diskusi, maka kami mengerucutkan pokok permasalahan yang dihadapi UMKM, salah satunya adalah kurangnya interaksi dengan lembaga keuangan. Kemudian kami membawanya ke seminar program kerja kelompok.

### **3. Tahap persiapan kegiatan**

Pada tahap ini, kami berdiskusi untuk menemukan cara agar masalah tersebut dapat teratasi. Kami sepakat untuk mengadakan seminar tentang sinergitas UMKM dengan lembaga keuangan. Kemudian kami membuat persiapan antara lain, menjadwalkan kegiatan, dimana pelaksanaannya, siapa pematerinya serta siapa saja undangannya. Seminar terdiri atas rangkaian seminar atau terdiri atas 11 seminar. Seminar ini dilakukan selama 1 bulan.

### **4. Tahap Pelaksanaan Kegiatan**

Pada tahap ini, kegiatan dilaksanakan sesuai dengan yang direncanakan pada tahap sebelumnya, dengan didahului Pre Tes mengenai materi seminar

### **5. Tahap Evaluasi**

Pada tahap ini kami mengevaluasi kegiatan yang telah dilakukan dengan cara menganalisa hasil Post Test tentang materi kegiatan, termasuk mengagendakan kelanjutan dari kegiatan seminar tersebut.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Tahap inisiasi masalah**

Inisiasi permasalahan dimulai ketika mahasiswa ditempatkan di lokasi KKL. Pada tahap ini, mahasiswa KKL melakukan riset lewat website mengenai potensi dan permasalahan di desa panaikang, mengunjungi perangkat desa dan ibu-ibu PKK di setiap dusun (5 dusun) serta membaca laporan mahasiswa KKL sebelumnya. Kegiatan ini berlangsung selama 6 hari, mulai tanggal 14 – 19 Juli 2022.



**Gambar 1.** Mahasiswa KKL berdiskusi dengan Kepala Desa Panaikang mengenai rencana rencana kerja dan inisiasi permasalahan



**Gambar 2.** Mahasiswa KKL berdiskusi dengan Kepala Dusun Saile mengenai rencana rencana kerja dan inisiasi permasalahan



**Gambar 3.** Mahasiswa KKL berdiskusi dengan Kepala Dusun Tanah Karang mengenai rencana rencana kerja dan inisiasi permasalahan



**Gambar 4.** Mahasiswa KKL berdiskusi dengan Kepala Dusun Panaikang sekaligus pembimbing lapangan mengenai rencana rencana kerja dan inisiasi permasalahan

### Tahap pematangan masalah

Setelah melakukan inisiasi selama kurang lebih satu minggu, maka mahasiswa memantapkan permasalahan ini dan permasalahan lainnya yang ditemukan bersama perangkat desa pada seminar program kerja KKL. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Kamis, tanggal 21 Juli Tahun 2022, pukul 09.00 – 12.00 WITA, bertempat di AULA Kantor Desa Panaikang.



**Gambar 5.** Mahasiswa KKL berfoto bersama dengan perangkat Desa Panaikang setelah seminar Program Kerja

### Tahap persiapan kegiatan

Untuk persiapan kegiatan, Mahasiswa KKL menghubungi perangkat desa untuk ijin penggunaan AULA Kantor Desa. Selanjutnya membuat serta membagikan undangan untuk peserta seminar, menghubungi pemateri, menyiapkan sertifikat dan hal-hal lain yang berkaitan dengan seminar. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Senin dan Selasa, tanggal 25 dan 26 Juli 2022.



**Gambar 6.** Mahasiswa KKL mempersiapkan administrasi untuk pelaksanaan seminar Sinergitas UMKM dengan Lembaga Keuangan



**Gambar 7.** Mahasiswa KKL meminta tanda tangan kepala Desa Panaikang pada undangan dan sertifikat untuk pelaksanaan seminar Sinergitas UMKM dengan Lembaga Keuangan





**Gambar 8.** Mahasiswa KKL mempersiapkan souvenir dan sertifikat untuk pelaksanaan seminar Sinergitas UMKM dengan Lembaga Keuangan

### Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Rabu, tanggal 27 Juli 2022, bertempat di Kantor Desa Panaikang. Peserta kegiatan adalah pelaku UMKM, Ibu-ibu PKK serta kader di 5 dusun desa Panaikang yang total berjumlah 25 orang. Kegiatan dimulai pukul 10.00 WITA, dengan menghadirkan pemateri dari STIEM Bongaya Makassar, Bapak Hasyim Mochtar., S.E., M.M. Bentuk kegiatan adalah seminar dengan judul “Sinergitas UMKM dengan Lembaga Keuangan”. Mahasiswa KKL dan dosen pembimbing menjadi supporting kegiatan. Sebelum memulai seminar, peserta menjawab secara online 5 pertanyaan sebagai pre test tentang materi seminar.



**Gambar 9.** Pemaparan Materi Oleh Bapak Hasyim Mochtar., S.E., M.M

Pada saat pemaparan materi, peserta sangat antusias karena materi yang dibawakan langsung oleh ahlinya. Bapak Hasyim Mochtar., S.E., M.M selain berprofesi sebagai dosen, merupakan mantan praktisi yang bekerja di Bank selama hampir 15 tahun. Selain itu, pemateri juga merupakan pengusaha. Jadi, apa yang disampaikan “*base on*” pengalaman selama menjadi praktisi perbankan dan selama menjadi pengusaha.

Menurut pemateri, UMKM perlu mengenal Lembaga Keuangan untuk : (1). Menyimpan dana hasil usaha; (2). Tempat meminta bantuan modal usaha agar bisa berkembang lebih baik lagi; (3). Mengetahui jenis-jenis kredit yang dimiliki Bank (Kredit Modal Kerja, Kredit Investasi, Kredit Konsumsi); (4). Mengetahui jumlah Kredit yang dapat diberikan : (Untuk usaha mikro hingga Rp. 50 juta, Untuk Usaha Kecil dari Rp. 50 jt – Rp. 500 jt, Untuk Usaha Menengah dari Rp. 500 jt – Rp. 5 M); (5). Rekan dalam menjalankan tertib administrasi dan pembukuan; (6). Rekan dalam mendapatkan petunjuk dalam menjalankan usaha; dan (7). Tempat untuk mendapatkan segala kebutuhan perbankan yang dimiliki oleh bank yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM

Selain itu, pemateri juga menekankan bahwa UMKM itu merupakan *backbone* dari perekonomian Indonesia, karena 98 pengusaha diantaranya adalah UMKM dengan kontribusi 57 % pada *pendapatan domestik bruto* (PDB) dan 60% dalam penyerapan tenaga kerja. Oleh karena itu,

pengusaha UMKM seharusnya merasa bangga karena menjadi bagian sentral dalam perekonomian Indonesia (Sarwono, 2015).

Selain membeberkan kelebihan dan kekurangan UMKM, pemateri juga memberikan tips agar mendapatkan pinjaman dari Lembaga Keuangan, yaitu : (1). Berikan kepercayaan kepada pihak kreditur/bank bahwa 5C sudah terpenuhi dengan baik untuk kondisi tertentu; (2). Ijin usaha dapat terpenuhi; (3). Lama usaha sesuai dengan ketentuan; (4). Pencatatan hasil usaha dapat diperlihatkan dengan baik dan benar; (5). Jika diperlukan, lampirkan rekening simpanan yang selama ini dimiliki; (6). Ada kemauan yang kuat untuk memajukan usaha

Pada sesi diskusi dan tanya jawab, terungkap bahwa sebagian besar peserta belum familiar dengan lembaga keuangan, terutama SKIM pinjaman bantuan modal. Pemateri lalu memberikan saran agar mendaftarkan usaha pada Dinas Koperasi dan UMKM agar nantinya jika dianggap memenuhi syarat, akan mendapatkan Bantuan Usaha Produktif Mikro / BPUM). Ini adalah modal dari pemerintah tanpa dikembalikan, karena sifatnya adalah bantuan (Nurrahma, Khotimah, & Islamay, 2022). Selain itu, terungkap pula bahwa ada ketakutan dari pihak peserta jika nantinya meminjam uang, kalau bermasalah langsung jaminannya disita. Pemateri memberikan pencerahan bahwa jika sumber pembayaran baik, maka pasti pembayaran angsuran pinjaman juga akan baik. Namun, jika nantinya bermasalah, maka akan dicarikan jalan keluar, salah satunya dengan cara restruktur kredit (perpanjangan jangka waktu angsuran, pengurangan bunga, dan lain sebagainya). (m & Suherman, 2021).

Pada intinya lembaga keuangan itu bermitra dengan nasabahnya, sebagai *financial advisor and consultant* yang akan membantu nasabah dalam memajukan bisnis dan keuangan (Adiningsih, Rahayu, Ningtyas, Putriani, & Yudha, 2022). Jika nantinya pinjaman bermasalah, kita jaminan itu cara terakhir yang akan diambil pihak lembaga keuangan karena banyak sekali cara yang akan ditempuh untuk menyelesaikan kredit bermasalah (Sudarto, 2019) .

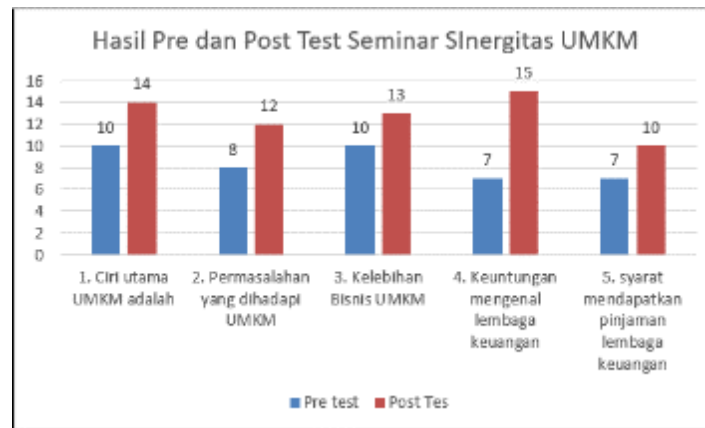
Menutup kegiatan seminar, pemateri menyimpulkan isi seminar sebagai berikut : (1). Jika ingin maju maka buka mata hati dan penglihatan, bahwa manusia tidak akan mungkin sukses tanpa adanya kerjasama karena manusia adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan; (2). Waktu adalah hal yang berharga, sehingga jangan abaikan waktu dan kesempatan yang dimiliki untuk maju kedepan karena orang lain juga akan memiliki pandangan yang sama dengan kita; (3). Jaga 5C terutama character/sifat; (4). Wajib menumbuhkan keinginan kuat untuk maju



**Gambar 10.** Foto Bersama Pemateri dan Peserta Seminar

### Tahap Evaluasi

Setelah seminar dilaksanakan, tim pengabdian melakukan uji pemahaman peserta setelah seminar (post test) dengan memberikan kembali 5 pertanyaan yang sama ketika pre test. Adapun hasilnya dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 11.** Perbandingan Hasil Pre dan Post test Peserta Seminar

Dari 25 peserta, yang mengisi kuisioner online hanya 15 orang karena keterbatasan akses jaringan internet. Peserta menjawab pertanyaan yang sama, sebelum dan sesudah seminar. Terlihat pemahaman peserta yang meningkat, walaupun belum maksimal. Yang paling signifikan peningkatannya adalah pengetahuan akan keuntungan mengenal lembaga keuangan. Peserta seminar sadar akan pentingnya mengenal dan berinteraksi dengan lembaga keuangan. Hal ini sesuai dengan pendapat Sarwono (2015) bahwa UMKM akan mendapatkan banyak keuntungan jika berinteraksi dengan lembaga keuangan, diantaranya dapat mengakses pinjaman. Apabila sudah familiar dengan lembaga keuangan (bank maupun non bank), UMKM berkesempatan untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang bertujuan untuk peningkatan kapasitas usaha. Sesuai riset Nohong, Ali, Sohilaui, Sobarsyah, & Munir (2019), UMKM akan dibekali pengetahuan keuangan tentang bisnisnya sehingga mampu menciptakan keunggulan kompetitif.

Untuk pertanyaan nomor 1-3, terlihat UMKM sudah mampu mengidentifikasi bisnisnya, termasuk usaha Mikro, Kecil atau menengah. Selain itu UMKM juga sudah mampu mengetahui apa-apa saja kelebihan bisnisnya, termasuk apa-apa saja permasalahan sehingga UMKM susah berinteraksi dengan lembaga keuangan. Hal ini penting untuk diketahui, karena seorang pebisnis itu wajib mengetahui apa karakter bisnisnya, apa kelebihan dibandingkan bisnis lainnya yang sejenis, serta mengapa sampai UMKM kesulitan berinteraksi dengan lembaga keuangan.

Ketika pebisnis sudah mampu mengidentifikasi kelebihan dan kekurangannya, maka dengan sendirinya sudah memiliki keunggulan kompetitif bisnis. Dengan analisa SWOT, pebisnis dapat mengidentifikasi kelebihan, kekurangan, peluang dan tantangan dalam membuat strategi bisnis (Munawaroh, Nuraina, & Astuti, 2021). Pebisnis juga wajib fokus akan target bisnis, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan yang diperoleh (Abdillah, Hakim, Damiri, & Zahra, 2018).

Untuk pertanyaan terakhir, hasilnya terlihat baik. Peserta dapat memahami apa saja persyaratan untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan, dalam hal ini pihak Bank. Peserta sudah paham apa-apa saja yang harus disiapkan, sehingga pihak Bank dapat memberi bantuan pinjaman. Menurut riset (Sohilaui, Nohong, & Sylvana, 2020), pengusaha wajib memiliki pemahaman dalam bidang keuangan agar mampu membuat keputusan keuangan, dalam hal ini menyangkut pembiayaan dari lembaga keuangan. Namun sebelum itu, pengusaha wajib untuk menjaga ketahanan bisnis dengan mengintegrasikan, mengembangkan dan melaksanakan penetrasi strategi bisnis (Sari & Suprpto, 2018). Selain itu, ketika sudah mendapat kepercayaan lembaga keuangan, maka pengusaha akan mendapatkan pendampingan untuk peningkatan kapasitas usaha, walaupun pada kenyataannya belum maksimal (Sohilaui, Ali, Pahlevi, & Nohong, 2019).

## D. PENUTUP

### Simpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian di Desa Panaikang, terungkap bahwa pelaku UMKM belum banyak yang bersinergi dengan lembaga keuangan, terutama mendapatkan bantuan pinjaman. Selain itu, SKIM pinjaman yang diketahui selama ini hanyalah dari lembaga keuangan, padahal ada

bantuan pemerintah melalui skema BPUM yang disalurkan melalui Dinas Koperasi dan UMKM. Dengan adanya kegiatan ini, wawasan pelaku UMKM terhadap produk-produk serta jasa layanan Lembaga keuangan menjadi lebih baik, terbukti dengan antusiasnya dalam mengikuti kegiatan dan keaktifan dalam sesi diskusi dan tanya jawab.

### Saran

Adapun saran yang dapat diberikan adalah memberikan penguatan dari sisi literasi keuangan kepada pelaku UMKM dan masyarakat Desa Panaikang pada umumnya.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami ucapkan kepada pihak yang mendukung terlaksananya seminar ini. terkhusus kepada pemerintah desa Panaikang, pelaku UMKM, ibu-ibu anggota PKK serta pemateri kegiatan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Muh Wiswandi Murlan, Muhamad Bigha Pratiya, Aditya Rifki Putra, Mentari Syafar, Ady Adriansyah, Rezky Ramadhan sebagai supporting tim dalam mensukseskan kegiatan ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M. B., Hakim, R. M. A., Damiri, D. M., & Zahra, F. (2018). Analisis Strategi Bisnis Pada Umkm Kerajinan Bambu Di Kota Bandung. *AdBispreneur*, 2(3), 227. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v2i3.16491>
- Adiningsih, N. I., Rahayu, R. D., Ningtyas, R. D., Putriani, S., & Yudha, A. T. R. C. (2022). Implementasi Ultimate Service Literasi Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KC Surabaya. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 7(30), 62–91. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30651/jms.v7i1.10846>
- Hapsari, I. (2014). Identifikasi Berbagai Permasalahan Yang Dihadapi Oleh Ukm Dan Peninjauan Kembali Regulasi Ukm Sebagai Langkah Awal Revitalisasi Ukm. *Permana*, 5(2), 43–47.
- <https://banjarmasin.tribunnews.com/>. (2020). Kelompok Tani Desa Panaikang Kabupaten Gowa Dapat Bantuan KUR BNI , Produksi Pertanian Melimpah. Retrieved January 22, 2023, from <https://banjarmasin.tribunnews.com/2020/03/17/kelompok-tani-desa-panaikang-kabupaten-gowa-dapat-bantuan-kur-bni-produksi-pertanian-melimpah?page=1>
- Munawaroh, I., Nuraina, E., & Astuti, E. (2021). Analisis Strategi Bisnis untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif di UMKM Nukida Jati Bojonegoro. *Jkbn (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 7(2), 117–126. <https://doi.org/10.31289/jkbn.v7i2.4382>
- Nohong, M., Ali, M., Sohilaaw, M., Sobarsyah, M., & Munir, A. R. (2019). Financial Literacy and Competitive Advantage : SME Strategy in reducing Business Risk. *Revista ESPACIOS; ISSN 0798 1015*, 40(32), 1–9.
- Nurlinda, & Sinuraya, J. (2020). Potensi UMKM Dalam Menyangga Perekonomian Kerakyatan di Masa Pandemi Covid-19: Sebuah Kajian Literatur. *Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan 2020*, 160–175.
- Nurrahma, F., Khotimah, K., & Islamay, S. V. (2022). Dampak Program Bantuan Produktif Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, 5(1), 588–597. <https://doi.org/10.33005/jdep.v5i1.318>
- Sakinah, N. A., & Suherman. (2021). Pelaksanaan Konsep Restrukturisasi Kredit Pada Lembaga Bank Dan Non Bank ( Studi Pada Kcp Bca Syariah Bogor Dan Pt Pegadaian ( Persero ) Bogor ) Pendahuluan Salah satu langkah yang diambil oleh pemerintah untuk mendukung ekonomi masyarakat selaku debitur. *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune*, 4(1), 61–74.
- Sari, D. A., & Suprpto, R. (2018). Strategi Peningkatan Daya Saing Umkm Pengolahan Ikan Melalui Analisis Swot. *Journal of Management & Business*, 1(2).
- Sarwono, H. A. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). *Bank Indonesia*



*Dan LPPI, 5–57.*

- Sohilauw, M. I., Ali, M., Pahlevi, C., & Nohong, M. (2019). Moderation of Customer Mentoring and Relationship Management (CMRM) to the relationship between capital structure decision with SME financial performance in Makassar City. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 235, 012087. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/235/1/012087>
- Sohilauw, M. I., Nohong, M., & Sylvana, A. (2020). The relationship between financial literacy, rational financing decision, and financial performance: An empirical study of small and medium enterprises in makassar. *Jurnal Pengurusan*, 59(2020), 1–15. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2020-59-09>
- Sudarto, B. S. (2019). Nomor 2 September (2015) Penyelesaian Kredit Bermasalah Pada Perbankan ▪ Indonesia. *Notarius*, 12(2), 591–607.
- Sudiyanto, Sigit Santoso, Sohidin, E. I. (2015). Pengembangan Living Laboratory Pendidikan Akuntansi Melalui Edukasi Akuntansi Pada Umkm. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Akuntansi Dan Keuangan*<sup>3</sup>, 47–66.