

## **PERAN BRI UNIT TODDOPULI DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DI PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR**

**Oleh**

Muh Akhsan .SE

**Abstrak;** Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada penjelasan sebelumnya maka dapat dinyatakan bahwa tujuan dari penulisan; Untuk mengetahui bagaimana peranan BRI Unit Toddopuli dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil di Kecamatan Panakkukang kota Makassar, Untuk mengetahui tantangan apa yang dialami oleh pihak BRI Unit Toddopuli dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan usaha Mikro kecil BRI Unit Toddopuli di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar yaitu: 1). Memotivasi Nasabah Dalam Mengembangkan Wirausaha, 2. Memberikan Perlindungan /Rasa Aman bagi Konsumen dan Masyarakat, 3). Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kecil Dalam Berwirausaha, 4). Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia.

*Kata Kunci “BRI Memberi Pelayanan Yang Baik”*

## **THE ROLE OF BRI UNIT TODDOPULI IN THE DEVELOPMENT OF SMALL MICRO BUSINESS IN PANAKKUKAN MAKASSAR CITY**

**By**

Muh Akhsan .SE

**Abstract;** Based on the problems that have been described in the previous explanation, it can be stated that the purpose of writing; To find out how the role of BRI Unit Toddopuli in developing Micro and Small Enterprises in Panakkukang District, Makassar City, To find out what challenges the BRI Unit Toddopuli faced in developing Micro and Small Enterprises in Panakkukang District, Makassar City.

The results showed that the development of BRI's Micro and Small Business Unit Toddopuli in Panakkukang District, Makassar City, namely: 1). Motivating Customers in Developing Entrepreneurs, 2. Providing Protection/Feeling of Security for Consumers and Society, 3). Improving the Welfare of Small Communities in Entrepreneurship, 4). Improving the quality of human resources.

*Keywords “BRI Provides Good Service”*

## **A. Latar Belakang**

Ekonomi konvensional mendefinisikan bahwa ilmu ekonomi lahir dari adanya tujuan untuk mengalokasikan dan menggunakan sumber daya yang langka. Karena sumber daya yang terbatas maka kemampuan untuk memproduksi barang dan jasa juga terbatas karena tidak ada orang yang dapat menggunakan waktunya di atas 24 jam sehari, tidak ada orang yang dapat mengeluarkan pendapatan melebihi dari yang dia miliki. Karena kelangkaan inilah, kemudian setiap individu akan dihadapkan pada berbagai pilihan tentang apa yang harus diproduksi, bagaimana memproduksi, untuk siapa, bagaimana membagi produksi dari waktu ke waktu serta mempertahankan dan menjaga tingkat pertumbuhan produksi tersebut. Salah satu asumsi yang digunakan oleh ekonomi konvensional adalah adanya keinginan manusia yang tidak terbatas. Dalam perekonomian pasar (tidak adanya intervensi pemerintah) dalam mengendalikan kegiatan ekonomi, permasalahan kelangkaan dan tidak terbatasnya keinginan diserahkan pada mekanisme harga. Oleh sebab itu seorang pengusaha harus dapat memahami konsep produksi dan kegiatan marketing (pemasaran) sehingga dapat terjadi suatu tindakan pertukaran suatu produk, barang atau jasa.

Didalam kegiatan marketing (pemasaran), terjadi suatu tindakan pertukaran suatu produk, barang atau jasa pada diri seseorang untuk memenuhi keinginan mereka. Selanjutnya, untuk memenuhi keinginan mereka terhadap suatu produk barang, terjadi tindakan atau kegiatan dengan orang lain yang memiliki produk barang yang anda butuhkan. Demi memuaskan kebutuhan itu, anda harus mendatangi orang yang menawarkan produk. Jadi, secara sederhana dapat kita gambarkan bahwa dalam tindakan jual beli terjadi transaksi tawar-menawar terhadap harga dari produk yang dicantumkan penjual. Adapun pengertian manajemen pemasaran adalah suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh seorang pemasar (yang bertugas) mengelola terjadinya kegiatan pemasaran (marketing) untuk melakukan kegiatan perencanaan, analisis (terhadap produk, harga, tempat dan kegiatan promosi), implementasi penciptaan desain dan inovasi terhadap produk, atau alur pemasaran dengan tujuan membangun atau menciptakan pasar, menetapkan pasar sesuai target perusahaan. Menurut Bilson Simamora, di dalam bukunya *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, upaya mencapai efektivitas kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan 4 konsep utama, yaitu konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran. Konsep produksi adalah konsep yang dapat digunakan manajemen pemasaran yang berisi pernyataan bahwa konsumen lebih menyukai produk yang tersedia luas

dengan harga terjangkau. Konsep produk menyatakan bahwa konsumen lebih menyukai produk yang memiliki kualitas, kinerja dan fitur inovatif yang tinggi. Dalam hal ini, manajemen lebih fokus pada produk dan kurang memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen. Konsep ini kerap membuat seorang pemasaran menghadapi kegagalan dalam kegiatan pemasaran. Konsep penjualan menjabarkan bagaimana konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk tanpa usaha penjualan dan promosi secara besar-besaran. Konsep ini bermanfaat untuk produk-produk yang tergolong *unsought goods* (contohnya produk asuransi kematian atau asuransi kecelakaan). Konsep ini bermanfaat untuk organisasi nirlaba (sebuah usaha yang didirikan oleh yayasan).

Konsep pemasaran menyatakan bahwa pencapaian tujuan organisasi tergantung pada seberapa besar dan seberapa mampu sebuah perusahaan memahami kebutuhan dan keinginan pasar, serta memenuhinya secara efektif, efisien dibanding kompetitornya. Konsep pemasaran yang dipakai perusahaan bisa ditempuh dengan membangun “moto” usahanya, misalnya PT SCTV dengan motonya, Satu Untuk Semua. Dalam hal indeks produksi, indeks ini yang menunjukkan tingkat produksi, juga menghadapi masalah yang sama seperti menunjukkan perubahan tingkat harga. Tingkat perubahan produksi berbagai kegiatan di suatu sektor, misalnya sektor industry, adalah berbeda-beda. Ada sektor industry yang cepat berkembang dan ada pula yang lambat berkembang. Menghadapi keadaan seperti itu bagaimanakah caranya menggambarkan perubahan produksi rata-rata dari berbagai kegiatan ekonomi/industry tersebut ?. sekali lagi angka indeks dapat memecahkan masalah tersebut. Seperti juga dalam membuat indeks harga, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan tahun dasar dan tingkat produksi pada tahun tersebut diberi angka 100. Angka indeks tahun-tahun lainnya ditentukan berdasarkan perubahan tingkat produksi pada berbagai kegiatan ekonomi jika dibandingkan apada tahun dasar .

Aktivitas produksi yang mampu bertahan dan mendapatkan profit berlimpah pada saat ini adalah yang berkompetitif dan inovatif. Di mana aktivitas tersebut selain ditentukan oleh sumber daya alam dan manusia , juga sangat ditentukan oleh berbagai macam kemajuan dan teknologi yang mampu memberikan inovasi dan efisiensi pada suatu industry. Dengan teknologi, suatu perusahaan yang sebelumnya hanya mampu memproduksi 10 jumlah barang dalam satu hari, kemudian bisa memproduksi 100 jumlah barang dalam satu hari. Dengan teknologi pula suatu perusahaan yang sebelumnya kesulitan memasarkan barangnya karena kemasan yang kurang menarik, kemudian melakukan suatu

inovasi dengan memperbaiki kemasan produksinya, sehingga bisa mendongkrak angka penjualan.

Produksi tidak berarti menciptakan secara fisik sesuatu yang tidak ada, karena tidak ada seorang pun yang dapat menciptakan suatu benda yang benar-benar baru. Maka dari itu, yang bisa dikerjakan oleh manusia adalah membuat barang menjadi berguna, yang ‘dihasilkan’ dari beberapa aktivitas ‘produksi’ itu sendiri. Membuat suatu barang menjadi berguna berarti juga memproduksi suatu barang yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan memiliki daya jual yang tinggi. Partisipasi dari seluruh elemen di negara sangat diperlukan, baik pemerintah, masyarakat, dunia usaha, serta lembaga keuangan dalam mewujudkan tujuan tersebut. Misalnya, pemerintah dengan kebijakan yang mendukung perkembangan usaha mikro kecil masyarakat yang menggunakan barang atau jasa hasil usaha mikro kecil dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, dunia usaha yang bisa berjalan lancar sehingga tidak terjadi kecurangan yang berakibat terpuruknya usaha mikro kecil serta lembaga keuangan yang dapat mendukung dan membantu mengatasi permasalahan permodalan yang merupakan permasalahan yang umum dihadapi oleh mereka. Keterbatasan modal akan menyebabkan ruang gerak usaha mikro kecil semakin sempit, misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan tidak mampu memenuhi pesanan dari konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka dapat dimungkinkan usaha menciptakan lapangan pekerjaan akan kembali sulit diupayakan.

Salah satu sektor yang berperan penting dan memiliki posisi strategis dalam rangka mewujudkan tujuan nasional adalah sektor perbankan. Industri perbankan mempunyai peranan yang penting dalam perekonomian yang dapat kita rasakan seperti sekarang ini, yang hampir seluruh aspek kehidupan manusia tidak dapat dipisahkan dengan bank atau lembaga keuangan. Lembaga keuangan perbankan terdiri dari Bank Umum (konvensional dan syariah) dan Bank Perkreditan Rakyat (konvensional dan syariah). Sedangkan lembaga keuangan non-bank terdiri dari Pasar Modal, Pasar Uang, Koperasi Simpan Pinjam, Perusahaan Penggadaian, Perusahaan Sewa Guna Usaha, Perusahaan Asuransi, Perusahaan Anjak Piutang, Perusahaan Modal Ventura, dan Dana Pensiun. Pengembangan usaha mikro memiliki hubungan yang sangat erat dengan upaya pemberdayaan masyarakat miskin yang merupakan pelaku utama usaha tersebut. Secara konseptual pemberdayaan tersebut adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkat kemiskinan dan keterbelakangan.

Bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju, seperti negara-negara di Eropa, Amerika dan Jepang, mendengar kata bank sudah bukan merupakan barang yang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran atau melakukan penagihan. Disamping itu peranan perbankan sangat memengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu, kemajuan suatu bank di suatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya. Lain halnya dengan di negara-negara berkembang, seperti Indonesia, pemahaman tentang bank di negeri ini baru sepotong-sepotong. Sebagian masyarakat hanya memahami bank sebagai tempat meminjam dan menyimpan uang belaka. Bahkan terkadang sebagian masyarakat sama sekali belum memahami bank secara utuh, sehingga pandangan tentang bank sering diartikan secara keliru. Selebihnya masyarakat yang tidak paham sama sekali tentang dunia perbankan. Semua ini tentu dapat dipahami karena pengenalan dunia perbankan secara utuh terhadap masyarakat sangatlah minim, sehingga tidak mengherankan keruntuhan dunia perbankan pun tidak terlepas dari kurangnya tanggung jawab pengelola perbankan di tanah air dalam melaksanakan dunia perbankan secara utuh. Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu Bagaimana Peran BRI Unit Toddopuli dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

## **B. Tinjauan Pustaka**

### **1. Perbankan**

Perekonomian subsistem yang masih sangat primitif, perdagangan dilakukan secara barter yaitu *perdagangan dengan cara pertukaran barang dengan barang*. Dalam perdagangan seperti itu haruslah wujud keadaan dimana (i) seseorang ingin menukar barang yang dihasilkannya dengan suatu barang lain, dan (ii) seorang yang lain memproduksi barang yang diinginkan orang yang pertama dan bersedia menukar barang tersebut dengan yang dihasilkan oleh orang yang pertama. Dengan demikian dalam perdagangan barter harus terdapat dua keinginan yang saling

bersesuaian dan keadaan ini dalam istilah inggrisnya dinamakan *double coincidence of wants* atau *ketersesuaian ganda dari keinginan*. Syarat ini menyebabkan perdagangan barter tidak dapat dilaksanakan seluas seperti perdagangan yang dilakukan dalam perekonomian yang modern di mana uang digunakan sebagai alat perantara tukar menukar. Dengan menggunakan uang sebagai alat tukar menukar, hal tersebut mempermudah jalannya perekonomian. Penggunaan uang memungkinkan kekayaan seseorang disimpan dalam bentuk uang, apabila harga - harga barang stabil, menyimpan kekayaan dalam bentuk uang lebih menguntungkan dari pada menyimpan dalam bentuk barang. Di dalam perekonomian yang sudah maju, jenis uang yang terutama adalah uang bank atau uang giral. Uang jenis ini tidak memerlukan biaya untuk menyimpannya dan mudah mengurusnya. Ini disebabkan karena kalau seseorang memiliki uang ini, menyimpan dan pengurusan uang tersebut bukan dilakukan oleh pemiliknya tetapi oleh bank umum yang “menyimpan” uang tersebut. Walaupun uang itu tidak ditangan pemiliknya, ia dapat dengan mudah diambil apabila ingin menggunakan uang tersebut. Yang perlu dilakukan pemiliknya adalah menulis selembar cek yang menunjukkan jumlah uang yang harus dibayarkan dan kepada siapa pembayaran ini harus dilakukan. Jenis kedua dari uang yang sekarang ini banyak digunakan adalah uang kertas. Uang ini juga merupakan alat penyimpan nilai yang lebih baik daripada menyimpan nilai dalam bentuk barang. Ia tidak memerlukan biaya dan ruangan yang besar untuk menyimpannya. Apabila uang tidak mengalami perubahan yang berarti dari satu periode ke periode lainnya. *Apabila harga-harga selalu mengalami kenaikan yang pesat maka nilai uang akan terus menerus mengalami kemerosotan. dengan sendirinya kekayaan yang berupa uang akan mengalami penurunan nilai bila dibandingkan dengan kekayaan yang berbentuk barang. dalam keadaan demikian uang bukanlah alat penyimpan nilai yang baik.* Apabila keadaan perekonomian seperti itu, masyarakat akan beramai-ramai mengganti kakayaannya dalam bentuk barang.

## 2. Fungsi Perbankan

Secara umum, fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai *financial intermediary*. Secara spesifik bank dapat berfungsi sebagai *agent of trust*, *agent of development* dan *agent of services*. a). Agent of Trust. Dasar utama kegiatan perbankan adalah *trust* atau kepercayaan, baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya di bank apabila dilandasi oleh unsur kepercayaan, masyarakat percaya bahwa uangnya tidak

akan disalahgunakan oleh pihak bank. Uangnya akan dikelola dengan baik, bank tidak akan bangkrut dan juga perbaya bahwa pada saat yang telah dijanjikan masyarakat dapat menarik lagi simpanan dananya dari bank. Pihak bank sendiri akan mau menempatkan atau menyalurkan dananya pada debitur atau masyarakat apabila dilandasi unsur kepercayaan. Pihak bank percaya bahwa debitur tidak akan menyalahgunakan pinjamannya, debitur akan mengelola dana pinjaman dengan baik, debitur akan mempunyai kemampuan untuk membayar pada saat jatuh tempo, dan juga bank percaya bahwa debitur mempunyai niat baik untuk mengembalikan pinjaman beserta kewajiban lainnya pada saat jatuh tempo. b). Agent of Developmen. Sektor dalam kegiatan perekonomian masyarakat yaitu sektor moneter dan sektor riil, tidak dapat dipisahkan. Kedua sektor tersebut berinteraksi saling mempengaruhi satu sama lain. Sector riil tidak dapat berkinerja dengan baik apabila sektor moneter tidak bekerja dengan baik. Tugas bank sebagai penghimpun dan penyalur dana sangat diperlukan untuk kelancaran kegiatan perekonomian di sektor riil. Kegiatan bank tersebut memungkinkan masyarakat melakukan investasi, distribusi dan juga konsumsi barang dan jasa, mengingat semua kegiatan investasi, distribusi dan konsumsi ini tidak lain adalah kegiatan pembangunan perekonomian masyarakat, c). Agent of Services. disamping melanjutkan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga memberikan penawaran jasa-jasa perbankan lain kepada masyarakat. Jasa-jasa yang ditawarkan perbankan ini erat kaitannya dengan kegiatan perekonomian pengiriman uang, jasa penitipan barang berharga, jasa pemberian jaminan bank, dan jasa penyelesaian tagihan. Disamping itu, perbankan juga melakukan kegiatan jasa-jasa pendukung lainnya. Jasa-jasa ini diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, baik yang berhubungan langsung dengan kegiatan simpanan dan kredit maupun tidak langsung.

### 3. Jenis Bank

Menurut undang-undang pokok perbankan nomor. 14 tahun 1967 jenis perbankan menurut fungsinya terdiri dari : (a) Bank Umum, (b) Bank Pembangunan, (c) Bank Tabungan, (d) Bank Pasar. (e) Bank Desa, (f) Lumbung Desa, (g) Bank Pegawai dan lainnya. Namun setelah keluar UU pokok Perbankan Nomor 7 tahun 1992 dan ditegaskan lagi dengan keluarnya undang-undang RI Nomor 10 tahun 1998 maka jenis Perbankan berdasarkan fungsinya terdiri dari : Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Pengertian Bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat sesuai dengan undang- undang Nomor 10 tahun 1998

yaitu: a). Bank Umum. Bank umum adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayarannya. Sifat jasa yang diberikan adalah umum, dalam arti dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada. Begitu pula dengan wilayah operasinya dapat dilakukan di seluruh wilayah Indonesia, bahkan keluar negeri (cabang), Bank Umum sering disebut Bank komersil (commercial bank), b). Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Dalam kegiatannya BPR tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya jasa-jasa perbankan yang ditawarkan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan atau jasa bank umum.

#### 4. Peranan dan Kegiatan Bank Umum

Bank adalah lembaga keuangan, berarti bank adalah badan usaha yang kekayaan utamanya dalam bentuk asset keuangan (*financial assets*) serta bermotivasi profit dan juga social, jadi bukan mencari keuntungan semata. Sebagai lembaga keuangan yang berorientasi bisnis, Bank juga melakukan berbagai kegiatan, seperti telah dijelaskan sebelumnya sebagai lembaga keuangan, kegiatan bank sehari-hari tidak akan terlepas dari bidang keuangan. Kegiatan perbankan yang paling pokok adalah membeli uang dengan cara menghimpun dana dari masyarakat luas. Kemudian menjual uang yang berhasil dihimpun dengan cara menyalurkan kembali kepada masyarakat melalui pemberian pinjaman atau kredit. Dalam praktiknya kegiatan bank dibedakan sesuai dengan jenis bank tersebut. Setiap jenis bank memiliki ciri dan tugas tersendiri dalam melakukan kegiatannya, misalnya dilihat dari segi fungsi bank, yaitu antara kegiatan bank umum dan kegiatan bank Perkreditan Rakyat artinya produk yang ditawarkan oleh bank umum lebih beragam, hal ini disebabkan bank umum mempunyai kebebasan untuk menentukan produk dan jasanya.

#### 5. Beberapa keistimewaan dari Bank Umum

Telah dikatakan bahwa bank umum merupakan lembaga keuangan yang paling penting dan paling berpengaruh dalam kegiatan ekonomi. Ini disebabkan karena bank umum mempunyai beberapa keistimewaan yang tidak dimiliki oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya. Keistimewaan tersebut antara lain; a). Tabungan Dapat Diambil dengan cek. Salah satu keistimewaan itu adalah kesanggupan bank umum untuk menciptakan tabungan yang dapat sewaktu-waktu

diambil dengan menggunakan cek, yaitu tabungan giral. Keistimewaan untuk menciptakan tabungan yang boleh diambil dengan menggunakan cek yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya. Tabungan di dalam lembaga-lembaga keuangan lain hanya boleh diambil apabila pemiliknya datang langsung ke badan-badan tersebut, b). Dapat Mencipta Daya Beli. Keistimewaan yang kedua dari bank umum bersumber dari kemampuannya untuk menciptakan daya beli baru atau menghapuskan daya beli yang ada di dalam perekonomian. Kegiatannya ini secara otomatis akan menimbulkan perubahan-perubahan dalam jumlah uang yang tersedia dalam perekonomian. Kegiatan “menciptakan” atau “menghapuskan” uang ini dilakukan oleh bank umum apabila ia memberikan atau membatalkan pinjaman kepada para nasabanya dengan prosedur yang telah ditentukan, c). Memberi Pinjaman Jangka Pendek. Keistimewaan yang ketiga dari bank umum bersumber dari corak kegiatan meminjamkan uang yang dilakukannya. Bank umum terutama memberikan pinjaman jangka pendek. Ini berarti bank umum merupakan satu badan yang penting peranannya kepada perusahaan-perusahaan untuk menyesuaikan keadaan keuangannya dengan gerak naik turun kegiatan ekonomi. Pada waktu perekonomian mencapai tingkat kegiatan yang tinggi biasanya para pengusaha memerlukan lebih banyak modal kerja. Dan bank umum dapat dengan segera menyediakan modal yang diperlukan tersebut. Sebaliknya, apabila kegiatan ekonomi mengalami kemunduran perusahaan-perusahaan harus mengurangi kegiatan mereka. Dengan sendirinya keperluan untuk memperoleh tambahan modal modal kerja akan berkurang, maka pengusaha akan mengembalikan modal kerja yang mereka pinjam dari bank umum.

## 6. Etika Dalam Berbisnis

Akhlak seseorang mengacu kepada dirinya sebagaimana ia diciptakan, sebab akhlak itu, meskipun sebagian besar adalah hasil perkembangan pribadi, pengalaman dan pendidikannya, namun membentuk kebiasaan yang sedemikian melekat pada diri seseorang sehingga dapat dipandang serbagai ‘kejadian natur “ atau “alam” orang tersebut. Jadi akhlak seseorang adalah tingkah lakunya yang konstan, sebab disitulah letak “ kesejatian” dirinya. Kata yang cukup dekat dengan etika adalah “ moral”. Kata moral berasal dari kata moral dari bahasa latin yang berarti juga kebiasaan, adat. Etika artinya sama dengan moral yaitu nilai-nilai dan norma-norma yang menjadi pegangan bagi seseorang atau suatu kelompok dalam mengatur tingkah lakunya.

## 7. Pandangan Ahli Ekonomi Klasik

Menurut pandangan ahli ekonomi klasik, dalam suatu perekonomian yang diatur oleh mekanisme pasar tingkat penggunaan tenaga kerja penuh akan selalu tercapai. Pandangan ini didasarkan kepada keyakinan bahwa didalam perekonomian tidak akan terdapat kekurangan permintaan. Apabila para produsen menaikkan produksi mereka atau menciptakan jenis-jenis barang yang baru, maka dalam perekonomian akan selalu terdapat permintaan terhadap barang-barang itu. Maka dalam perekonomian pada umumnya tidak pernah berlaku kekurangan permintaan. Dengan perkataan lain, penawaran yang bertambah akan secara otomatis menciptakan pertambahan permintaan dapat dengan jelas dilihat dari pandangan Jean Babtiste say ( 1767- 1832), seorang ahli ekonomi klasik bangsa Prancis. Ia mengatakan: “ penawaran menciptakan sendiri permintaan terhadapnya “ atau “ *Supply creates its own demand* ” menurut pendapatnya dalam setiap perekonomian jarang sekali terjadi masalah kelebihan produksi. Masalah kelebihan produksi, apabila hal itu terjadi, adalah masalah sementara. Mekanisme pasar akan membuat penyesuaian-penyesuaian sehingga akhirnya jumlah produksi akan turun disektor-sektor yang mengalami kelebihan produksi dan akan naik di sector-sektor dimana permintaan terhadap produksi mereka sangat berlebihan. Berdasarkan kepada pandangan seperti ini ahli –ahli ekonomi klasik berkeyakinan bahwa di dalam suatu perekonomian sering kali wujud keadaan dimana jumlah keseluruhan penawaran barang-barang dalam perekonomian (penawaran agregat) pada penggunaan tenaga kerja penuh akan selalu diimbangi oleh keseluruhan permintaan terhadap barang-barang tersebut (permintaan agregat) yang sama besarnya. Oleh karenanya kekurangan permintaan tidak akan berlaku.

## 8. Usaha Mikro Kecil

Ekonomi mikro dapat diartikan sebagai “Ilmu ekonomi kecil“. Menerangkan arti teori mikroekonomi dengan menterjemahkan masing-masing perkataan dalam istilah tersebut tidak akan memberikan penerangan yang tepat mengenai arti dari konsep mikroekonomi. Arti yang sebenarnya hanya akan dapat dilihat dari corak dan ruang lingkup analisis yang terdapat dalam teori tersebut. Berdasarkan kepada pola dan ruang lingkup analisisnya, teori mikroekonomi dapat didefinisikan sebagai satu bidang studi dalam dalam Ilmu ekonomi yang menganalisis mengenai bagian-bagian kecil dari keseluruhan kegiatan perekonomian. Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi Rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau penjualan tahunan. Menurut CPIS ( Center for policy and implementation studies)

yang dimaksudkan usaha mikro adalah unit kegiatan ekonomi dengan jumlah tenaga kerja antara 6 sampai 7 orang.

Isu pokok yang dianalisis dalam teori mikroekonomi adalah bagaimanakah caranya menggunakan factor-faktor produksi yang tersedia secara efisien agar kemakmuran masyarakat dapat dimaksimalkan ?. analisis seperti ini dibuat berdasarkan kepada pemikiran bahwa (i) kebutuhan dan keinginan manusia tidak terbatas, sedangkan (ii) kemampuan factor-faktor produksi menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat adalah terbatas. Berdasarkan kepada kedua pemikiran ini, teori mikroekonomi bertitiktolak kepada pemisahan bahwa factor-faktor produksi yang tersedia selalu sepenuhnya digunakan. Keadaan ini mendorong masyarakat untuk memikirkan untuk memikirkan cara yang paling efisien dalam menggunakan factor-faktor produksi yang tersedia.

Pengembangan usaha mikro dimasa mendatang perlu memperhatikan beberapa hal antara lain :Pertama dalam konteks kebijakan, peran penting pemerintah hendaklah menjamin terintegrasinya kepentingan usaha mikro dalam kebijakan makro ekonomi dan tidak diskriminatif. Pengembangan usaha mikro tidak hanya berlandaskan asas pemerataan tetapi lebih terkait dengan kelangsungan pertumbuhan dan kesempatan kerja. Kedua, ditingkat kelembagaan, mekanisme kerja sama antara lembaga pemerintah swasta maupun swadaya harus dikembangkan berdasarkan pembagian kerja fungsional. Peningkatan kemampuan internal merupakan prioritas pengembangan baik dalam perencanaan maupun pengelolaan program secara alternative dan financial. Selain itu upaya peningkatan akses usaha mikro terhadap sumber daya dan pelayanan merupakan sasaran seharusnya dicapai oleh lembaga lembaga pendukung. Ketiga, prioritas pengembangan usaha mikro haruslah dalam konteks pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja. Ini berarti pengembangan inprastruktur haruslah diorientasikan pada pola distribusi sumberdaya yang merata terhadap pelaku ekonomi yang ada. Konsep pengembangan hendaklah dibangun berdasarkan kepentingan usaha yang spesifik. Dalam kehidupan ekonomi usaha mikro dan usaha kecil mudah dikenali dan mudah dibedakan dari usaha besar. Secara kualitatif usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki asset, modal, omset yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tepat tidak dapat dilayani oleh perbankan, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha sedangkan usaha kecil menunjuk kepada kelompok usaha yang lebih baik itu,tetapi masih memiliki sebagian ciri tersebut.

### **C. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif di bidang ekonomi ditujukan pada fenomena yang menunjukkan pada tindakan subyek pelaku ekonomi, yakni manusia yang bertindak diseperti fenomena ekonomi seperti halnya dalam konsumsi, dalam produksi maupun dalam distribusi dengan segala macam derivative transaksi dan interaksinya. Adapun lokasi penelitian ini dilakukan pada Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit Toddopuli Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa sumber data primer diperoleh dari sumber datanya yaitu pegawai BRI Unit Toddopuli yang berkompetan pada bidang tersebut. Sumber data sekunder diperoleh dari perpustakaan dan sumber yang lain yang sangat membantu hingga terkumpulnya data yang berkaitan dengan penelitian ini. Teknik Pengumpulan Data yaitu : Wawancara, observasi dan dokumentasi. Instrumen Penelitian; Instrumen Wawancara, Secara sederhana, wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara peneliti mengajukan pertanyaan secara lisan kepada seseorang ( informan atau responden). Dalam pengumpulan data, penulis melakukan wawancara secara mendalam mengenai Peranan BRI Unit Toddopuli dengan menggunakan alat Pedoman Wawancara yaitu kusioner, kamera, Handphone dan alat tulis lainnya yang dianggap perlu, Instrument Observasi; pengamatan dan pencatatan secara sistimatis dengan mengumpulkan buku catatan dan alat tulis serta kamera untuk mencatat tentang gejala, fenomena atau obyek yang diteliti.dalam hal ini, obyek yang diteliti yaitu antara lain bagaimana peran BRI Unit Toddopuli dalam membantu pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya dan bagaimana kinerja pengusaha tersebut dalam mengembangkan usahanya serta tantangan apa yang dialami oleh pihak BRI Unit Toddopuli di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dalam pengembangan usaha mikro kecil. Sedangkan langkah-langkah yang digunakan dalam menganalisis data pada penelitian ini yaitu : Reduksi data, Penyajian data, Penarikan Kesimpulan

### **D. Pembahasan**

Perkembangan usaha Mikro kecil BRI Unit Toddopuli di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar yaitu:

1. Memotivasi Nasabah Dalam Mengembangkan Wirausaha

Motivasi dapat difahami sebagai keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi menerangkan cara orang-orang berperilaku seperti yang mereka lakukan. Semakin wirausahawan mengerti perilaku anggota organisasi, semakin mampu mereka memengaruhi perilaku tersebut dan membuatnya lebih konsisten dengan pencapaian tujuan organisasi. Setiap wirausahawan memiliki motivasi, meskipun dalam bentuk yang berbeda. Motivasi dapat diartikan sebagai sumber penggerak bagi setiap wirausahawan untuk melakukan tindakan agar tujuan dan harapan dapat tercapai bagi Wirausahawan. Menurut Timmons proses suatu kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh faktor pribadi dan faktor lingkungan. Faktor pribadi yang mempengaruhi adalah locus of control, pendidikan, pengalaman, komitmen, visi keberanian mengambil resiko dan juga usia. Sedangkan faktor lingkungan adalah sosiologi, organisasi, keluarga, peluang, pesaing, investor dan kebijaksanaan pemerintah. Wirausaha berperan sebagai penggerak pendorong dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Hasil-hasil penemuan ilmiah, penelitian, pengembangan ilmu pengetahuan, serta kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global merupakan proses dinamis wirausaha yang kreatif. Bahkan, wirausahawan berhasil menciptakan lapangan kerja dan memndorong pertumbuhan ekonomi.

J.B. Say berpendapat bahwa Wirausahawan adalah orang yang menggeser sumber-sumber ekonomi dari produktivitas rendah menjadi produktivitas tertinggi. Menurutnya, wirausahawanlah yang menghasilkan perubahan. Perubahan itu tidak dilakukan dengan mengerjakan sesuatu yang lebih baik, tetapi dengan melakukan sesuatu yang berbeda. SDM yang mampu bekerja efektif dan efisien di bidang pemasaran adalah orang-orang yang mampu menguasai pangsa pasar yang luas : ia mampu mengalahkan pesaing-pesaingnya; ia mampu menjadi pemimpin pasar (*market Leader*).SDM yang mampu bekerja efektif dan efisien di bidang produksi adalah orang – orang yang mampu mengadakan inovasi alat kerja dan metode kerja sehingga mampu mencipta barang dagangan yang kompetitif ( lebih baik kualitasnya dan lebih rendah biayanya disbanding perusahaan pesaing). SDM yang mampu bekerja efektif dan efisien di bidang keuangan adalah orang-orang yang mampu memperhitungkan hubungan hasil dan resiko bisnis, mampu memprediksi kondisi ekonomi dan bisnis masa mendatang sehingga ia dapat memposisikan perusahaan dalam kondisi yang selalu likuid dan profitable. Likuid artinya mampu mengatasi semua utangnya yang telah jatuh tempo. Profitable artinya

mampu memperoleh keuntungan dalam berbagai perubahan situasi ekonomi dan bisnis.

Efektifitas dan efisiensi mungkin tidak berhubungan. Suatu organisasi efisien tetapi tidak mampu mencapai tujuannya. Dan suatu organisasi tidak efisien tetapi efektif mencapai tujuannya. Tujuan pada umumnya disebut output, dengan demikian efektifitas adalah kecepatan mencapai tujuan. Efektifitas berbicara bagaimana mencapai output secepat mungkin, dan efisiensi berbicara bagaimana menggunakan input sekecil mungkin untuk menghasilkan output. Output dibagi input atau efektifitas dibagi efisiensi disebut produktifitas. Kebijakan-kebijakan yang diberikan oleh pihak BRI, pada dasarnya dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak yakni keberhasilan bagi pihak BRI dan keuntungan bagi nasabah, sehingga nasabah merasa bersemangat dalam meningkatkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa masyarakat Indonesia lebih banyak yang berminat menjadi pegawai pemerintah atau menjadi karyawan diperusahaan, dari pada membuka usaha sendiri. Padahal Rasulullah Muhammad S.A.W mengatakan bahwa 19 dari 20 rezeki atas bumi adalah berdagang. Menurut Suryana, Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

## 2. Memberikan Perlindungan /Rasa Aman bagi Konsumen dan Masyarakat

Dalam hal perlindungan konsumen dan Masyarakat, OJK diberikan kewenangan untuk melakukan tindakan pencegahan kerugian konsumen dan masyarakat. Bentuk perlindungan adalah meminta lembaga jasa keuangan untuk menghentikan kegiatannya apabila kegiatan tersebut berpotensi merugikan masyarakat. Kemudian OJK akan melakukan pembelaan hukum untuk kepentingan konsumen berupa pengajuan gugatan di pengadilan terhadap pihak-pihak yang menyebabkan kerugian bagi konsumen di sektor jasa keuangan. OJK juga memberikan peringatan kepada perusahaan yang dianggap menyimpang agar segera memperbaikinya. Kemudian memberikan informasi kepada masyarakat tentang aktivitas perusahaan yang dapat merugikan masyarakat. Dengan demikian, kehadiran OJK benar-benar dapat memberikan perlindungan sepenuhnya kepada Masyarakat, sehingga masyarakat merasa aman. Kehadiran OJK maka mampu meminimalkan kerugian yang diderita masyarakat akibat perbuatan nakal lembaga jasa keuangan. Hanya saja masyarakat juga diminta agar lebih berhati-hati dalam

melakukan bisnis, agar memperhatikan rambu-rambu yang jelas sebelum melakukan kegiatan usaha, terutama di bidang bisnis jasa keuangan.

### 3. Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kecil Dalam Berwirausaha.

Menjadi wirausahawan tidak mudah. Oleh karena itu, saat menghadapi kesulitan dalam berwirausaha atau pada saat semangat berwirausaha menurun, maka seorang wirausahawan harus mendengar nasihat wirausahawan yang sukses, nasihat para ahli ekonomi atau kalangan cendekiawan lainnya. Kunci keberhasilan para pebisnis mula adalah apabila mereka memiliki dan memahami mental seorang pebisnis yang baik. Bisnis bukan masalah bakat, melainkan kemauan yang mendasari seseorang untuk berbuat dan berhasil. Wirausahawan adalah seseorang yang menghususkan diri dalam memikul tanggung jawab dan membuat keputusan berdasarkan pertimbangan yang dipengaruhi oleh lokasi, bentuk dan penggunaan barang-barang, sumber daya dan lembaga. Wirausahawan sering disamakan dengan pekerja mandiri atau pemilik perusahaan. Menurut Wood, kewirausahaan dianalisis dalam dua jenis pasar, yaitu pasar barang dan pasar uang/ saham. Menurut Robert Warlow dalam *Small Business success*, kiat bisnis yang paling utama adalah loyalitas pelanggan. Hal yang harus dicapai bukan hanya pelanggan yang harus merasa puas, melainkan juga dibutuhkan pelanggan yang loyal. Dalam hal berwirausaha, seorang wirausahawan harus bisa membangun sebuah hubungan dengan pelanggan. Harus dipahami dengan siapa kita berurusan dan apa yang mereka butuhkan, selalu memperlakukan pelanggan laksana teman yang sangat berharga, harus diberikan yang terbaik kepada mereka seperti yang kita berikan kepada teman atau keluarga.

### 4. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia.

Manusia hidup di dalam suatu lingkungan alam dan sosial. Dalam lingkungan itu manusia mengadakan praktek alam dan praktek sosial. Kedua praktek itu melahirkan pengalaman. Pengalaman ialah data indrawi yang merupakan hasil dari praktek. Data indrawi itu diolah oleh kemampuan daya nalar menjadi data psikologis yang kemudian melahirkan pengetahuan. Pengetahuan itu disusun secara sistematis dan sistematis menjadi ilmu dan teknologi. Ilmu sebagai alat bagaimana praktek harus dilakukan dan teknologi sebagai alat kerja. Ilmu dan teknologi itu merupakan hasil kerja manusia, yang merupakan salah satu unsur budaya. Praktek alam dan sosial itu disebut kerja, artinya mengolah alam dan sosial menjadi sesuatu yang bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Dalam melakukan pekerjaan, manusia dipengaruhi oleh berbagai factor antara lain, alat kerja, metode kerja, modal kerja, informasi, material, kepemilikan alat produksi, gaya manajemen, penghargaan, upah dan sebagainya yang lazim disebut lingkungan pekerjaan, berdasarkan pola pikir yang demikian itu, hakikatnya manusia itu dipengaruhi oleh lingkungan pekerjaan dan budaya. Lingkungan pekerjaan itu merupakan sumber dari lahirnya kepuasan kerja.

Lingkup pekerjaan antara lain teman kerja, jam kerja, periode istirahat, kebutuhan kerja, prosedur kerja, keterampilan yang dibutuhkan, resiko dan status keselamatan, pengawasan, pengelolaan dan gaya manajemen. Sedangkan yang termasuk di dalam lingkungan budaya adalah latar belakang etnik, habitat (perkotaan, pedesaan, perantauan), gaya hidup dan hubungan domestic. Dalam lingkup pekerjaan itu yang paling penting adalah memanusiakan manusia (*Humanisation of work*), karena manusia memiliki dimensi hidup yang paling sensitive yaitu perasaan. Jika perasaan manusia dilukai, maka ia bisa prustrasi dan akibatnya produktivitas kerjanya menurun. Jika seseorang mulai menurun produktivitas kerjanya, maka hal itu dipengaruhi oleh disiplin kerja karena adanya ketidak nyamanan dalam lingkungan pekerjaan.

Disiplin kerja dapat sebagai sesuatu yang besar manfaatnya, baik bagi kepentingan organisasi maupun para pekerja. Manfaat disiplin kerja bagi organisasi adalah menjamin terpeliharanya tata tertib dan kelancaran pelaksanaan tugas. Sehingga diperoleh hasil yang optimal. Manfaat disiplin kerja bagi karyawan adalah akan diperoleh sesuatu hasil kerja yang menyenangkan sehingga akan menambah semangat kerja dalam melaksanakan pekerjaannya. Karyawan dapat melaksanakan tugasnya dengan penuh kesadaran serta dapat mengembangkan tenaga dan pikirannya semaksimal mungkin demi mewujudkan tujuan perusahaan. Disiplin karyawan adalah perilaku seseorang yang sesuai dengan peraturan, prosedur kerja yang ada atau disiplin adalah sikap, tingkah laku dan perbuatan yang sesuai dengan peraturan dari suatu organisasi, baik tertulis maupun tidak tertulis. Disiplin juga mengandung pengertian sebagai sikap hormat terhadap peraturan dan ketetapan perusahaan, yang ada dalam diri seseorang yang menyebabkan orang itu dapat menyesuaikan diri dengan sukarela pada peraturan dan ketetapan tempat bekerja.

## **E Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

BRI sebagai lembaga keuangan milik Negara yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya. Sedangkan pengertian lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya. Bank merupakan lembaga perantara keuangan antara masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang kekurangan dana. Masyarakat kelebihan dana maksudnya adalah masyarakat yang memiliki dana yang disimpan di bank atau masyarakat yang memiliki dana dan akan digunakan untuk investasi di bank. Bagi masyarakat yang kekurangan dana atau membutuhkan dana untuk membiayai suatu usaha atau kebutuhan rumah tangga dapat menggunakan pinjaman dari bank, terutama masyarakat kecil yang ingin membuka usaha atau ingin menambah modal usaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, Cet III*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- \_\_\_\_\_. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta : Rajawali Pers, 2014.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Cet. Ke X edisi revisi III.
- Budisantoso, Totok. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Revisi*. Cet. II, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Euis, Amalia. *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM Di Indonesia*. Jakarta : Rajawali Pers, 2009.
- Fitra, Ananda. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera, Semarang Fakultas Ekonomi*. Universitas Diponegoro, 2011.
- Hafsah, Jafar dan Mohammad. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Jakarta : Pustaka Sinar Harapan, 2000.
- Hamali, Arif Yusuf. *Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : Center For Academic Publishing Service, 2016.
- Hasibuan, Malayu. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT. Gunung Agung, 2002.
- Ihda, Falihah Ety. *Peran Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Upaya Pemberdayaan Usaha Mikro Di Koperasi Bmt-Mmu Kraton Sidogiri Pasuruan Malang*. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN), 2007.
- Kamsir, *Dasar-dasar Perbankan, Ed Revisi 15*. Jakarta : Rajawali Pers, 2018.
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. Depok : Rajawali Pers, 2018.
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012.

- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2000.
- M.B, Mile dan Huberman A.M. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta : UI Pers, 1992.
- Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif. Analisis isi dan analisis data Sekunder*. Jakarta : Rajawali Pers 2014.
- Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif, Ed. Revisi 2, Cet. 4*. Jakarta : Rajawali Pers, 2014.
- Muhammad. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009.
- Republik Indonesia. *Undang-undang RI No. 9 Tahun 1993 tentang usaha kecil*.
- Rizky, Awali. *Strategi Jitu Investasi di UMK : Optimalisasi Kontribusi UMK dalam Makroekonomi Indonesia, Makalah Lounching dan Seminar BMT Permodalan Graha Niaga, 23 Januari 2008*. Jakarta : BMT Permodalan, 2008.
- Rusdiana. *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. Bandung : Pustaka Setia 2018.
- Sadoko dkk, Isono. *Pengembangan Usaha Kecil, Pemibakan Setengah Hati*. Bandung : Akatiga, 1995.
- Setiati, Eni. *Memenangkan Pasar dengan Produk Unggulan*. Yogyakarta : Andi Opset, 2005.
- Sonny, Leksono. *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi dari Metodologi ke Metode*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis, Cet. I*. Yogyakarta : Suaka Media, 2015.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Bina Aksara, 2006.
- Sukirno, Sadono. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Sukirno, Sadono. *Makroekonomi, Teori Penantar*. Jakarta : Rajawali Pers, 2012.
- Sumodiningrat, Gunawan. *Lembaga Keuangan Kerakyatan Media KUK No. 15*. Jakarta : 1996.
- Surakhmad, Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*. Bandung : Tarsito, 1985
- Suryana. *Kewirausahaan : Pedoman Praktis. Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat, 2003.
- P., Darsono dan Tjatjuk Siswandoko. *Manajemen Sumber Daya Manusia Abad21*. Jakarta : Nusantara Konsulting, 2001.
- Umar, Husein. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Perkasa, 2009.
- Usman, Husain dan Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi penelitian Sosial, Cet. IV*. Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2001.
- Wijandi, Sudarsono. *Pengantar Kewirausahaan*. Bandung : Binakarsa, 1998.
- Yaumi, Muhammad. *Action Research (Teori, Model, dan Aplikasi)*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2014.
- [www.bri.co.id](http://www.bri.co.id).