



**ANALISIS TINGKAT KEBUTUHAN MODAL BAGI USAHA MIKRO  
KECIL MENENGAH (UMKM) DI NAGARI SUNGAI DAREH  
KABUPATEN DHARMASRAYA**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S-1)  
Pada Program Studi Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**TANIA SAFITRI**  
**NIM. 1830402105**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS  
BATUSANGKAR  
2023 M/1444 H**

## **ABSTRAK**

**TANIA SAFITRI, NIM. 1830402105** dengan judul skripsi “**Analisis tingkat kebutuhan modal pada UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya**”. Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah keterbatasan modal bagi UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya. Jenis penelitiannya deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan wawancara. Teknik analisis data adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Teknik penjamin keabsahan data ini adalah triangulasi.

Hasil penelitian tentang analisis tingkat kebutuhan modal pada UMKM di nagari sungai dareh kabupaten Dharmasraya yaitu dari 17 responden yang diteliti, 3 responden meminjam modal ke Lembaga perbankan untuk menjalani usaha yang dimilikinya. Tingkat kebutuhan modal pengembangan usaha sebagian besar berasal dari dana sendiri. Adapun kendala dalam pengajuan kredit ke perbankan bagi UMKM adalah suku bunga yang tinggi, takut tidak bisa membayar cicilan setiap bulannya, dan syarat agunan kredit yang berat.

**Kata Kunci: Modal, UMKM, Perbankan**

## KATA PENGANTAR

**Assalamu'alaikum, Wr. Wb.**

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS TINGKAT KEBUTUHAN MODAL PADA UMKM DI NAGARI SUNGAI DAREH KABUPATEN DHARMASRAYA”** Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Pada penyelesaian skripsi ini, peneliti telah banyak mendapat bantuan, dorongan, petunjuk dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, izinkan peneliti mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M. Sc, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberi kesempatan bagi peneliti untuk menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
2. Dr. H. Rizal, M. Ag, CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberi kesempatan bagi peneliti untuk menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
3. Mirtawati, M.A. E.K selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberi kesempatan bagi peneliti untuk menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
4. Ifelda Nengsih, SE. I. MA. CRP selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu, pikiran, perhatian, serta arahan untuk membimbing penyusunan skripsi ini.
5. Yenni Melia, MM selaku dosen penguji yang telah menguji dan memberikan masukan yang berharga.
6. Hj. Elfina Yenti, SE, Ak, M. Si. CA selaku dosen penguji dua yang telah menguji dan memberikan masukan yang berharga

7. Dosen-dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada peneliti dalam masa perkuliahan.

8. Rekan-rekan mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang telah membantu peneliti dan memberikan saran serta pikiran dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
9. Teruntuk Keluargaku tercinta Ibu Yosriati dan Ayah Rusdi beserta Kakakku Muhammad Rizky S.E, Fredi Fransisko S.E dan Adikku Alfi Gufron terima kasih atas bantuan moril dan non moril yang telah membantu peneliti sampai tahap akhir ini.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, tetapi mampu memberikan semangat dan moril untuk melanjutkan penulisan skripsi ini sampai selesai.

Semoga Allah SWT membalas segala bantuan yang telah diberikan dengan pahala yang berlipat ganda. Peneliti juga berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, dalam upaya menyelenggarakan proses pembelajaran yang sebaik-baiknya. Aamiin.

*Wassalamu'alaikum, wr.wb.*

Batusangkar, Januari 2023  
Peneliti

**Tania Safitri**  
**NIM 1830402105**

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL .....	1
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Dan Luaran Penelitian .....	9
G. Definisi Operasional.....	10
BAB II KAJIAN TEORI.....	12
A. Landasan Teori.....	12
1. Pengertian Modal.....	12
2. Sifat-sifat modal dan Jenisnya.....	12
3. Sumber modal .....	13
B. Usaha Mikro Kecil Menengah .....	18
1. Pengertian usaha mikro kecil dan Menengah.....	18
2. Tujuan UMKM.....	21
3. Ciri-ciri UMKM .....	21
4. Karakteristik UMKM.....	22
6. Faktor-faktor UMKM.....	24
7. Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah .....	24
8. Jenis-jenis UMKM.....	25
C. Perbankan .....	32
D. Penelitian Relevan .....	38
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Latar dan waktu penelitian .....	42
C. Instrumen Penelitian .....	43
D. Sumber Data .....	43

E. Teknik Pengumpulan Data .....	43
F. Teknik Analisis Data .....	44
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	44
BAB IV.....	46
HASIL PENELITIAN.....	46
A. Temuan Penelitian .....	46
1. Gambaran Umum Nagari Sungai Dareh.....	46
2. Gambaran Umum Responden .....	50
B. Hasil Penelitian .....	51
C. Pembahasan .....	61
1. Modal pengembangan usaha.....	61
2. Kredit Perbankan .....	63
3. Lembaga Keuangan Syariah .....	65
4. Inovasi Yang Dilakukan Agar Tetap Berkembang.....	67
BAB V.....	70
PENUTUP.....	70
A. Kesimpulan.....	70
B. Saran .....	70
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Daftar UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya.....	5
Tabel 3.1 Rincian Waktu Dan Pelaksanaan Penelitian .....	42
Tabel 4.1 Luas Wilayah Dan Jumlah Penduduk Berdasarkan Jorong Tahun 2021.....	49
Tabel 4.2 Nama, Umur, dan Pendidikan Terakhir Responden .....	50
Tabel 4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Usaha .....	51
Tabel 4.4 Sumber Pengembangan Pembiayaan Usaha .....	52
Tabel 4.5 Modal Yang Dibutuhkan Untuk Mendirikan UMKM .....	53
Tabel 4.6 Kendala Pengajuan Kredit .....	58





# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Penelitian**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Tambunan, 2012:2). Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan usaha yang mampu bertahan di krisis ekonomi yang telah melanda sejak tahun 1997, bahkan menjadi katup penyelamat bagi pemulihan ekonomi bangsa karena kemampuannya memberikan sumbangan yang cukup signifikan pada PDB maupun penyerapan tenaga kerja (Supriyanto,2006)

Sejak saat itu peranan Usaha Mikro Kecil Mikro dalam menopang perekonomian nasional maupun regional dari tahun ke tahun baik eksistensi, ketangguhan, maupun kontribusinya terus meningkat. Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah ini dikarenakan pertama, Usaha Mikro Kecil Menengah tidak memiliki hutang luar negeri dan tidak banyak utang ke perbankan. Kedua, sektor sektor kegiatan Usaha Mikro Kecil Menengah, seperti pertanian, perdagangan, industry rumah tangga, dan lainnya tidak bergantung pada sumber bahan baku yang berasal dari luar negeri. Ketiga, walaupun belum semuanya, Usaha Mikro Kecil Mikro berorientasi ekspor dapat dikatakan Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan guru perekonomian nasional. Berdasarkan data kementerian koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Maret 2021, jumlah UMKM di tanah air telah mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61,7% atau senilai Rp. 8.573,89 triliun. (Kementerian Koperasi dan UMKM,2021)

Indonesia didominasi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Berbagai upaya untuk menjadikan

Usaha Mikro Kecil Menengah sebagai penggerak roda perekonomian masih menghadapi berbagai tantangan terkait keberadaannya yang bersifat *income gathering*. Usaha yang dijalankan bertujuan untuk menaikkan pendapatan dengan ciri ciri umum merupakan usaha milik keluarga, dan menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana. Masalah lain yang kemudian muncul seperti keterbatasan modal kerja, kapasitas sumber daya manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi, yang secara umum berimplikasi terhadap prospek usaha yang kurang jelas.

Salah satu masalah dalam perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah keterbatasan modal yang dimiliki dan sulitnya mengakses sumber permodalan. Keterbatasan akses sumber pembiayaan yang dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah terutama dari Lembaga Keuangan formal seperti perbankan menyebabkan mereka bergantung pada sumber informal. Bentuk dari sumber ini beraneka ragam mulai dari Pelepas uang (rentenir), hingga berkembang dalam bentuk unit unit simpan pinjam, koperasi dan bentuk bentuk lainnya yang lazim disebut sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Usaha Mikro Kecil Menengah sangat rentan terdampak dalam gangguan bisnis karena seringnya berhubungan langsung dengan pariwisata, transportasi dan industri kuliner yang memerlukan *supplier* yang cepat yang semuanya berdampak secara signifikan oleh Covid-19. juga berdampak serius bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan mereka saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dikarenakan pandemi ini.

Menurunnya penjualan dan kepercayaan konsumen juga sangat berpengaruh terhadap bisnis UMKM, untuk itu pelaku UMKM perlu membangun kepercayaan dan hubungan baik dengan konsumen atau *relationship marketing*. Relationship marketing merupakan orientasi bisnis yang terfokus pada menjaga hubungan baik dengan pelanggan yang sudah ada dan konsumen hingga menciptakan transaksi ulang yang berbentuk loyalitas konsumen. (Hardilawati, 2022)

Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah juga harus menyesuaikan diri dan mengkondisikan penjualan produk dan jasanya. Perlu adanya perbaikan kualitas produk dan penyesuaian untuk dapat menarik konsumen. Menurunnya penjualan dan kepercayaan konsumen juga sangat berpengaruh terhadap bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah, untuk itu pelaku usaha perlu membangun kepercayaan dan hubungan baik dengan konsumen atau relationship marketing. Relationship merupakan orientasi bisnis yang terfokus pada menjaga hubungan baik dengan pelanggan yang sudah ada dan membangun hubungan yang erat dan saling menguntungkan antara pelaku usaha dan konsumen hingga menciptakan transaksi ulang hingga terbentuknya loyalitas konsumen (Kotler, Philip dan Amstrong, 2012).

Krisis yang menimpa Indonesia tahun 1997 diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan krisis moneter yang berdampak pada perekonomian Indonesia yakni resesi ekonomi. Hal ini merupakan pelajaran yang sangat penting untuk Kembali mencermati suatu pembangunan ekonomi yang benar-benar memiliki struktur yang kuat dan dapat bertahan dalam situasi apapun.

Usaha mikro, kecil dan menengah telah menjadi isu yang menarik untuk dicermati dan disikapi. Menurut Wahyuni (2005:91) hal ini dikarenakan ada beberapa alasan antara lain:

1. Saat krisis sektor UMKM dapat bertahan sampai saat ini
2. Sektor UMKM yang jumlahnya cukup banyak sangat potensial dalam menyerap tenaga kerja
3. Sektor UMKM memiliki peran penting dan kontribusinya cukup besar dalam struktur perekonomian nasional. (Andriani, 2008)

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian terpenting yang menggambarkan akan pertumbuhan kesejahteraan sebagian besar negara berkembang. Pengembangan aktivitas usaha kecil dan menengah dianggap sebagai salah satu pilihan penting yang sanggup kurangi beban yang dialami perekonomian nasional serta daerah. Besarnya kedudukan usaha kecil dan menengah (UKM), mengisyaratkan jika UKM merupakan sektor usaha

dominan dalam menyerap tenaga kerja, dan berfungsi dalam cara pemerataan serta kenaikan pemasukan warga.

Menurut Undang Undang Nomor. 20 Pasal 1 Tahun 2008 definisi usaha mikro kecil menengah merupakan usaha produktif kepunyaan orang perorangan serta ataupun badan usaha perorangan yang penuh standar usaha mikro. Dalam Undang Undang itu pula dituturkan kalau kehadiran UMKM serta pengelolaannya oleh pemerintah dimaksudkan buat pengembangan serta meningkatkan usaha dalam kerangka membangun perekonomian nasional yang bersumber pada kerakyatan ekonomi yang berkeadilan.

Sungai Dareh yang merupakan salah satu Nagari di Kabupaten Dharmasraya dimana Dharmasraya merupakan daerah pemekaran dari Kabupaten Sijunjung. Pada umumnya penduduk di Nagari Sungai Dareh memiliki mata pencaharian sebagai petani karet dan sawit, tetapi seiring dengan berjalannya waktu kebun sawit dan karet yang mereka miliki tidak lagi terlalu menghasilkan dikarenakan sudah terlalu lama sehingga pohon sawit dan karet sudah terlalu tinggi dan tua mengakibatkan buah yang dihasilkan tidak sebanyak dulu sehingga para pekebun harus mereboisasi kembali pohon sawit dan karet yang mereka miliki sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk dapat menghasilkan buah kembali.

Oleh karena itu untuk mengatasi itu para penduduk di Nagari Sungai dareh mencoba untuk membuka usaha UMKM di mana target pemasarannya adalah masyarakat daerah setempat dan luar daerah. Tetapi usaha selalu terhambat oleh keterbatasan modal yang dimiliki oleh pengusaha UMKM. Oleh karenanya program pengembangan UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya amat membutuhkan sinegritas peranan pemerintah serta lembaga perbankan buat menanggulangi halangan ataupun hambatan terbatasnya modal usaha UMKM. Modal usaha di rasa lumayan berarti mengingat kebutuhan untuk pembiayaan modal usaha serta permodalan di butuhkan anggaran buat tingkatan usaha. (Pontoh, 2021)

Di daerah nagari Sungai Dareh dapat dilihat bahwa secara umum pertumbuhan perekonomian nagari Sungai Dareh tidak terlepas dari kontribusi UMKM. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya UMKM yang ada.

**Table 1.1**

**Daftar UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya**

No	Nama Produk	Merek Dagang	Nama UMKM
1.	Kue kering dan keripik	“Aneka Kue Kering & Keripik Afni”	Afni Linda
2.	Stick keju	“Dapur Stick Uni Cindy”	Asmaniar
3.	Kue sapik	“Kue Sapik Wenti”	Wenti Asmita
4.	Roti dan kue	“Bakery Sri”	Sri Hastuti
5.	Roti dan kue	“Basreng”	Sri Sundari
6.	Serundeng	“Serundeng Talas”	Refda Yanti
7.	Keripik Arai Pinang	“Keripik Arai Pinang Syukri”	Syukri
8.	Roti dan kue	“Kiara Cakes & Cookies”	Wiwit bachtiar
9.	Roti dan kue	“Liza Cake”	Yuliza apriyanti
10.	Kopi hitam	“Kopi MM”	Susriyanti
11.	Aneka Serundeng	“Oci Royan”	Riza
12.	Kerajinan Tangan	“Jinju Gallery”	Tutis
13.	Keripik pisang	“Keripik Pisang Mande”	Syafni T
14.	Keripik pisang coklat	“Keripik Pisang Coklat Riri”	Riri Enjeni
15.	Roti dan Kue	“Aneka Kue Tradisional Tria”	Tria Amelisa
16.	Roti dan Kue	“Kanaya Cake”	Sefni Erita
17.	Kue	“Gita Catering”	Sri Danti

Sumber: Data Koperindag Kabupaten Dharmasraya, 2020

Pada saat melakukan survei awal pada 4 Desember 2021 penulis melihat adanya banyak UMKM yang terdapat di daerah nagari Sungai Dareh Kecamatan Pulau Punjung namun, dengan banyaknya UMKM yang ada keadaan UMKM tidak dioperasionalkan dengan baik dikarenakan keterbatasan modal yang mengakibatkan tenaga kerja tidak dapat menyalurkan potensi yang dimiliki. Selain itu para pengusaha UMKM sendiri juga menyebutkan bahwa sumber pembiayaan pada usaha UMKM yang mereka dirikan sebagian besar berasal dari dana sendiri sehingga minim dalam permodalan. Jadi dapat disimpulkan bahwa pada umumnya permodalan memang menjadi masalah klasik seperti yang disebutkan oleh para pemilik usaha UMKM saat melakukan wawancara sebanyak 17 pemilik UMKM menyebutkan bahwa sulitnya akses dalam mendapatkan pinjaman modal dikarenakan harus memiliki jaminan jika meminjam ke Lembaga Perbankan harus ada jaminan seperti sertifikat tanah, bangunan dan lainnya. Dan jika meminjam ke rentenir itu memiliki bunga yang sangat tinggi sehingga mempersulit para pelaku UMKM untuk mendapatkan sumber permodalan. Tidak sedikit para pelaku usaha UMKM mengeluhkan tentang sulitnya mendapatkan sumber modal yang mengakibatkan usaha mereka dari tahun ke tahun tidak berkembang menjadi lebih besar. Dan di pihak perbankan juga masih lebih berorientasi pada kredit konsumtif.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Asmaniar (salah satu pemilik usaha UMKM yang bergerak di jenis perdagangan makanan) pada Sabtu 4 Desember 2021 beliau mengatakan bahwa tenaga kerja yang dimiliki mempunyai potensi dan keahlian, namun dengan keterbatasan modal dalam pengelolaannya membuat terhambatnya proses produksi yang ingin dilakukan oleh UMKM yang ada. UMKM yang dimiliki Asmaniar Bernama Dapur Stick Uni Cindy dimana beliau memproduksi kue kering dan kue basah. UMKM Dapur Stick Uni Cindy hanya mampu memproduksi 20kg-30kg dalam sebulan dikarenakan terkendala di keterbatasan modal yang dia miliki. Dimana permintaan bisa mencapai 40kg-50kg perbulannya.

Dimana pemasarannya dilakukan dengan memasukkan ke supermarket-supermarket yang ada di Nagari Sungai Dareh, dan juga Dapur

Stick Uni Cindy ini juga menerima pesanan. Dan Asmaniar pun mengatakan bahwa usaha yang didirikan ini bersumber dari dana sendiri. Dan pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah cuma berupa pemberian plastic dan pemberian banner pada kemasan UMKM yang dimilikinya.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Tutis selaku pemilik UMKM Jinju Gallery mengatakan bahwa dia melakukan produksi apabila ada pesanan, dengan mencicil membeli bahan untuk produksi.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Afni Linda selaku pemilik UMKM kue kering dan keripik beliau mengatakan bahwa mereka hanya mampu memproduksi 20 kg/ 1 bulan dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki. Sementara permintaan bisa lebih dari 20kg.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Wenti Asmita beliau mengatakan hanya mampu memproduksi 15 kg/ 2 minggu dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki. Sedangkan permintaan mencapai 30 kg.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Sri Hastuti selaku pemilik UMKM Bakery Sri beliau mengatakan hanya mampu memproduksi 15 kg/ hari di saat lebaran sementara terkadang permintaan lebih dari itu. Tidak dapat memproduksi karena keterbatasan modal yang dimiliki.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Refda Yanti selaku pemilik UMKM serundeng talas beliau mengatakan hanya mampu memproduksi 15 kg/ 2 minggu sementara permintaan terkadang mencapai 20 kg.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Syukri selaku pemilik UMKM keripik Arai Pinang beliau mengatakan memproduksi 2 kg/ harinya di karenakan tidak begitu banyak peminatnya keripik ini di daerah sungai dareh.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Wiwit Bachtiar selaku pemilik UMKM kiara cakes & cookies beliau mengatakan memproduksi 5 kue ulang tahun per harinya dan terkadang permintaan melebihi dari 5 kue ulang tahun per harinya.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Yuliza Apriyanti selaku pemilik UMKM Liza cake beliau mengatakan memproduksi kue tapai



sebanyak 10 buah/ harinya. Dan terkadang permintaan melebihi dari 10 per harinya.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Riza selaku pemilik UMKM aneka serundeng, beliau mengatakan memproduksi serundeng sebanyak 10 kg/ 2 minggu sementara terkadang permintaan melebihi itu.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Syukri selaku pemilik UMKM keripik arai pinang beliau mengatakan memproduksi 2 kg/ harinya di karenakan tidak begitu banyak peminatnya keripik ini di daerah sungai dareh sendiri.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Syafni selaku pemilik UMKM keripik pisang mandeh beliau mengatakan memproduksi 10kg/ minggu keripik pisang dan terkadang permintaan melebihi 10 kg/ minggunya selain keterbatasan modal sulitnya mendapatkan bahan baku juga jadi masalah dalam hal ini.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Tria Amelisa pemilik UMKM aneka kue tradisional beliau mengatakan bahwa memproduksi 20 kotak lapek per hari dimana satu kotak isinya 5 lapek.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Sefni Erita selaku pemilik UMKM Kanaya cake beliau mengatakan bahwa memproduksi kue ulang tahun sebanyak 5 sampai 8 buah per harinya. Terkadang permintaan juga lebih dari itu.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Sri Danti selaku pemilik UMKM gita catering, beliau mengatakan bahwa memproduksi 500 porsi makanan untuk sekali pesta.

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Susriyanti pemilik UMKM Kopi Hitam MM beliau mengatakan bahwa mereka hanya mampu memproduksi 60 kg kopi/ minggunya dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki. Terkadang permintaan mencapai 80 kg/ minggunya. Pemasaran kopi ini di pasarkan di pasar daerah setempat dan juga dikirimkan ke luar kota.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan pemilik Sri Sundari pemilik UMKM aneka kue kering dan basah beliau juga mengatakan hanya

mampu memproduksi basreng 10kg/ minggunya dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki, sementara terkadang permintaan lebih dari 10kg/ minggunya. Pemasaran basreng ini yaitu dimasukkan ke warung warung terdekat, online dan dari mulut ke mulut.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Analisis Tingkat Kebutuhan Modal Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Nagari Sungai Dareh”**

### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang telah penulis paparkan sebelumnya, maka yang menjadi fokus penelitian adalah Keterbatasan Modal Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah Bagaimana Tingkat Kebutuhan Modal Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah penulis paparkan sebelumnya maka, yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah “Untuk mengetahui dan menganalisis Tingkat Kebutuhan Modal Bagi UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya”

### **E. Manfaat Dan Luaran Penelitian**

Penulis berharap hasil dari kegunaan penelitian ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi masyarakat luas, adapun harapan penulis sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Penelitian**

##### **a. Secara Teoritis**

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kemajuan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang ilmu ekonomi.

b. Secara Praktis

1) Bagi Akademik

Bagi perguruan tinggi hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumentasi akademik yang berguna dijadikan acuan aktivitas akademik Institut Islam Negeri Batusangkar.

2) Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi masyarakat sekitar mengenai dampak keberadaan kampus Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.

**2. Luaran Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya. Target yang ingin peneliti capai dari temuan ini adalah diterbitkan sebagai artikel di jurnal ilmiah.

**F. Definisi Operasional**

Modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Modal juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Dalam mengembangkan suatu usaha diperlukan modal yang dapat memperluas kegiatan usaha. Sumber pembiayaan bisa bersumber dari mana saja mulai dari dana sendiri, pinjaman teman, kredit bank, pinjaman mitra usaha, dan koperasi.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Usaha mikro kecil menengah umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.

Perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Para pelaku ekonomi (pemerintah, pengusaha, masyarakat dan Lembaga keuangan) terdapat beberapa faktor yang membuat UMKM bertahan yang pertama yaitu produk yang dihasilkan UMKM dengan dengan kebutuhan masyarakat, kedua bahan baku yang digunakan oleh UMKM memanfaatkan sumber daya lokal, baik itu sumber daya manusia, modal, bahan baku, hingga peralatan, ketiga pendanaan yang dipakai UMKM mengandalkan sumber dana sendiri dikarenakan sulitnya dalam akses pendapatan modal.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pengertian Modal**

Hingga saat ini di antara para ahli ekonomi juga belum terdapat kesamaan opini tentang apa yang disebut modal. Dilihat dari sejarahnya, maka pengertian modal awalnya adalah physical oriented. Dalam hubungan ini dapat dikemukakan misalnya pengertian modal klasik “dimana arti modal itu sendiri adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut”.

Dalam perkembangannya ternyata pengertian modal mulai bersifat Non Physical Oriented, dimana pengertian modal tersebut lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan, yang terkandung dalam barang-barang modal, meskipun dalam hal ini belum ada kesesuaian pendapat di antara para ahli ekonomi sendiri.

Menurut Munawir (2014:19) modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa antara konsep modal dan konsep pemeliharaan modal yaitu bagaimana modal yang digunakan dalam menghasilkan output dapat menciptakan laba yang dihasilkan perusahaan dapat digunakan kembali pada operasi.

##### **2. Sifat-sifat modal dan Jenisnya**

- a. Modal mempunyai sifat produktif yaitu meningkatkan kapasitas yaitu meningkatkan kapasitas produksi. Dua hal yang dapat dijual belikan dalam pasar modal pada saat tertentu “stock” dan jasa atau service.

Modal yang produktif adalah dapat memberikan pendapatan dengan jumlah biaya yang minimum.

- b. Modal mempunyai sifat prospektif, yaitu modal dapat mempertahankan atau meningkatkan produksi dalam waktu yang akan datang. Sifat ini terwujud apabila sebagian daripada pendapatan yang diterima hari ini dapat disisihkan. Masalah pokok dari usaha kecil ialah bagaimana menyisihkan Sebagian dari pada pendapatannya yang hanya cukup bahkan kurang untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.
- c. Pertumbuhan modal berhubungan erat dengan faktor produksi kerja, karena modal digunakan bersama sama dengan kerja.
- d. Modal dapat meningkatkan pemakaian tenaga kerja misalnya di daerah yang tanah pertaniannya terbatas. Dengan menambahkan modal dapat mengintensifkan pengusahanya sehingga tenaga kerja yang digunakan dalam usaha kecil meningkat. Hal ini sekaligus meningkatkan produksi dan pendapatan, ini berarti pula upah kerja dapat ditingkatkan dengan penambahan modal. Selanjutnya modal dapat pula menghemat tenaga kerja.

#### 1) Modal tetap (Fixed Capital)

Modal tetap (Fixed Capital) adalah modal yang tidak habis dalam satu kali proses produksi atau dapat dipakai berkali kali dalam proses produksi. Model tetap bukan berarti tidak pernah habis.

#### 2) Modal tidak tetap (modal lancar/ usaha)

Modal tidak tetap adalah modal yang habis satu kali proses produksi. Jadi setiap kali proses produksi modal variabel perlu disediakan atau ditambahkan modal variabel ini.

### 3. Sumber modal

Sekalipun potensinya sangat besar, masalah permodalan masih menjadi kendala utama bagi usaha mikro kecil menengah untuk tumbuh dan berkembang. Masalah mendasar yang menyebabkan usaha mikro kecil menengah menemui kesulitan dalam pembiayaan.

Sumber modal adalah dari mana sumber modal atau dana yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan investasi. Menurut Nugroho (2010) sumber modal ini digolongkan menjadi modal sendiri dan sumber dana yang berasal dari pemilik usaha perusahaan. Sedangkan sumber dana pinjaman adalah sumber dana yang berasal dari luar seperti hutang.

Sumber sumber permodalan menurut Alma (2015:249) pada umumnya kita mengenal dua sumber permodalan yaitu:

- a. Permodalan sendiri = kekayaan sendiri = sumber internal

Sumber ini berasal dari pemilik perusahaan atau bersumber dari dalam perusahaan misalnya penjualan saham, simpanan anggota pada bentuk usaha koperasi, cadangan. Kekayaan sendiri mempunyai ciri yaitu terkait secara permanen dalam perusahaan.

- b. Permodalan asing = kekayaan asing = sumber eksternal

Sumber ini berasal dari pihak luar perusahaan yaitu berupa pinjaman jangka Panjang atau jangka pendek. Pinjaman jangka pendek yaitu pinjaman yang jangka waktunya maksimum satu tahun. Sedangkan pinjaman yang jangka waktunya lebih dari satu tahun disebut kredit jangka Panjang seperti obligasi, hipotek dan sebagainya.

Sumber dana pinjaman dapat berasal dari Lembaga keuangan formal dan pinjaman dari Lembaga informal. Biasanya Lembaga keuangan formal melayani usaha dengan skala besar, sedangkan usaha berskala kecil seperti UMKM dilayani oleh Lembaga keuangan informal. Dalam peminjaman dana kepada Lembaga keuangan formal UMKM mengalami hambatan. Oleh karena itu UMKM cenderung memilih sumber pendanaan informal dari pada sumber pendanaan formal.

- c. Dengan kebijakan pakto 1988, BPR tumbuh dan berkembang di Indonesia, hal ini telah membuka peluang baru bagi masyarakat kecil khususnya di Kawasan pedesaan untuk memperoleh modal usaha. Selain itu, kehadiran BPR juga membantu masyarakat yang menginginkan modal atau pembiayaan dalam jumlah yang kecil, karena pembiayaan yang diberikan oleh BPR adalah pembiayaan dalam jumlah

yang kecil, karena pembiayaan yang diberikan oleh BPR adalah pembiayaan yang difokuskan pada pembiayaan kecil dan mikro.

Akan tetapi sistem pembiayaan konvensional yang menerapkan sistem bunga seringkali mengakibatkan usaha mikro kecil menengah menghadapi kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan usaha. Kecenderungan peningkatan suku bunga bank menyebabkan pelaku usaha usaha mikro kecil menengah khususnya dan masyarakat yang memiliki keterbatasan kemampuan ekonomi tidak mampu lagi melunasi hutang hutangnya pada pihak bank, dan akhirnya pihak bank akan menyita harta benda mereka untuk melunasi hutang hutangnya, karena pihak bank tentunya tidak akan mau dirugikan. Untuk itu masyarakat dan pelaku usaha berskala ekonomi mikro dan kecil membutuhkan sistem pembiayaan yang lebih mendukung pada keberhasilan usaha yaitu dengan sistem bagi hasil. Jenis transaksi seperti ini dapat dilakukan oleh perbankan Syariah yang merupakan Lembaga keuangan dengan prinsip operasional yang didasarkan pada konsep Syariah islam, yang mengharamkan adanya bunga (riba), dan menerapkan sistem bagi hasil (*profit loss sharing*) pada setiap transaksinya (Antonio, 2001).

Para ekonom menggunakan istilah modal untuk semua alat bantu yang digunakan dalam bidang produksi. Adakalanya modal dinamakan barang-barang investasi, modal itu terdiri dari:

- a. Mesin-mesin
- b. Peralatan
- c. Bangunan- bangunan
- d. Fasilitas transportasi dan distribusi
- e. Persediaan (inventaris)

#### **4. Unsur Modal**

- a. Kas

Kas merupakan bagian dari harta perusahaan yang paling likuid dan dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban finansial perusahaan. Selain itu merupakan alat tukar yang memungkinkan manajemen



menjalankan berbagai kegiatan usahanya. Oleh karena itu, diperlukan manajemen pada kas perusahaan. Tujuannya adalah untuk menentukan kas minimum yang selalu harus tersedia agar selalu dapat memenuhi kewajiban pembayaran yang sudah sampai waktunya. Semakin besar jumlah kas yang ada dalam perusahaan berarti perusahaan mempunyai resiko lebih baik dalam melunasi kewajiban finansial.

#### b. Piutang Dagang

Tindakan penjualan kredit biasa dilakukan dalam dunia usaha dengan tujuan untuk merangsang minat para pelanggan dan memperbesar jumlah konsumen. Piutang yang diterapkan pada perusahaan dapat menaikkan hasil penjualan, menaikkan laba, dan memenangkan persaingan. Pengelolaan piutang yang efisien dapat dilihat pada neraca yaitu besar kecilnya piutang terutama dalam menetapkan jangka waktu kredit yang akan mempengaruhi perputaran kerja. Sebaliknya bila terlalu ketat maka penjualan akan menurun sehingga keuntungan akan menurun juga. Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditentukan maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Piutang dibedakan menjadi:

- 1) Piutang usaha, yaitu piutang yang timbul dari hasil kegiatan usaha perusahaan berupa penjualan usaha, penjualan barang dagangan dan penjualan hasil produksi. Piutang yang diperkuat dengan surat promes, disebut dengan piutang wesel
- 2) Piutang lain-lain yaitu piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan usaha perusahaannya, misalnya: piutang dividen piutang karyawan, piutang kepada perusahaan afiliasi.

#### c. Persediaan

Persediaan merupakan bagian utama dari modal kerja, sebab dilihat dari jumlahnya biasanya persediaan inilah unsur modal kerja yang paling besar. Hal ini dapat dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan, tanpa ada persediaan

yang memadai kemungkinan besar perusahaan tidak bisa memperoleh keuntungan yang diinginkan, disediakan proses produksi akan terganggu. Mengenai persediaan, perbedaan jenis perusahaan juga akan mempengaruhi pos persediaannya, misalnya persediaan untuk perusahaan yang hanya melakukan perdagangan, mungkin hanya persediaan berupa persediaan barang dagangan, sedangkan perusahaan yang melakukan pembuatan barang, persediaannya terdiri dari bahan mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi. (Hanafi, 2016)

#### 4. Utang Lancar

Utang lancar adalah utang-utang yang harus dilunasi dalam jangka waktu maksimal satu tahun, sebagai akibat pembelian kredit. Indikatornya nilai utang dagang yang tercatat pada neraca. Sedangkan efektivitas utang dagang diukur dari tingkat perputaran utang dagangan umur rata-rata utang dagang.

#### 5. Pentingnya Modal Kerja

Menurut Jumingan (2011: 67-68) modal kerja harus cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi sehari-hari karena dengan modal kerja yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan.

Tersedianya modal kerja yang segera dapat dipergunakan dalam operasi tergantung pada tipe dan sifat dari aktiva lancar yang dimiliki seperti kas, efek, piutang, dan persediaan.

#### 6. Pengelolaan Modal Kerja

Pengelolaan modal kerja merupakan kegiatan yang berkenaan dengan manajemen current account perusahaan yaitu aktiva lancar dan hutang lancar. Pengelolaan-pengelolaan aktiva lancar dan hutang lancar secara efektif dengan menggunakan kebijakan yang tepat akan memberikan hasil berupa laba yang ditargetkan. Efektivitas modal kerja merupakan suatu ukuran bagaimana modal kerja (kas, piutang, dan persediaan) perusahaan dapat digunakan sebaik-baiknya dalam melakukan proses produksi

sehingga akan didapat volume penjualan yang sudah ditargetkan dan tujuan perusahaan untuk mendapat laba dari pendapatan penjualan.

## **B. Usaha Mikro Kecil Menengah**

### **1. Pengertian usaha mikro kecil dan Menengah**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. UMKM merupakan usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan (Seputra, 2020, p. 27)

Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha kecil dapat didefinisikan sebagai berikut:

- a. Pengembangan empat kegiatan ekonomi utama (*core business*) yang menjadi motor penggerak, pembangunan, yaitu agribisnis, industri manufaktur, sumber daya manusia, dan bisnis kelautan.
- b. Pengembangan kawasan andalan untuk dapat mempercepat pemulihan perekonomian melalui pendekatan wilayah atau daerah yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewadahi program prioritas dan pengembangan sektor- sektor dan potensi
- c. Peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp.1 miliar rupiah

- c. Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau afiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar.
- d. Berbentuk badan usaha yang dimiliki perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.

Menurut undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut (Hamdani, 2020, pp. 1-3):

- a. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000.00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000.00
- b. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan paling banyak Rp.50.000.000.00 sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000.00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000.00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000.00
- c. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.500.000.000.00 sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000.00 tidak termasuk tanah dan bangunan atau
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.2.500.000.000.00 sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000.00

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu komponen pelaku usaha yang mempunyai sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia (BPS Indonesia,2010). Oleh sebab itu keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat

dibutuhkan masyarakat khususnya masyarakat dengan kemampuan ekonomi dan keterampilan yang terbatas. Peran penting Usaha Mikro Kecil Menengah dalam kehidupan masyarakat adalah sebagai tempat mendapatkan penghasilan, dan mengembangkan potensi atau keterampilan yang mereka miliki.

Menurut Undang-undang 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO. XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya di buatlah pengertian UMKM melalui UU No. 9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangannya yang semakin dinamis diubah ke undang-undang No. 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah. (Listyaningsih & Alansari, 2020, p. 9)

Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah juga memberikan kontribusi yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia pada masa krisis, dimana Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki daya tahan menghadapi krisis ekonomi yang terjadi karena Usaha Mikro Kecil Menengah tidak banyak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal seperti hutang dalam valuta asing, dan bahan baku impor dalam melakukan kegiatan operasionalnya (Malik,2008).

Keunggulan sektor Usaha Mikro Kecil Menengah tersebut menjadi kekuatan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah dalam mempertahankan usahanya saat perekonomian nasional dilanda krisis. Minimnya ketergantungan Usaha Mikro Kecil Menengah terhadap hutang pada pihak asing dan bahan baku impor membuktikan bahwa sektor Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki kepercayaan diri yang cukup besar dalam membiayai dan mengelola usahanya sendiri tanpa melibatkan campur tangan pihak asing. Maka, dalam hal ini Usaha Mikro Kecil Menengah mengandalkan semua aspek permodalan dan bahan baku domestic (dalam negeri) sehingga

mencerminkan suatu usaha yang mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya nasional.

## **2. Tujuan UMKM**

UMKM didirikan dengan tujuan, yaitu:

- a. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM agar usahanya dapat tangguh dan mandiri.
- b. Mewujudkan peningkatan struktur perekonomian Negara.
- c. Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan memberantas kemiskinan. (Seputra, 2020, p.29-30)

## **3. Ciri-ciri UMKM**

UMKM dalam pelaksanaannya memiliki karakteristik yang berbeda karakteristik ini bertujuan untuk dapat membedakan UMKM dengan jenis usaha lainnya. Hal ini disebabkan karena UMKM sendiri merupakan bentuk usaha yang berbeda dengan jenis usaha meliputi:

- a. Barangnya bisa berganti-ganti

Barang yang diperjual belikan dalam aktivitas atau kegiatan UMKM dapat berganti-ganti. Hal tersebut dikarenakan UMKM merupakan usaha mikro kecil menengah yang jumlah barang dagangannya belum terlalu banyak. Untuk itu tidak akan ada masalah jika berganti barang dagangan.

- b. Lokasi bisa berpindah-pindah

Lokasi dalam penerapan UMKM tersebut dapat berpindah pindah. Perpindahan ini disebabkan karena izin badan usaha yang didapatkan oleh pengelola UMKM tersebut tidak termasuk tanah dan juga bangunan. Dengan demikian, pelaku UMKM dapat dengan mudah apabila ingin berpindah lokasi usaha.

- c. Belum mempunyai administrasi organisasi

Dalam melaksanakan kegiatan atau aktivitas perdagangan suatu UMKM menjalankan bisnisnya itu tidak atas dasar administrasi

organisasi. Hal tersebut disebabkan karena belum adanya pengaturan kebijakan dari badan usaha itu sendiri. (Listyaningsih & Alansari, 2020, p. 13)

#### **4. Karakteristik UMKM**

Dalam karakteristik disini ada empat alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM di Indonesia. Pertama, UMKM tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar. Kedua, tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu. Ketiga, Sebagian besar lokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar. Keempat, UMKM terbukti memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi. (Sudati Nur Sarfiah, 2019)

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b. UMKM mikro adalah pelaku UMKM dengan kemampuan kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha kecil dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerja sama (menerima pekerjaan subkontrak) dan ekspor. (Al Ansori, 2020).

#### **5. Kebijakan Pemerintah**

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan. Berdasarkan kenyataan ini sudah selayaknya UMKM dilindungi dengan UU dan peraturan yang terkait dalam kegiatan

operasional dan pengembangannya. Beberapa peraturan telah dikeluarkan oleh pemerintah untuk melindungi UMKM diantaranya UUD 1945 merupakan pondasi dasar hukum di Indonesia pasal 5 ayat (1), pasal 20, pasal 27 ayat (2), pasal 33, UU No. 9 Tahun 1995, ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR rangka demokrasi ekonomi. Usaha Mikro Kecil dan Menengah perlu diberdayakan sebagai integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Peraturan Presiden No. 5 Tahun 2007 mengenai program Kredit Usaha Kecil bagi pembiayaan operasional UMKM, UU No. 20 tahun 2008 tentang pemberdayaan UMKM bagi perekonomian di Indonesia, dan yang terbaru adalah paket 4 Kebijakan Ekonomi “kebijakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang lebih murah dan luas” bagi UMKM.

Harap pemerintah meluncurkan paket kebijakan ini merupakan instrumen dalam menyikapi kebutuhan bagi pengembangan UMKM. Pemerintah menyadari bahwa pertumbuhan kredit perbankan cenderung melambat dalam satu tahun terakhir. Pada pertengahan 2014, pertumbuhan tahunan kredit masih sebesar 16,65% yang selanjutnya turun menjadi 11,6% pada akhir tahun 2014 dan 10,4% pada akhir semester 1 2015. Kecenderungan tersebut juga terjadi pada kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang hanya tumbuh sebesar 9,2% pada akhir Juni 2015. Kecenderungan perlambatan penyaluran kredit tentu saja terkait dengan melemahnya pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu, untuk mendorong gerak roda ekonomi masyarakat khususnya kepada UMKM, pemerintah memberikan subsidi bunga yang lebih besar dari KUR. (Suci, 2019).



## 6. Faktor-faktor UMKM

Faktor-faktor yang mempengaruhi UMKM, yaitu:

- a. Pemanfaatan sarana teknologi, informasi dan komunikasi, kemajuan UMKM disejalankan dengan perkembangan teknologi yang semakin kian berkembang
- b. Kemudahan pinjaman modal, perkembangan bisnis usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan di Indonesia. Untuk mendorong pertumbuhan UMKM, diperlukan keterbukaan akses pembiayaan dari perbankan dan alokasi kredit khusus untuk UMKM
- c. Menurunnya tarif PPH final, akan berdampak baik bagi para pemilik bisnis usaha mikro, kecil dan menengah untuk mempermudah pebisnis menjalankan kewajiban perpajakan pada Negara dan juga memberikan kesempatan untuk perkembangan usaha serta investasi karena adanya keringanan dan penurunan tarif pajak. (Seputra A, 2020)

## 7. Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Ada tiga alasan utama suatu negara harus mendorong usaha kecil yang ada untuk terus berkembang yaitu:

- a. Karena pada umumnya usaha kecil cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif
- b. Seringkali mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Hal ini merupakan bagian dari dinamika usahanya yang terus menyesuaikan perkembangan zaman.
- c. Usaha kecil ternyata memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan dengan perusahaan besar. Usaha mikro berperan penting untuk membangun perekonomian negara terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terlebih masa yang akan datang.

Dalam hal ini peran usaha mikro sangat besar terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Berikut adalah peran penting Usaha Mikro menurut Departemen Koperasi:

- a. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi.
- b. Pemain penting dalam membangun perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- c. Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta.
- d. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran. (Departemen Koperasi).

## 8. Jenis-jenis UMKM

### a. Usaha Kuliner

Usaha kuliner merupakan salah satu bisnis UMKM yang paling banyak digandrungi bahkan hingga kalangan muda sekalipun. Berbekal inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan, warung makan, kue pesta atau kue ulang tahun, *catering*, dan lain sebagainya.

### b. Usaha Fashion

Selain makanan, UMKM di bidang fashion ini juga sedang diminati setiap tahun mode tren fashion baru selalu hadir yang tentunya meningkatkan pendapatan pelaku bisnis fashion. Contoh usaha fashion UMKM yaitu butik batik, kaos *brand* (distro), baju muslim, toko seragam sekolah, baju anak muda Wanita, baju anak muda laki-laki, baju khusus naik gunung, baju khusus liburan pantai, jual tas untuk sekolah, tas untuk santai, jual aksesoris Wanita, penyewaan kostum, dan lain sebagainya.

### c. Usaha pertanian (Agribisnis)

Usaha agribisnis di bidang pertanian tidak harus bermodalkan tanah yang luas, yaitu dengan memanfaatkan pekarangan rumah yang disulap menjadi lahan agribisnis yang menguntungkan. Contoh UMKM bidang pertanian, yaitu usaha pertanian jual bibit sayuran, jual bibit buah buahan, jual bibit bunga, usaha pertanian padi, jagung, sayuran, buah buahan, tanaman hias dan lain sebagainya.

d. Usaha Elektronik

Contoh UMKM di bidang elektronik, yaitu menjual material elektronik, menjual lampu, menjual perlengkapan musik, menjual perlengkapan *sound system*, menjual alat elektronik seperti laptop, *handphone*, setrika, *rice cooker*, kabel-kabel, sentral service alat elektronik dan lain lain.

e. Usaha furniture

Contoh UMKM di bidang ini yaitu menjual perlengkapan dapur, lukisan-lukisan, perlengkapan ruang tamu seperti kursi, meja, lampu, material bangunan dan lain sebagainya.

f. Usaha Bidang Jasa

Contoh UMKM di bidang jasa, yaitu servis sepeda motor, service laptop dan handphone, service mesin cuci, service televisi, service Wifi, service AC, tukang potong rumput, tukang bersih- bersih, sepeda, tambal ban, salon kecantikan, fotografi, penyewaan kostum, acara karnaval, baju budaya Indonesia, dan lain sebagainya. (Listyaningsih & Alansari, 2020, pp. 14-15)

## 9. Masalah Yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

a. kesulitan pemasaran

pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UKM. Dari hasil studi yang dilakukan oleh James dan Akrasanee di sejumlah negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UKM untuk turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilitas modal awal dan akses modal kerja) dan finansial jangka Panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal

awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan Bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, Teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, quality control, organisasi bisnis, akuntansi data *processing*, Teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pasar dan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relative mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Kekurang mampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

h. Masalah kolteral atau jaminan

Hampir seluruh UMKM mengeluhkan sulitnya mendapatkan pembiayaan dari perbankan karena ada ketentuan jaminan.

i. Masalah bunga pinjaman

Di sektor UMKM masih dirasakan sangat tinggi bunga dalam peminjaman modal.

## **10. Problematika Dalam Pengembangan UMKM**

a. Kesulitan pemasaran

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh UMKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestic dari produk-produk serupa buatan usaha besar, maupun produk impor dan di pasar ekspor

b. Keterbatasan finansial

UMKM dalam menghadapi dua masalah utama dalam menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial yaitu mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja investasi, serta finansial jangka panjang akibat skala ekonomi yang kecil. Modal yang dimiliki oleh pengusaha kecil sering kali tidak mencukupi untuk kegiatan produksinya, terutama investasi (perluasan kapasitas produksi atau penggantian mesin-mesin tua) walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau sumber-sumber informal

c. Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius UMKM, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, Teknik produksi, pengembangan produk, perancangan Teknik, akuntansi, pengolahan data, penelitian, dan Teknik pemasaran. Semua keahlian ini

sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki mutu produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pasar dan menembus pasar baru.

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan masukan lainnya sering menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan dan kelangsungan produksi bagi banyak UMKM atau sentra-sentra UMKM di sejumlah sektor industri manufaktur seperti sepatu dan produksi tekstil yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku atau masukan akibat depresiasi nilai tukar mata uang rupiah terhadap mata uang asing (misalnya dollar, euro, atau yuen)

e. Kekurang mampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan tahap perkembangan usahanya, sehingga pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan apapun karena dalam setiap kegiatan akan terdapat unsur perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan. Atas dasar hal tersebut maka praktik-praktik manajemen dapat dilakukan berbagai bidang ataupun fungsi yang ada dalam suatu usaha yaitu:

- 1) Planning (perencanaan)
- 2) Organizing (pengorganisasian)
- 3) Actuating (pelaksanaan)
- 4) Controlling (pengawasan)

f. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antar pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti bahwa meskipun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi merupakan hubungan yang setara (sebagai mitra) bukan bentuk hubungan yang merupakan manifestasi hubungan patron klien. (Arliman, 2017)

## **11. Hal Yang Dapat Dilakukan Untuk Mempertahankan UMKM**

### **a. E-Commerce**

Salah satu cara untuk tetap menjalankan usaha dan menjangkau lebih banyak konsumen dan memperluas pangsa pasar yang dapat dilakukan oleh UMKM adalah memperluas jaringan dengan memanfaatkan e-commerce. E-commerce merupakan satu proses membeli dan menjual produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan komputer sebagai perantara transaksi bisnis (Laudon & Traver, 2016)

E-commerce yang pada awalnya sebuah mekanisme penjualan ritel online, sekarang sudah memiliki makna yang lebih luas. Menurut Laudon e-commerce telah menciptakan pasar digital dengan baru dengan harga yang lebih transparan, kemudahan akses, pasar global dengan perdagangan yang sangat efisien. Meski belum sempurna, e-commerce ini memiliki dampak langsung pada hubungan perusahaan atau pelaku usaha dengan pemasok, pelanggan, pesaing dan dapat dengan mudah melakukan pemasaran produk maupun mengadopsi cara pemasaran pelaku bisnis lainnya.

## **12. Digital Marketing**

Penggunaan internet pada masa sekarang ini sudah seperti keharusan termasuk dalam menjalankan bisnis dan salah satu upaya dalam memasarkan produk yang dapat diadopsi oleh pelaku UMKM adalah dengan melakukan digital marketing. Era digital yang berkembang pesat saat ini tidak mungkin untuk dihindari.

Digital marketing adalah kegiatan promosi dan pencairan pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial (Purwana, 2017). Cara pemasaran secara digital yang sering dimanfaatkan oleh pelaku usaha adalah dengan menggunakan media sosial seperti pemasaran produk melalui Instagram, facebook, twitter dan masih banyak lagi. Selain itu pemasaran digital juga bisa dilakukan pada e-commerce dan banyak media lainnya.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat juga menjadikan digital marketing harus dapat dipahami dan dipelajari oleh UMKM.

Hendrawan menyatakan digital marketing berpengaruh positif dan signifikan dalam peningkatan kinerja penjualan UMKM. 70% pengusaha kreatif mengatakan digital marketing akan menjadi platform komunikasi utama dalam pemasaran, dan offline store akan menjadi pelengkap, dikarenakan kemudahan dan kemampuan digital marketing dalam menjangkau lebih banyak konsumen. Hal ini dapat juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Purwarna yang menyatakan bahwa pelaku usaha harus menumbuhkan keberanian dalam mencoba hal baru seperti digital pemasaran untuk dapat terus mengembangkan usahanya. Pelaku UMKM juga dapat memulai dengan membuat sosial media dan secara rutin melakukan promosi sehingga akan semakin percaya diri dan mengasah kreativitas dalam pemasaran.

Ada beberapa bentuk pemasaran digital yang bisa dilakukan oleh pelaku UMKM untuk melakukan pemasaran produk adalah:

- a. Publikasi video dan foto produk di akun sosial media secara intensif
- b. Memanfaatkan facebook, Instagram, twitter, google display network dan lainnya yang dapat dengan mudah diakses melalui media sosial dan dapat dijangkau konsumen dengan kriteria yang sudah ditentukan sebelumnya
- c. Melibatkan konsumen dalam pemilihan produk, melakukan edukasi dan pengenalan terhadap kualitas produk secara intensif di akun media sosial.

Dalam melakukan digital marketing, pelaku UMKM dituntut untuk selalu belajar dan berpikir terbuka terhadap teknologi yang semakin berkembang. Tentunya pemasaran secara digital juga mempertimbangkan menggunakan media yang cocok dan cara komunikasi yang tepat disesuaikan dengan segmen atau pangsa pasar yang dipilih. Sehingga pemasaran akan lebih dan tidak salah sasaran. (Irmawati, 2011).



### **13. Perbaikan kualitas produk dan pelayanan**

Peningkatan kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan dalam membentuk kepuasan konsumen dan menciptakan loyalitas konsumen bagi pelaku UMKM. Untuk itu pelaku usaha dalam pada saat sekarang ini perlu untuk memperhatikan dimensi kualitas produk dan memperbaiki produk mereka untuk dapat semakin menambah kepercayaan konsumen.

## **C. Perbankan**

### **1. Pengertian Bank**

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bankir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi *bank*. Bank termasuk perusahaan industri jasa karena produknya hanya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Secara sederhana bank dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. (Nurul Ichasan Hasan, 2014)

### **2. Jenis-jenis Bank**

#### **a. Dilihat dari segi fungsinya**

Menurut Undang-undang pokok perbankan Nomor 14 Tahun 1967 jenis perbankan menurut fungsinya terdiri dari:

- 1) Bank umum
- 2) Bank sentral
- 3) Bank pembangunan
- 4) Bank tabungan
- 5) Bank pasar
- 6) Bank desa
- 7) Lumbung desa
- 8) Bank pegawai

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:

- 1) Bank umum
- 2) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bentuk bank pembangunan dan bank tabungan yang semula berdiri sendiri dengan keluarnya undang-undang di atas berubah fungsinya menjadi bank umum. Sedangkan Bank Desa, Bank Pasar, Lumbung Desa, dan Bank Pegawai menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

b. Dilihat dari segi kepemilikan

Ditinjau dari segi kepemilikan maksudnya adalah siapa saja yang memiliki bank tersebut. Kepemilikan ini dapat dilihat dari akte pendirian dan penguasaan saham yang dimiliki bank bersangkutan. Jenis bank dilihat dari segi kepemilikan adalah:

1) Bank milik pemerintah

Bank ini merupakan bank yang akta pendirian maupun modal bank ini sepenuhnya dimiliki oleh pemerintah Indonesia, sehingga seluruh keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula. Contoh Bank milik pemerintah Indonesia antara lain:

- a) Bank negara Indonesia (BNI)
- b) Bank Rakyat Indonesia (BRI)
- c) Bank Tabungan Negara (BTN)
- d) Bank Mandiri

2) Bank milik swasta nasional

Merupakan bank seluruh atau Sebagian besar sahamnya dimiliki oleh swasta nasional, kemudian kependiriannya oleh swasta dan pembagian keuntungannya untuk keuntungan swasta pula. Contoh bank milik swasta yaitu:

- a. Bank Central Asia (BCA)
- b. Bank Danamon
- c. Bank Mega
- d. Bank Niaga
- e. Bank Universal
- f. Bank Lippo
- g. Bank bumi putra

3) Bank Milik Koperasi

Merupakan bank yang kepemilikan saham-sahamnya dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi. Contoh bank jenis ini adalah Bank Umum Koperasi Indonesia (Bukopin)

4) Bank Milik Asing

Bank jenis ini merupakan cabang dari bank yang ada di luar negeri baik milik swasta asing atau pemerintah asing. Kepemilikannya pun jelas dimiliki oleh pihak asing (luar negeri). Contoh bank asing antara lain:

- a) ABN AMRO Bank
- b) American Express Bank
- c) Bank of America
- d) Bank of Tokyo
- e) Bangkok Bank
- f) Bangkok Bank
- g) City Bank
- h) Standard Chartered Bank
- i) Hongkong Bank

c. Dilihat dari segi status (area operasional)

kedudukan atau status ini menunjukkan ukuran kemampuan bank dalam melayani masyarakat baik dari segi jumlah produk, modal maupun kualitas pelayanannya. Untuk memperoleh status tertentu diperlukan penilaian-penilaian dengan kriteria tertentu pula. Jenis bank dari segi status atau are operasional adalah:

1) Bank devisa

Merupakan bank yang dapat melaksanakan transaksi keluar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan, misalnya transfer keluar negeri, inkanso luar negeri, travellers chequw, pembukaan dan pembayaran Letter of Credit dan transaksi lainnya.

2) Bank non devisa

Merupakan bank yang belum mempunyai izin untuk melaksanakan transaksi sebagai bank devisa, sehingga tidak dapat melaksanakan transaksi seperti halnya bank devisa. Jadi bank non devisa dimana transaksi yang dilakukan masih dalam batas-batas negara.

d. Dilihat dari segi penciptaan uang

1) Bank primer

Ialah bank yang dapat menciptakan uang kartal (logam maupun kertas) dan uang giral (cek maupun bilyet giro).

Pencipta uang kartal hanya hak murtal Bank Indonesia, sedangkan menciptakan uang giral dilakukan oleh bank primer lainnya.

2) Bank sekunder

Ialah bank yang tidak dapat menciptakan uang kartal, bank ini hanya berperan atau bertugas sebagai perantara kredit dan simpan pinjam saja. Misalnya bank hipotek dan bank tabungan. Jadi bank Indonesia berhak menciptakan uang kartal maupun uang giral, sedangkan bank primer lainnya hanya berhak menciptakan uang giral (cek, bilyet giro, dan wesel cek) saja.

e. Dilihat dari segi cara menentukan harga

Jenis bank dilihat dari segi cara menentukan harganya, baik harga jual maupun harga beli terbagi dalam 2 kelompok yaitu:

1) Bank yang berdasarkan prinsip konvensional (barat)

Mayoritas bank yang berkembang di Indonesia dewasa ini adalah bank yang berorientasi pada prinsip bank konvensional. Hal ini tidak terlepas dari sejarah bangsa Indonesia dibawa oleh colonial belanda.

Dalam mencari keuntungan dan menentukan harga kepada para nasabahnya, bank yang berdasarkan prinsip konvensional menggunakan dua metode yaitu:

a) Menetapkan bunga sebagai harga untuk produk simpanan seperti giro, tabungan maupun deposito. Demikian pula harga untuk produk pinjamannya (kredit) juga ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu. Penentuan harga ini dikenal dengan istilah *spread based*.

b) untuk jasa-jasa bank lainnya pihak perbankan konvensional menggunakan atau menerapkan berbagai biaya-biaya dalam nominal atau persentase tertentu. Sistem pengenaan biaya ini dikenal dengan istilah *fee based*.

2) Bank yang berdasarkan prinsip syariah

Bank yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah belum lama berkembang di Indonesia. Namun di luar negeri terutama di negara-negara timur tengah seperti di Mesir atau Pakistan bank yang berdasarkan prinsip syariah sudah berkembang pesat sejak lama. Bank berdasarkan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan perbankan lainnya. Dalam menentukan harga atau mencari keuntungan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah sebagai berikut:

- a) pembiayaan berdasarkan bagi hasil (mudharabah).
- b) Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah).
- c) Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah)
- b) Pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (ijarah).
- c) Atau dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah wa iqtina) (Nurul Ichasan Hasan, 2014).

### **3. Peran Perbankan dalam pengembangan UMKM**

Sesuai dengan peraturan bank Indonesia No. 14/22/PBI/2021 tanggal 21 Desember perihal pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah, peran Lembaga perbankan adalah sebagai sumber alternatif pembiayaan, menampung dan menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat untuk berperan aktif dalam pembangunan khususnya di bidang ekonomi, dan kepada bank umum ditetapkan pembiayaan UMKM paling rendah 20% yang dihitung berdasarkan rasio kredit atau pembiayaan UMKM terhadap total kredit atau pembiayaan. Pencapaian rasio pemberian kredit atau pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud dilakukan secara bertahap, sebagai berikut:

- a. Tahun 2013 dan 2014: rasio kredit UMKM terhadap total kredit sesuai kemampuan Bank umum yang dicantumkan dalam rencana bisnis Bank.
- b. Mulai tahun 2015: rasio kredit atau pembiayaan UMKM terhadap total kredit ditetapkan paling rendah: 2015: 5% (lima persen), tahun 2016 paling rendah 10% (sepuluh persen), tahun 2017: 15% (lima belas persen), tahun 2018 dan seterusnya: 20% (dua puluh persen).

Agar realisasi pencapaian pemberian kredit atau pembiayaan UMKM dapat tercapai sesuai ketentuan di atas, maka kepada perbankan yang beroperasi di Indonesia di buat aturan tambahan berupa sanksi, yakni bagi bank yang tidak mencapai ratio realisasi pemberian kredit UMKM pada akhir tahun sesuai ketentuan tersebut, maka bank diwajibkan melakukan pelatihan kepada pelaku usaha UMKM yang tidak sedang atau belum pernah mendapat kredit UMKM. Besar dana pelatihan dihitung dari berdasarkan persentase tertentu dari selisih ratio kredit atau pembiayaan UMKM yang wajib dipenuhi dengan realisasi pencapaian pada akhir dengan jumlah maksimum sebesar Rp. 10.000.000.000 dan bagi bank yang tidak menjalankan ketentuan ini akan diberikan teguran tertulis dan juga diberikan sanksi penurunan tingkat Kesehatan bank berupa penurunan peringkat faktor manajemen dan penilaian tingkat Kesehatan bank.

Dengan aturan ini maka jelas bank di paksa untuk menyatukan kredit UMKM, bukan hanya semata mata pertimbangan bisnis saja tetapi juga penerapan aturan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia sebagai regulator, maka untuk menghindari risiko reputasi dan denda dari Bank Indonesia, maka tidak ada pilihan lain bagi Bank umum harus menyalurkan kredit UMKM sesuai rasio yang ditetapkan oleh peraturan Bank Indonesia.

#### **D. Penelitian Relevan**

Agar penelitian yang dilakukan ini tidak terdapat tumpang tindih dengan penelitian orang lain, maka tujuan kepustakaan merupakan sebuah keharusan yang penulis lakukan. Untuk itu, penulis merujuk hasil penelitian sebelumnya mengenai permasalahan yang ada hubungannya dengan judul dan masalah yang akan penulis teliti. Pembahasan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan penulis teliti adalah:

1. Penelitian berupa jurnal yang dilakukan oleh Sri Hastuti Paramata Tahun 2021 yang dilakukan di Universitas Muhammadiyah Gorontalo, dengan Judul **“Analisis Tingkat Kebutuhan Modal Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo”** hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) dari 50 responden yang diteliti hanya 9 responden atau 18% UMKM yang pernah mengajukan permohonan kredit di perbankan untuk pengembangan usaha, (2) tingkat kebutuhan modal pengembangan Sebagian besar berasal dari kredit perbankan, dengan besarnya berkisar Rp. 5.000.000-Rp.10.000.000, (3) kemampuan pengusaha UMKM untuk jangka waktu pembayaran cicilan adalah di bawah 3 tahun dengan besarnya cicilan sebesar Rp.200.000-Rp.300.000/ bulan, dan (4) Adapun kendala dalam pengajuan kredit ke perbankan bagi UMKM adalah suku bunga yang tinggi dan syarat agunan kredit yang berat. Persamaan terhadap penelitian sebelumnya sama- sama mengangkat masalah tingkat kebutuhan modal bagi UMKM. Yang menjadi perbedaan disini adalah penulis meneliti tentang tingkat kebutuhan modal bagi UMKM di masa pandemik.
2. Penelitian berupa skripsi yang dilakukan oleh Cristy Allen Sembiring tahun 2018 yang dilakukan di Universitas Sumatera Utara Medan dengan judul **“Analisis Tingkat Kebutuhan Modal Bagi UMKM Di Kota Medan”** hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari 50 responden, Sebagian besar yakni 92 persen UMKM di kota Medan pernah mengajukan permohonan kredit ke perbankan untuk pengembangan usaha. Dengan tingkat kebutuhan modal berkisar Rp.1000.000-Rp.20.000.000. kemampuan pengusaha UMKM untuk jangka waktu pembayaran cicilan adalah di bawah 3 tahun dengan besar cicilan sebesar Rp.100.000-Rp500.000/ bulan. Namun, ada kendala dalam pengajuan kredit ke perbankan bagi UMKM yakni suku bunga yang tinggi dan syarat agunan kredit yang berat. Sebaiknya perbankan harus meningkatkan pelayanan khususnya dalam pemberian agunan kredit dengan melakukan Analisa dan solusi persoalan bunga yang tinggi dan syarat agunan kredit yang berat dalam pengajuan kredit oleh



UMKM. Persamaan penelitian ini masih menganalisa tingkat kebutuhan modal bagi UMKM, sedangkan perbedaannya adalah tingkat kebutuhan modal bagi UMKM di masa pandemik.

3. Penelitian berupa jurnal yang dilakukan oleh Ely Safanah Tahun 2018 yang dilakukan di Universitas Muhammadiyah Gresik, dengan Judul **“Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelangonan Gresik”** hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha kecil makanan ringan kerupuk dan keripik modal yang ada di desa kelangonan ini berawal dari modal sendiri. Para pelaku atau pemilik usaha kecil makanan ringan lebih memilih menggunakan modal sendiri walaupun cenderung seadanya tetapi para pemilik usaha kecil makanan ringan desa kelangonan cenderung enggan berhutang kepada lembaga keuangan bank maupun non bank. Untuk modal pinjaman usaha kecil makanan ringan di desa kelangonan ini para pemilik usaha kecil makanan ringan enggan menggunakan sumber modal pinjaman dari luar seperti bank, BPR dan koperasi.
4. Penelitian berupa skripsi yang dilakukan oleh Utami Rukmana Sari tahun 2014 yang dilakukan di Universitas Sumatera Utara medan dengan judul **“Analisis Kebutuhan Modal Pada UMKM Sektor Makanan Dan Minuman Di Kota Medan (Studi Kasus: Kecamatan Medan Tembung)”** hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sumber modal yang digunakan UMKM ini kebanyakan berasal dari dana sendiri, hal ini dikarenakan adanya beberapa kendala yang sering dialami para pelaku usaha dalam mengajukan kredit ke perbankan yaitu berupa syarat agunan kredit yang berat, birokrasi yang banyak serta suku bunga yang tinggi menjadi alasan utama responden enggan untuk mengajukan kredit modal ke Bank. Kebutuhan modal yang diperlukan responden berkisar antara Rp. 5 juta hingga Rp. 50 juta, dan kebanyakan dari pelaku usaha membutuhkan pinjaman modal untuk melakukan pengembangan usaha yaitu antara 5 juta hingga 10 juta dalam mengembangkan usahanya dengan tingkat persentase sebesar 42,5%. Aset usaha dan omset usaha memiliki hubungan dengan kebutuhan modal, yang berarti bahwa besar aset usaha yang dimiliki serta

omset yang diperoleh oleh pelaku UMKM mempengaruhi kebutuhan modal yang diperlukan dalam hal pengembangan usahanya. Sedangkan omset juga memiliki hubungan dalam mempengaruhi kemampuan pelaku UMKM dalam membayar cicilan pinjaman modal. Para pelaku UMKM kurang mengetahui informasi tentang pola pemasaran produk selain dipasarkan secara langsung ke konsumen. Kebanyakan dari mereka memasarkan langsung produknya secara tradisional tanpa memanfaatkan media teknologi.

5. Penelitian berupa jurnal yang dilakukan oleh Y. Sri Susilo tahun 2010 yang dilakukan di universitas atma jaya Yogyakarta, dengan judul **“Peran Perbankan Dalam Pembiayaan UMKM Di Provinsi DIY”** hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: akses UMKM terhadap sumber pembiayaan perbankan perlu ditingkatkan, termasuk juga sumber sumber pembiayaan lain non perbankan seperti modal ventura dan lembaga penjaminan kredit. Peranan bank Indonesia dalam membantu pemberdayaan sektor riil dan UMKM menjadi bersifat tidak langsung. Peran BI tetap penting, terutama dalam hal kebijakan perkreditan, seperti misalnya dalam membantu menangani permasalahan kredit UMKM korban gempa di provinsi DIY dan provinsi jawa tengah.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian mengenai analisis tingkat kebutuhan modal bagi umkm di nagari sungai dareh ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini menguraikan hasil penelitian dengan kata-kata menurut pendapat responden, apa adanya sesuai dengan pertanyaan peneliti. Penelitian ini jika dilihat dari lokasi sumber datanya termasuk kategori penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan merupakan penelitian yang mencari dimana peristiwa-peristiwa yang menjadi objek penelitian berlangsung, sehingga mendapatkan informasi langsung dan terbaru tentang masalah yang berkenaan, sekaligus sebagai *cross checking* terhadap bahan-bahan yang telah ada. (Sugiyono,2016)

#### B. Latar dan waktu penelitian

Penulis melakukan kegiatan penelitian ini pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) yang ada di nagari sungai dareh.

**Table 3.1**  
**Rincian Waktu dan Pelaksanaan Penelitian**

No.	Kegiatan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agus	Sep	Okt	Nov	Des	Jan
1.	Observasi Awal												
2.	Pengajuan proposal												
3.	Bimbingan proposal												
4.	Seminar proposal												
5.	Revisi												
6.	Penelitian												

7.	Pengelolaan data hasil penelitian													
8.	Bimbingan skripsi													
9.	Munafasah													

*Sumber: Berdasarkan hasil pengolahan penulis sendiri*

### **C. Instrumen Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti langsung jadi instrumen kuncinya dengan cara peneliti langsung berada di lapangan untuk meneliti yaitu dengan mengadakan wawancara. Kemudian untuk instrumen pendukungnya, peneliti menggunakan alat seperti handphone, camera, daftar pertanyaan wawancara yang dan beberapa dokumen untuk mendukung wawancara yang dapat digunakan untuk menunjang keabsahan hasil peneliti.

### **D. Sumber Data**

Loftland Moleong (2013:157) sumber data utama dalam penelitian kualitatif ini ialah kata kata dan Tindakan, selebihnya tambahan seperti dokumen dan lain lain. Sumber data akan diambil dari dokumen, hasil wawancara, catatan lapangan dan hasil observasi. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sekunder. (Lexy, 2018)

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya di dapatkan melalui wawancara dengan 17 pemilik UMKM. Sedangkan data sekunder adalah data yang didapatkan dari data Koperindag nagari sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya berupa data data UKM yang ada di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu wawancara. Wawancara yang di maksud di sini adalah Teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu yang sesuai

dengan data. Pencarian data dengan Teknik ini dilakukan dengan tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang atau beberapa orang yang diwawancarai. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan 17 pemilik UMKM yang ada di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya.

Metode yang digunakan dalam wawancara ini adalah terstruktur, yaitu peneliti merumuskan dahulu pertanyaan pertanyaan yang akan diberikan selanjutnya melakukan wawancara kepada narasumber, kemudian peneliti mencatat dan merekam hasil wawancara yang didapatkan dari narasumber tersebut.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Langkah Langkah yang penulis gunakan dalam menganalisis data adalah:

1. Reduksi data

Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemusatan, perhatian pada penyederhanaan data yang masih mentah dari catatan yang telah diperoleh dengan cara meringkas data, menggolongkan dan mengarahkan serta membuang data tidak relevan.

2. Penyajian Data

Penyajian data yaitu proses ketika data yang dibutuhkan telah siap dipakai maka dibentuk suatu penyajian. Bentuk tersebut berupa teks naratif dan juga data table.

3. Verification atau penarikan kesimpulan

Dilakukan setelah data selesai diolah dan dibahas secara rinci.

#### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Dalam penelitian ini untuk menjamin validasi data, peneliti menggunakan Teknik triangulasi sumber yaitu pengumpulan data dari beragam sumber yang saling berbeda dengan menggunakan suatu metode yang sama. Penulis menggunakan Teknik triangulasi sumber yaitu melakukan

wawancara tentang analisis tingkat kebutuhan modal pada UMKM di nagari sungai daerah kabupaten dharmasraya.

Penulis akan membandingkan hasil wawancara dengan menggunakan sumber triangulasi data dan menggali kebenaran informasi terkait tentang tingkat kebutuhan modal pada UMKM di nagari sungai daerah kabupaten dharmasraya, dengan menggunakan berbagai data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi dengan mewawancarai lebih dari satu objek yang memiliki sudut pandang yang berbeda dengan data yang penulis temukan nantinya di lapangan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Temuan Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Nagari Sungai Dareh**

###### **a. Sejarah Nagari Sungai Dareh**

Nagari Sungai Dareh merupakan salah satu nagari yang berada di Kecamatan Pulau Punjung. Sungai Dareh dan Pulau Punjung dipisahkan oleh sebuah sungai yang bernama Batanghari dimana dulunya sungai ini memiliki air yang sangat jernih dan banyak terdapat ikan air tawar, tapi sekarang airnya berubah menjadi berwarna dari kandungan limbah logam dan mercury karena ulah para penambang emas, pembuangan dari limbah sawit dan karet yang bermuara ke sungai Batanghari.

Dulunya untuk menghubungkan kedua tepian sungai yang berjarak kurang lebih 500 meter ini tersedia transportasi yang biasa disebut Palayangan yang dikaitkan dengan rentangan kawat baja dan untuk menggerakkan hanya mengandalkan arus sungai yang deras. Disamping itu orang juga memanfaatkan ponton dan kapal sebagai alat penyeberangan. Untuk menyeberangi sungai ini dibutuhkan kesabaran dan ketabahan terutama musim hujan merupakan waktu tersulit untuk menyeberangi dari pulau punjung ke sungai dareh, karena masyarakat bisa kembali menyebrang ketika arus sungai normal. Tapi sekarang ini sudah di bangun jembatan untuk menghubungkan kedua nagari sekaligus penghubung jalan lintas Sumatera. Jembatan Batanghari ini diresmikan oleh Presiden Soeharto pada tahun 1974.

Nagari Sungai Dareh terkenal dan tercatat dalam sejarah karena di pinggiran sungai inilah ada sebuah pesangrahan pada akhir tahun 1957 pernah diadakan pertemuan dua hari oleh beberapa tokoh nasional untuk mematangkan rencana pemberontakan yang kita kenal dengan PRRI (Pemerintahan Revolusioner Republik Indonesia). Bicara tentang asal nama Sungai Dareh, ternyata jauh dari persepsi awal kebanyakan orang yang mengira bahwa Sungai Dareh merupakan sungai Batanghari. Jawaban itu jelas salah, karena Sungai Dareh bukanlah Sungai Batanghari, menurut cerita turun temurun dari nenek moyang orang sungai dareh menceritakan bahwa asal nama sungai dareh adalah dari sebuah rawa yang di buat aliran dimana airnya mengalir deras sampai bisa menghanyutkan kerbau padati.

Diceritakan pada zaman dahulu di wilayah ini terdapat sebuah Rawa yang sangat besar bernama Rawang Laweh, apabila turun hujan Rawang Laweh akan meluap di penuh air dan mengalir ke sebuah aliran yang bernama Rawang panjang. Aliran air di rawang panjang ini mengalir sangat deras. Setelah sekian lama muncul inisiatif dari masyarakat setempat untuk mengurangi derasnya air di rawang panjang maka di bangunlah aliran air selanjutnya sehingga kondisi air di rawang laweh bisa berkurang lebih banyak lagi. Aliran air tersebut selain mengalir ke sungai Batanghari juga digunakan untuk mengairi sawah. Ada cerita lain yang mengatakan bahwa bukti dari derasnya air yang mengalir dari rawang laweh ini adalah hanyutnya kerbau padati orang Batusangkar yang lewat membawa barang pada saat itu. (RPJM Nagari Sungai Dareh)

#### **b. Kondisi Geografis Nagari**

Secara geografis Nagari sungai dareh terletak pada 000 50'40"-10 10'04"LS dan 101023'36-110036'40 BT dengan



ketinggian 115125 meter dari Permukaan Laut. Curah hujan di sebagian besar wilayah Kabupaten Dharmasraya tergolong rendah. Jumlah curah hujan telah mencapai 3.012,8 mm atau 96,8 hari/tahun. Nagari Sungai dareh memiliki relief alam datar dan perbukitan yang sedikit, dengan iklim subtropisnya Nagari Sungai Dareh memiliki hutan heterogen, berbagai jenis tanaman yang hidup didalamnya dan Nagari Sungai dareh memiliki dua musim utama yaitu musim hujan dan musim panas. (RPJM Nagari Sungai Dareh)

**c. Batas Administrasi Nagari**

Adapun batas-batas administrasi Nagari Sungai Dareh adalah sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara: Nagari IX koto Pulau Punjung.
- 2) Sebelah selatan: Nagari Tebing Tinggi.
- 3) Sebelah Barat: Pulau Punjung.
- 4) Sebelah Timur: Nagari Sikabau.

**d. Luas Wilayah**

Adapun luas wilayah nagari sungai dareh adalah 94,29 Km<sup>2</sup> dari 443.16 Km<sup>2</sup> luas Kecamatan Pulau Punjung.

**e. Topografis**

Topografis nagari sungai dareh datar dan sedikit bergelombang, beriklim tropis dan memiliki kawasan hutan. Luas lahan di Nagari Sungai Dareh Sebagian besar terdiri dari Kawasan hutan  $\pm 0,8$  %. Apabila dilihat dari komposisi penggunaannya, lahan di Nagari Sungai Dareh lebih banyak diperuntukkan untuk sektor pertanian seperti sawah, dan perkebunan.

#### f. Jumlah Penduduk

Adapun jumlah penduduk, luas wilayah di Nagari Sungai Dareh pada tahun 2021 yang tercatat adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Luas Wilayah Dan Jumlah Penduduk Berdasarkan Jorong Tahun 2021**

No	Jorong	Penduduk		
		Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1.	Sungai Sangkir	877	883	1.780
2.	Koto Gadang	412	420	832
3.	Padang Candi	875	878	1.760
4.	Ranah	339	403	802
5.	Sungai Kilangan	873	880	1.766
	Jumlah	3.376	3464	6940

*Sumber: Kantor Wali Nagari Sungai Dareh*

Dari tabel di atas dapat dipahami bahwa jumlah penduduk Nagari Simawang, baik laki-laki maupun perempuan berjumlah 6940 jiwa.

#### g. Visi Misi Nagari Sungai Dareh

##### 1) Visi Nagari Sungai Dareh

Menciptakan masyarakat yang mandiri dan budaya.

##### 2) Misi Nagari Sungai dareh

a) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui peningkatan Kesehatan.

b) Memperdayakan Nagari dan kelompok masyarakat sebagai pelaku pembangunan dalam bidang sosial dan ekonomi.

- c) Menegakkan kehidupan beragama, beradat, dan berbudaya sebagai norma dan semangat.

## 2. Gambaran Umum Responden

### a. Karakteristik Informan

Dalam penelitian ini tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah melihat apakah modal yang dimiliki UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya mampu mengembangkan usaha yang dimilikinya. Untuk itu penulis melakukan wawancara kepada 17 pemilik UMKM yang ada di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya. Berikut beberapa karakteristik responden dalam penelitian ini:

**Tabel 4.2**

**Nama, Umur dan Pendidikan terakhir Informan**

No.	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir
1.	Afni Linda	39	Perempuan	SMA
2.	Asmaniar	43	Perempuan	S1
3.	Wenti Asmita	40	Perempuan	SMA
4.	Sri Hastuti	37	Perempuan	SMA
5.	Sri Sundari	28	Perempuan	SMA
6.	Refda Yanti	36	Perempuan	SMA
7.	Tutis	26	Perempuan	S1
8.	Wiwit Bachtiar	38	Perempuan	SMA
9.	Yuliza Apriyanti	35	Perempuan	SMA
10.	Susriyanti	31	Perempuan	S1
11.	Riza	33	Perempuan	SMA
12.	Syukri	40	Laki-laki	SMA
13.	Syafni	32	Perempuan	SMA
14.	Riri Enjani	37	Perempuan	SMA

15.	Tria Amelisa	56	Perempuan	SMA
16.	Sefni Erita	41	Perempuan	SMA
17.	Sri Danti	63	Perempuan	SMA

Sumber: *Wawancara Narasumber Bersangkutan, September 2022*

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa terdapat 17 informan yang menjadi objek penelitian dengan tingkat Pendidikan SMA 14 orang, dan 3 Sarja

#### **b. Jenis Usaha**

Jenis usaha yang peneliti dalam penelitian ini terbagi menjadi 2 jenis yaitu:

**Tabel 4.3**

#### **Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Usaha**

<b>Jenis Usaha</b>	<b>Frekuensi</b>
Makanan	16
Kerajinan	1
<b>Jumlah</b>	<b>17</b>

*Sumber: Data Koperindag, 2020*

Tabel di atas menunjukkan bahwa banyaknya responden yang memiliki jenis usaha makanan sebanyak 16 responden dan 1 responden memiliki usaha kerajinan.

## **B. Hasil Penelitian**

Berdasarkan jenis dan metode yang digunakan dalam penelitian ini yakni penelitian kualitatif lapangan, yang bertujuan untuk mendapatkan informasi yang ada di lapangan. Dalam rangka menemukan dan menjawab permasalahan serta pertanyaan dalam penelitian ini tentang Analisis Tingkat Kebutuhan Modal Pada UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya. Penulis melakukan pengumpulan data penelitian, melalui wawancara dengan subjek dan beberapa informan yang dapat memberikan informasi terkait dengan fokus permasalahan yang diteliti pada pemilik UMKM yang ada di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya.

Berdasarkan permasalahan dan pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan serta data yang telah dikumpulkan, maka dapat penulis deskripsikan hasil penelitian tersebut sebagai berikut:

### 1. Mengenai sumber modal awal dalam membangun UMKM

Modal suatu perusahaan adalah segala sesuatu yang bisa dilihat, disentuh, dan digunakan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. (Is, 2014).

**Tabel 4.4 Sumber Pengembangan Pembiayaan Usaha**

Sumber Pembiayaan	Frekuensi
Dana Sendiri	14 orang
Kredit Bank	3 orang
<b>Jumlah</b>	<b>17 orang</b>

*Sumber: Data olahan, 2022*

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya 3 responden yang mengatakan bahwa sumber modal awal dalam usaha yang dimiliki bersumber dari kredit bank. Setelah penulis telusuri lebih dalam lagi melalui wawancara, responden 1 mengatakan bahwa dia meminjam modal ke Lembaga perbankan dengan jaminan berupa sertifikat kebun. Hal ini diungkapkan oleh responden 1 pada wawancara 25 September 2022:

*“Sumber modal awal dalam mendirikan UMKM ini berasal dari dana bank, karena modal yang saya miliki tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan dalam membangun usaha ini jadi saya putuskan untuk meminjam uang ke bank dengan jaminan surat kebun yang saya miliki” (Wawancara 25 September 2022).*

Hal serupa juga dikatakan oleh responden 12:

*“modal awal usaha ini meminjam uang ke bank, karena kalau pakai uang sendiri itu tidak cukup tabungan juga tidak ada jadi ya setelah mikir dan mempertimbangkan memutuskan untuk meminjam uang ke*

*bank dengan jaminan surat BPKB motor yang saya miliki. Awalnya takut ya takut tidak bisa membayar angsuran tiap bulannya cuma mau gimana lagi dari pada tidak ada modal”*

Responden 13 mengatakan bahwa:

*“buat modal awal usaha saya ini saya meminjam uang ke bank soalnya kalau pakai uang sendiri atau tabungan yang saya miliki pribadi itu tidak cukup untuk membangun usaha ini jadi diputuskan saja untuk meminjam modal ke bank, tapi ya gitu saya pakai jaminan sertifikat rumah saya karena kalau tidak ada jaminan bank tidak mau meminjamkan uang sebenarnya saya bingung juga waktu ingin meminjam uang ke bank untuk membangun usaha ini saya takut juga kalau suatu saat nanti saya tiba-tiba tidak bisa membayar cicilan perbulannya rumah saya yang menjadi jaminannya disita oleh bank”*

(Wawancara 25 September 2022)

Dari jawaban yang telah diberikan oleh ketiga responden di atas dapat disimpulkan bahwa pemilik UMKM meminjam uang untuk modal usaha yang dimilikinya. Karena jika memakai uang pribadi atau dana sendiri itu tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan modal usahanya. Dan meminjam uang ke Lembaga perbankan pun memiliki syarat angunan yang dinilai cukup berat juga. Akan tetapi jika pemilik UMKM tidak meminjam uang untuk modal ke bank maka tidak dapat membuka usaha UMKM yang dimilikinya, sehingga pemilik UMKM memutuskan untuk meminjam modal ke bank.

Memiliki syarat angunan yang berat membuat para pemilik UMKM merasa terbebani. Bagaimana tidak jika pelaku UMKM tidak memiliki surat berharga yang bisa di jadikan jaminan untuk meminjam uang ke lembaga perbankan maka, proses peminjaman uang tidak bisa terjadi. Karena tidak ada yang bisa di jadikan jaminan oleh peUMKM ke lembaga perbankan. Tetapi jika pelaku UMKM tidak meminjam uang ke lembaga perbankan untuk modal maka usah yang di milikinya tidak bisa berjalan dan memproduksi. Ini juga merupakan salah satu masalah yang di

hadapi oleh pelaku UMKM dalam meminjam modal ke lembaga perbankan.

**2. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan wawancara kepada para pemilik UMKM sebanyak 17 orang di nagari sungai dareh Kabupaten Dharmasraya diperoleh sebagai berikut:

**Tabel 4.5 Modal Yang DiButuhkan Untuk Mendirikan UMKM**

No	Nama Produk	Modal
1.	Aneka Kue Kering Dan Keripik Afni	Modal Rp.5.550.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 5.000.000 - Bahan baku Rp. 550. 000
2.	Dapur Stick Uni Cindi	Modal Rp.5.000.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 3.300.000 - Bahan baku Rp. 1.500.000
3.	Kue Sapik Wenti	Modal Rp.5.700.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 5.700.000 - Bahan baku Rp. 1.000.000
4.	Bakery Sri	Modal Rp.15.000.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 10.000.000 - Bahan baku Rp.5.000.000
5.	Basreng	Modal Rp.3.726.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 2.000.000 - Bahan baku Rp. 1.726.000
6.	Serundeng Talas	Modal Rp.3.000.000 Digunakan untuk membeli: - Peralatan Rp. 2.400.000

		- Bahan baku Rp. 600.000
7.	Jinju Gallery	Modal Rp.10.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp.5.000.000 - Bahan baku Rp. 5.000.000
8.	Kiara Cakes Dan Cookies	Modal Rp.22.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 10.000.000 - Bahan baku Rp. 5.000.000 - Sewa Tempat Rp. 7.000.000
9.	Liza Cake	Modal Rp.15.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 10.000.000 - Bahan baku Rp. 5.000.000
10.	Kopi MM	Modal Rp.10.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 7.000.000 - Bahan baku Rp. 3.000.000
11.	Oci Royan	Modal Rp.3.500.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 3.000.000 - Bahan baku Rp. 5.00.000
12.	Keripik Arai Pinang Syukri	Modal Rp.4.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 2.400.000 - Bahan baku Rp. 4.000.000
13.	Keripik Pisang Mande	Modal Rp.5.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 3.000.000 - Bahan baku Rp. 2.000.000



14.	Keripik Pisang Coklat Riri	Modal Rp.5.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 3.000.000 - Bahan baku Rp. 2.000.000
15.	Aneka Kue Tradisional	Modal Rp.2.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 1.200.000 - Bahan baku Rp. 8.00.000
16.	Kanaya Cake	Modal Rp.15.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 10.000.000 - Bahan baku Rp. 5.000.000
17.	Gita Catering	Modal Rp.16.000.000 Digunakan untuk membeli - Peralatan Rp. 8.000.000 - Bahan baku Rp.8.000.000

Pada usaha aneka kue kering & keripik Afni berproduksi dua kali dalam seminggu. Dengan penjualan 30 sampai 50 toples kue kering perbulannya. 1 toples kue kering itu dijual dengan harga Rp.32.000. Penjualan yang didapat yaitu Rp. 1.600.000/bulannya.

Pada usaha dapur stick uni cindy berproduksi empat kali dalam seminggu. Dengan penjualan sebanyak 20 kg/ minggunya. Produk yang dijual yaitu 70 m stick keju dijual dengan harga Rp.10.000, ¼ kg stick keju dijual dengan harga Rp. 30.000, ½ kg atick keju dijual dengan harga Rp. 60.000, dan 1 kg stick keju dijual dengan harga Rp. 120. Penjualan sebanyak Rp.1.000.000- Rp.1.500.000 per minggunya.

Pada usaha basreng berproduksi sebanyak 2 kali dalam seminggu. Dengan penjualan 10 kg/ minggunya. 1 kg basreng dijual seharag Rp. 35.000. Penjualan sebanyak Rp.1.400.000/ bulannya.

Pada usaha bakery sri memproduksi setiap hari dengan penjualan sebanyak 20-30 cupcake setiap harinya belum lagi ditambah kue lainnya seperti kue ulang tahun dan brownies bisa menjual 10 sampai 20 loyang perminggu. Dengan penjualan sekitar 3.000.000- 5.000.000 per bulannya.

Pada usaha serundeng talas itu memproduksi sebanyak dua kali dalam seminggu. Dengan penjualan 12 kg/ minggunya. 1 kg serundeng talas dijual dengan harga Rp.100.000. Dengan penjualan sekitar Rp.4.800.000.

Pada usaha kerajinan jinju gallery itu memproduksi jika ada pesanan. Karena usaha ini berupa kerajinan tangan seperti buket bunga dan hantaran. Penjualan sekitar 1.000.000 per bulannya tergantung banyak atau tidaknya pesanan.

Pada usaha kiara cakes & cookies memproduksi tiga kali dalam satu minggu. Menjual 5 sampai 10 kue ulang tahun setiap minggunya. Dimulai dari harga Rp. 45.000 sampai Rp.100.000. Dengan penjualan sekitar 2.000.000 sampai 4.000.000 setiap bulannya.

Pada usaha liza cake memproduksi tiga kali dalam seminggu menjual sebanyak 5 loyang kue dalam satu minggu. Harga kue yang dijual di mulai dari harga Rp. 45.000-Rp.70.000. Dengan penjualan sebanyak 1.400.0000.

Pada usaha kopi MM memproduksi sebanyak tiga kali dalam satu minggu. Dengan penjualan 15 sampai 20 kg kopi per minggunya dengan harga Rp.40.000 1 kg kopi. Dengan penjualan sebanyak Rp.2.400.0000 sampai Rp. 3.200.000 per bulan.

Pada usaha keripik arai pinang memproduksi sebanyak dua kali dalam satu minggu dengan penjualan 5 kg setiap minggunya. 1 kg keripik arai pinang dijual dengan harga Rp. 56.000, dengan penjualan sebanyak Rp.1.120/ bulannya.

Pada usaha keripik pisang mande berproduksi dua kali dalam seminggu. Dengan penjualan sebanyak 16 kg keripik pisang dalam seminggu. 1 kg keripik pisang dijual dengan harga Rp.100.000, dengan penjualan Rp.6.400.000/bulannya.

Pada usaha keripik pisang coklat riri berproduksi sebanyak dua kali dalam seminggu. Dengan penjualan 10 kg per minggu. 1 kg keripik pisang dijual dengan harga Rp. 110.000. Dengan penjualan sekitar Rp. 4.400setiap bulannya.

Pada usaha aneka kue tradisional tri berproduksi setiap harinya. Dengan menjual 50 buah lapek setiap harinya dengan harga Rp. 5.000 per kotaknya. Satu kotak berisi 4 lapek, dengan penjualan Rp.1.000.000 per bulannya.

Pada usaha kanaya cake berproduksi sebanyak tiga kali dalam seminggu. Dengan penjualan sebanyak 5 sampai 10 loyang kue per minggunya. Satu Loyang kue dijual dengan harga Rp. 40.000. Dengan penjualan sekitar Rp.1.600.000 per bulan.

Pada usaha gita catering itu berproduksi tergantung kepada pesanan. Dalam seminggu itu bisa tiga kali produksi atau lebih jika banyak pesanan dalam satu kali produksi itu biasanya untuk 30 sampai 50 porsi atau lebih. Dengan penjualan sekitar Rp.5.000.000-Rp. 7.000.000 setiap bulannya.

Para pemilik UMKM juga mengatakan bahwa jika ada pesanan tambahan mereka memakai uang pribadi untuk modal tambahan.

### 3. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Tabel 4.6 Kendala Pengajuan Kredit**

<b>Kendala pengajuan kredit</b>	<b>Frekuensi</b>
Syarat agunan kredit yang berat	4 orang
Suku bunga yang tinggi	7 orang

Takut tidak bisa membayar cicilan	6 orang
<b>Jumlah</b>	<b>17 orang</b>

*Sumber: Data olahan, 2022*

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya 4 orang responden yang mengatakan tidak mau mengajukan penambahan modal kepada bank dikarenakan agunan yang berat. Setelah penulis telusuri lebih dalam melalui wawancara, responden 6 mengatakan bahwa dia pernah mengajukan pembiayaan namun, bank meminta agunan berupa sertifikat kebun, sementara kebun itu merupakan salah satu mata pencahariannya. Responden takut jika cicilan tidak terbayar kebun itu akan ditarik bank. Oleh karena itu responden tidak jadi mengajukan penambahan modal karena persyaratan yang dianggap berat.

Responden 12 juga mengatakan bahwa:

*“kendalanya ya itu kalau meminjam uang ke bank itu harus ada jaminannya seperti sertifikat tanah, sertifikat sawah, sertifikat kebun atau BPKB motor gitu jadi jika tidak ada jaminan yang diberikan itu bank tidak mau meminjamkan uang. Kalo harus ada jaminan gitu kan susah juga ya takutnya nanti kalau kita gak bisa bayar ya sertifikat yang kita jadikan jaminan tadi menjadi punya bank atau di sita gitu”* (pertanyaan nomor 7 pada responden 12).

Hal yang sama juga diungkapkan oleh responden 13:

*“susah kalo meminjam ke bank gitu, kita harus ngasih jaminan berupa surat-surat berharga gitu kaya surat rumah, kebun, sertifikat tanah jadi menurut saya itu syaratnya cukup berat buat mengajukan peminjaman ke bank”*

(terdapat pada pertanyaan nomor 7 pada responden 13).

#### **4. Apakah ada dari pemilik UMKM meminjam modal ke lembaga keuangan syariah?**

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti lakukan kepada 17 responden, mengenai adakah perolehan peminjaman modal ke lembaga

keuangan syariah. 17 responden mengatakan tidak ada, seperti yang diungkapkan oleh wenti asmita mengatakan:

*“tidak ada niatan sih buat meminjam ke Lembaga perbankan syariah, karena menurut saya mau yang syariah atau konvensional itu sama sama susah dalam proses peminjamannya”* (Wawancara pada, 19 November 2022 pada pertanyaan nomor 8)

Selain itu Riza juga mengatakan bahwa:

*“tidak ada rencana sih ya buat pinjam modal ke Lembaga syariah takut tidak bisa bayar cicilannya juga kan walaupun syariah harus tetap bayar cicilan perbulannya juga”*.

Jadi dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada responden mengenai apakah ada kemungkinan memperoleh modal dari Lembaga perbankan syariah 17 responden mengatakan tidak ada kemungkinan untuk meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah. Karena dari jawaban yang responden berikan itu menyebutkan bahwa takut tetap tidak bisa membayar cicilan setiap bulannya.

##### **5. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?**

Berbagai cara yang dilakukan para pemilik UMKM agar usaha mereka tetap maju dan berkembang diantaranya yaitu:

- a. 3 dari 17 responden mencoba membuat kue dengan rasa yang unik dan jarang ditemui.
- b. 12 dari 17 responden mencoba menjual secara online produk usaha yang mereka milik.
- c. 2 dari 17 responden hanya mempromosikan menggunakan media sosial yang ada

##### **6. Apakah UMKM pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?**

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada para pemilik UMKM yang ada di nagari sungai dareh sebanyak 17 UMKM yang ada hanya 2 UMKM yang mendapatkan bantuan dari pemerintah

yaitu asmaniar selaku pemilik UMKM Stick Uni Cindy dan UMKM basreng milik Sri Sundari. Bantuan yang diberikan itu berupa:

- a. Pemberian plastik kemasan, stiker merek dan banner untuk ubi ungu produk lokal. Pemberian ini dari Dinas Pangan Kabupaten Dharmasraya.
- b. Pemberian plastik, dan stiker untuk stick keju dari Dinas Koperindag.
- c. Bantuan BLT untuk UMKM berupa uang senilai Rp.1.200.000

**7. Apakah harapan pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM ini terus berkembang?**

- a. Para pemilik UMKM berharap agar pemerintah lebih memperhatikan lagi UMKM yang ada di nagari ini.
- b. Para pemilik UMKM berharap agar pemerintah memberikan bantuan berupa modal kepada UMKM yang ada.
- c. Pemerintah juga ikut andil dalam mempromosikan produk UMKM yang ada.

**C. Pembahasan**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dijelaskan di atas maka dapat mengetahui hasil analisa yang dijelaskan sebagai berikut:

**1. Modal pengembangan usaha**

Dalam mengembangkan suatu usaha diperlukan modal yang dapat memperluas kegiatan usaha. Sumber pembiayaan bisa bersumber dari mana saja mulai dari dana sendiri, peminjaman mitra usaha, pinjaman keluarga, pinjaman teman, koperasi, kredit bank dan lainnya. (Pontoh, 2021, p. 104).

Kebutuhan modal memang besar pengaruhnya terhadap proses pengembangan usaha karena dengan adanya modal yang cukup besar

maka tentu saja akan berpengaruh kepada tingkat produksi yang dihasilkan oleh pengusaha UMKM.

Dari hasil wawancara dengan responden dapat dapat disimpulkan 14 dari 17 responden membangun usaha yang mereka miliki dengan dana sendiri. Dan 3 dari 17 responden membangun usaha yang dimiliki dengan modal yang dipinjam ke Lembaga perbankan.

Modal sendiri pada dasarnya modal yang berasal dari pemilik usaha dan tertanam pada waktu yang tidak dapat ditentukan. Penggunaan modal sendiri sangat jauh dari resiko kerugian, hal ini perusahaan tidak dibebankan dengan sejumlah utang yang menjadi tanggung jawab perusahaan untuk membayarnya. Dalam menggunakan modal sendiri, mengandung kelebihan dan kekurangan yang dihadapi. Salah satu kelebihan dalam menggunakan modal sendiri adalah jauh dari resiko kerugian karena tidak ada biaya kredit dan bunga yang menjadi tanggung jawab perusahaan, tidak tergantung dari pihak lain, dan tidak ada keharusan untuk mengembalikan modal.

Namun selain kelebihan yang telah disebutkan di atas, ada beberapa kelemahan dari modal sendiri yaitu jumlah yang dibutuhkan sangat terbatas jika dibandingkan dengan menggunakan utang dari luar, kurangnya motivasi kerja karena tidak ada beban yang ditanggung oleh usaha. Hal ini akan mempengaruhi pendapatan usaha yang akan diperoleh dalam setiap periode tertentu. Peningkatan modal sendiri akan mempengaruhi tingkat pendapatan hasil usaha di sektor UMKM.

Semakin tinggi modal sendiri yang digunakan untuk keperluan investasi maka pendapatan yang diperoleh akan semakin besar juga dari hasil investasi yang dilakukan. Begitupun sebaliknya, jika modal sendiri jumlahnya relative sedikit maka pendapatan usaha yang akan diperoleh akan semakin sedikit pula sehingga *return* dari hasil investasi yang dilakukan akan rendah pula. (Riawan, 2018).

Di nagari sungai dareh sendiri UMKM yang menjalankan usahanya dengan modal sendiri jauh lebih berkembang dan maju dari UMKM yang modalnya meminjam ke Lembaga perbankan. Seperti usaha yang stick keju uni cindy itu bisa memperoleh keuntungan dari Rp. 1.000.000 sampai Rp. 1.500.000 per minggunya. Usaha Bakery sri juga memperoleh keuntungan yang besar yaitu Rp. 5.000.000 setiap bulannya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Saragih & Nasution (2015) bahwa modal sendiri berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan usaha pada sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Besaran sumber pembiayaan pengembangan usaha menentukan kemana UMKM akan berkembang dan bertumbuh. Hal ini penting mengingat prospek UMKM begitu menjanjikan. Sehingga perlu diketahui harapan besaran pinjaman modal yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha.

## **2. Kredit Perbankan**

Dalam dunia usaha, sumber permodalan yang digunakan untuk keperluan operasional tidak terlepas dari pemanfaatan modal asing atau kredit. Kasmiar (2013) mendefinisikan kredit sebagai pemberian modal yang disediakan oleh bank yang didasarkan atas kesepakatan antara pihak pemberi modal dengan penerima modal dalam hal pengembalian uang pinjam pada jangka waktu tertentu atau dalam bentuk bagi hasil. Sedangkan menurut Umam (2016) kredit merupakan proses pinjam meminjam yang dilakukan berdasarkan sistem syariah.

Sesuai dengan tujuan program yang telah ditetapkan dalam pengembangan UMKM, maka haruslah disesuaikan dengan prinsip pokok yang menjadi pedoman. Prinsip tersebut adalah dengan diberikan program bantuan Kredit Perbankan kepada UMKM yang



memerlukan bantuan pinjaman kredit, dengan mengajukan permohonan kredit kepada Bank. (Pontoh, 2021)

Dari 17 responden yang penulis teliti terdapat 3 responden menyatakan meminjam modal ke Lembaga Perbankan. Terkait dengan kendala yang dialami oleh UMKM ketika mengajukan pinjaman ke pihak perbankan didapatkan sebanyak 7 responden berpendapat kendala pengajuan kredit untuk pengembangan usaha disebabkan oleh suku bunga yang tinggi, sedangkan 5 responden mengatakan disebabkan oleh syarat agunan kredit yang berat. Dan 5 responden lainnya menyatakan takut tidak bisa membayar cicilan menjadi penyebab kendala dalam pengajuan kredit.

Tetapi selain karena alasan yang telah disebutkan di atas meminjam modal ke Lembaga perbankan mempunyai keuntungan yaitu meningkatnya motivasi kerja dan selalu memanfaatkan waktu yang ada untuk selalu bekerja. Sujarweni & Utami (2015) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa penggunaan modal usaha yang bersumber dari KUR dapat meningkatkan kinerja pada usaha di sektor UMKM. Hal ini terjadi sebagai akibat dari penggunaan modal pinjaman yang mengandung resiko terhadap nilai bunga dan besaran angsuran yang disetor setiap bulannya. Dengan entitas kerja yang selalu ditingkatkan maka pendapatan usaha yang diperolehnya selalu meningkat. (Riawan, 2018).

Namun meminjam modal ke Lembaga perbankan juga mempunyai kekurangan, diantaranya yaitu:

- a. Bank akan semakin kaya dan penerima pinjaman akan semakin miskin apabila tidak bisa melunasi hutang.
- b. Pihak bank dapat melakukan Tindakan paksa seperti menyita aset atau bahkan mengambil paksa apabila peminjam tidak segera membayar pinjaman.
- c. Apabila peminjam tidak sampai membayar lunas hutangnya maka bank akan menyita kepemilikan perusahaan tunggal atau mitra

yang bekerja sama dengan peminjam yang ikut menandatangani kontrak kredit.

### 3. Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah dengan prinsip syariah merupakan alternatif positif bagi sebagian masyarakat karena prinsip agama atau kepercayaan tidak bersedia memanfaatkan jasa-jasa bank atau Lembaga konvensional yang memiliki prinsip sistem bunga yang dianggap merupakan pelanggaran terhadap syariah agama islam karena tidak sesuai dengan konsep islam yaitu perjanjian atau akad yang tidak mengandung *gharar* (ketidakjelasan), *maisir* (perjudian), dan *riba* (bunga uang) (Budiono, 2017).

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Lembaga keuangan baik itu Bank maupun koperasi simpan pinjam, selama ini hanya menggantungkan keuntungan dari bunga. Bank manapun menetapkan suku bunganya misalnya sebuah perbankan menetapkan 10% jika seseorang peminjam menerima 100 juta rupiah maka harus mengembalikan 110 juta rupiah dalam satu tahun. Jumlah 10 juta ini yang dianggap riba dalam islam. Larangan riba dapat dilihat dari ayat berikut ini:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً  
وَ اتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat-ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (Q.S Ali Imran : 130).

Pada ayat lainnya Allah berfirman:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ  
مُّؤْمِنِيْنَ ﴿١٣١﴾ فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦؕ وَاِنْ  
تُبْتِغُوْا فَلَکُمْ رُءُوْسُ اَمْوَالِکُمْ لَا تَظْلُمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ ﴿١٣٢﴾

*“Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa-sisa (dari berbagai jenis) riba jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya.” (Q.S. Al Baqarah: 278-279).*

Kedua ayat di atas melarang keras pinjam meminjam uang berdasarkan sistem riba, atau penambahan di luar hutang pokok. Idealnya segala transaksi yang tidak diperbolehkan dalam islam tidak dilakukan dalam sistem perbankan. Bunga adalah salah satu sumber pemasukan utama dari perbankan, dan bunga dalam kredit hukumnya haram. Tetapi bagaimana kalau dalam sebuah bank menghapus bunga dari sistem operasionalnya, dari manakah memperoleh penghasilan selain dari cara tersebut.

Islam menawarkan sistem bagi hasil yang salah satunya disebut dengan mudharabah yaitu akad pembagian keuntungan yang dilakukan antara pemberi modal dan penerima modal untuk usaha, dan pembagian dilakukan berdasarkan keuntungan usaha. Mudharabah secara Bahasa artinya adalah kerja sama, dalam hal ini adalah kerja sama permodalan. (Muheramtohad, 2017).

Lembaga keuangan syariah dapat menjadi Lembaga keuangan yang memiliki fungsi untuk melakukan pemberdayaan. Pemberdayaan, merupakan istilah khas dalam dunia NGO (No Government Organization) atau dikenal dengan LSM. Yang secara sederhana didefinisikan dengan penguatan potensi manusia, baik individu maupun masyarakat, agar memperoleh inisiatif dan kendali besar terhadap bidang kehidupan mereka sendiri, dalam pemberdayaan hal ini adalah UMKM. (Muheramtohad, 2017).

Karena minimnya pengetahuan tentang perbedaan Lembaga keuangan syariah dan Lembaga keuangan konvensional di masyarakat di nagari sungai dareh membuat mereka tidak ingin meminjam modal

ke Lembaga keuangan syariah karena mereka beranggapan kalau Lembaga keuangan syariah sama dengan Lembaga keuangan konvensional pada umumnya. Hal itu membuat responden yang peneliti lakukan wawancara mengatakan alasan tidak meminjam modal ke Lembaga keuangan syariah dikarenakan menurutnya mau Lembaga perbankan syariah atau konvensional itu sama. Oleh karena itu 17 responden yang peneliti lakukan penelitian mengatakan tidak ada yang meminjam ke Lembaga keuangan syariah.

Minimnya pengetahuan tentang perbedaan Lembaga keuangan syariah dan Lembaga keuangan konvensional pada pemilik UMKM yang ada di nagari sungai daerah kabupaten Dharmasraya ini membuat pemilik UMKM untuk enggan meminjam modal ke Lembaga keuangan syariah.

#### **4. Inovasi Yang Dilakukan Agar Tetap Berkembang**

Menurut prakosa inovasi adalah suatu mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Oleh sebab itu dituntut untuk mampu menciptakan pemikiran-pemikiran baru, gagasan-gagasan baru dengan menawarkan produk yang inovatif serta peningkatan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan. Dua konsep keinovasian adalah pikiran tentang keterbukaan untuk gagasan baru sebagai aspek budaya perusahaan, sedangkan kapasitas untuk berinovasi adalah kemampuan perusahaan untuk menggunakan atau menerapkan gagasan, proses atau produk baru secara berhasil. (Prakoso, 2005).

Membuat kue kering dengan rasa yang unik adalah satu cara yang dilakukan oleh para pemilik usaha kue kering di nagari sungai daerah kabupaten dharmasraya. Membuat kue dengan rasa yang jarang ditemui menjadi salah satu daya tarik tersendiri bagi usaha kue kering. Itu merupakan salah satu inovasi dan kreativitas yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap maju dan berkembang.

Teknologi informasi digunakan untuk membantu menyelesaikan pekerjaan. Teknologi Informasi yang canggih pada saat sekarang dapat mempermudah segala urusan yang dilakukan. E-commerce adalah salah satu cara yang dilakukan oleh pemilik UMKM di nagari sungai dareh agar usaha yang dimiliki jauh lebih berkembang dan maju. Dengan adanya E-commerce mempermudah proses jual beli pada saat sekarang. Karena pembeli dan penjual tidak harus bertemu dulu untuk melakukan proses jual beli. (Avriyanti, 2022).

Selain E-commerce mempromosikan dengan media sosial juga dilakukan oleh para pelaku UMKM pada saat sekarang. Pelaku UMKM memanfaatkan sosial media untuk melakukan promosi produk yang dimiliki.

Dari 17 responden yang penulis teliti rata-rata menyatakan bahwa mereka memanfaatkan sosial media untuk promosi produk yang mereka miliki. Responden juga menyatakan bahwa menjual produk yang mereka miliki dengan memanfaatkan media sosial yang ada saat ini. 17 responden juga mengatakan bahwa mereka melakukan ecommerce pada saat sekarang, agar mempermudah mereka dalam melakukan transaksi jual beli. Selain mempermudah dalam transaksi jual beli ecommerce juga menghemat biaya promosi yang dilakukan.

Selain dengan memanfaatkan teknologi dan pemanfaatan sosial media mengikuti bimtek juga merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan agar usaha yang dimiliki maju dan berkembang. Dengan mengikuti bimbel para pelaku UMKM akan menambah wawasan serta ilmu pengetahuan di bidang pengembangan usaha.

Hasil penelitian yang penulis lakukan di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya juga sejalan atau mendukung penelitian Srihantuti Paramata dan Regina Pontoh Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gorontalo dengan judul Analisis Tingkat Kebutuhan

Modal Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. Hasil yang didapat dalam penelitiannya yaitu modal pengembangan usaha, kredit perbankan, Lembaga keuangan syariah, dan inovasi yang dilakukan agar tetap berkembang.

Maka dapat ditarik kesimpulan hasil penelitian penulis memiliki kemiripan dengan peneliti sebelumnya walaupun tidak persis sama hasilnya. Penulis melakukan penelitian di tempat yang berbeda, tetapi sama meneliti tentang analisis tingkat kebutuhan modal pada UMKM. Jadi dapat dikatakan hasil penelitian penulis sejalan atau mendukung yang terdahulu.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan, sehingga peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa sumber modal yang digunakan pelaku UMKM bersumber dari dana sendiri. Hal ini dikarenakan adanya kendala yang dialami pelaku UMKM dalam peminjaman modal ke Lembaga perbankan. Hal itu berupa sulitnya syarat peminjaman dalam pengajuan dan tingginya suku bunga yang harus dibayarkan itu menjadi alasan utama pelaku UMKM tidak meminjam dana ke Lembaga perbankan. Dan kemungkinan untuk meminjam modal ke Lembaga keuangan syariah pun tidak ada karena para pemilik UMKM mengatakan takut tidak bisa membayar cicilannya juga jika harus meminjam ke Lembaga keuangan syariah maupun konvensional. Pelaku UMKM juga melakukan inovasi berupa penjualan yang berbasis online dengan menggunakan media sosial seperti Instagram dan facebook. Kemudian promosi juga dilakukan dari mulut ke mulut dan pelaku UMKM juga mempromosikan produk yang mereka miliki di festival yang diadakan di daerah setempat.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat di ajukan saran saran sebagai berikut:

1. Pihak perbankan seharusnya mempermudah pelaku UMKM dalam peminjaman modal yang mereka lakukan agar usaha yang mereka jalani maju dan berkembang.
2. Pemerintah setempat juga harus membantu pelaku UMKM dalam memberikan bantuan baik berupa penambahan modal, pemberian banner dan lainnya.
3. Seharusnya pihak perbankan membantu pengusaha UMKM untuk pengembangan usahanya, sehingga dapat tercipta banyak lapangan kerja yang mampu menyerap banyak tenaga kerja.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Alansori, A. (2020). *Kontribusi UMKM terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Amirullah. (2015). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Andriani, S. (2008). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penyaluran Kredit Mikro, Kecil Dan Menengah (MKM) Di Indonesia. *Ekonomi Manajemen*.
- Aliman, L. (2017). Perlindungan Hukum UMKM Dari Eksploitasi Ekonomi Dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Rechts Vinding*.
- Atin, T. D. N. (2018). Pengaruh Efektivitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Peningkatan Profit Usaha Mikro (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Purwomartanti Kalasan Sleman Yogyakarta). Universitas Negeri Yogyakarta
- Avriyanti, S. (2022). Pengaruh Inovasi Produk dan Teknologi Informasi Terhadap Perkembangan Usaha (Studi Pada UMKM Bidang Kuliner di Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*
- Budiono, A (2017). Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Low and Justice*, 57
- Data Koperindag. 2020. Kabupaten Dharmasraya
- Dewi, P. E. D. M. & Martadinata, P.H (2018). Akuntansi Koperasi dan UMKM. Istiqlal Publishing Group
- Dewi Anggraini, S.H. (2013) Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI). *Jurnal Ekonomi Keuangan*, 110
- Fatimah, Darna. (2011). Peran Koperasi Dalam Mendukung Permodalan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*
- Hamdani. (2020). *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Hanafi, M. M (2016). Dasar Manajemen Keuangan edisi 2. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Pertahanan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*
- Indonesia, B. (2012). Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Bank Indonesia*.



- Irmawati. (2011). Pemanfaatan Ecommerce Dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Orasi Bisnis*
- Is, F. (2014). Pengaruh Modal Fisik, Modal Finansial, dan Modal Intelektual terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Food and Beverages Yang Terdaftar di BEI tahun 2009 S.D 2013). *Jurnal Ekonomi*.
- Lexy, M. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Listyaningsih, E., & Alansari, A. (2020). *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: Andi.
- Muherantohadi, S. (2017). Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia. *Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 69
- Nurul Ichasan Hasan, M. (2014). Pengantar Perbankan. Jakarta: Gaung Persada Press Group
- Pontoh, s. p. (2021). analisis tingkat kebutuhan modal bagi usaha menganalisis tingkat kebutuhan modal bagi usaha kecil dan menengah (umkm) di kecamatan limboto kabupaten gorontalo. *ekonomi pembangunan*, 98.
- Prakoso, B. (2005). Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi Dan Organisasi Pembelajaran Terhadap Kinerja Perusahaan Untuk Mencapai Keunggulan Bersama. *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*.
- Riawan, W. K. (2018). Pengaruh Modal Usaha Sendiri Dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM di Desa Pelatihan Kidul Kec. Siman). *Jurnal Akuntansi dan Pajak*
- RPJM Nagari Sungai Dareh. 2022
- Seputra, A. (2020). *Konstruksi Cost and Benefit pada UMKM Batik di Jawa Tengah*. Surabaya: Pena Persada.
- Srihantuti Paramata, R. P. (2021). Analisis Tingkat Kebutuhan Modal Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. *Perencanaan dan Pengembangan Ekonomi*, 104.
- Suci, Yuli Rahmini. (2017). Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*
- Suci, Y. R. (2019). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ekonomi*
- Sudati Nur Sarfiah, H. E. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet
- Sujarweni, V. W. & Utami, L. R. (2015). Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) terhadap kinerja UMKM (Studi Kasus di Daerah Istimewa Yogyakarta). *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*
- Tambun, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Indonesia, Isu Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Umam, K. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta. PT Raja Grafindo

# **LAMPIRAN**

### **Lampiran Pertanyaan Penelitian**

1. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?
2. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?
3. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?
4. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?
5. Apakah bapak / ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga Perbankan Syariah?
6. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?
7. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?
8. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Afni Linda (responden 1)  
Merek Dagang : Aneka Kue Kering & Keripik Afni  
Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumusalam warahmatullahi wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktunya ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *Iya boleh silahkan*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal awal itu dari dana pribadi*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *modalnya itu kurang lebih 5 jutaanlah*

5. Apakah modal 5jt itu sudah termasuk biaya sewa tempat dan alat alat lainnya?

**Jawaban :** *kalau tempat itu tidak menyewa karena punya sendiri, seperti oven itu sudah ada sebelum usaha ini dibuka*

6. Apakah modal sendiri mampu memenuhi kebutuhan produksi UMKM?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *kendalanya itu suku bunga yang tinggi sih*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga Perbankan Syariah?

**Jawaban :** *sejauh ini belum ada niat sih*

9. Inovasi apa yang ibu lakukan agar UMKM ini tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *saya mencoba membuat kue kering dengan rasa yang unik dan jarang ditemui*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak pernah*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapan saya yaitu agar pemerintah lebih memperhatikan lagi UMKM yang ada*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Asmaniar (responden 2)

Merek Dagang : Dapur Stick Uni Cindy

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Boleh saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 4.000.000*

5. Apakah modal 4jt ini sudah termasuk buat sewa tempat dan alat lainnya?

**Jawaban :** *kalau tempat itu tidak menyewa karena di rumah sendiri tambahan cuma buat beli mesin pres plastik*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *takut tidak bisa membayar cicilan perbulannya kalau minjam ke bank*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *menjual produk secara online*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *pernah*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah bisa memberi bantuan kepada UMKM yang ada agar bisa tetap berproduksi*



## **Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara**

Nama : Wenti Asmita (responden 3)

Merek Dagang : Kue Sapik Wenti

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumualaikum warahmatullahi wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *Boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *uang pribadi*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 6.200.000 kurang lebih*

5. Apakah modal 6.200.000 sudah termasuk biaya sewa tempat dan lainnya?

**Jawaban :** *kalau tempat itu tidak menyewa karena menjualnya di rumah sendiri*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya besar kalau minjam ke Bank*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak karena menurut saya mau yang syariah atau yang biasa itu sama sama susah dalam proses meminjamnya*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *inovasi yang dilakukan yaitu jualan secara online*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

Jawaban : *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapanya semoga pemerintah memberikan bantuan*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Sri Hastuti (responden 4)

Merek Dagang : Bakery Sri

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *waalaikumusalam warahmatullahi wabaraktuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 15.000.000*

5. Apakah modal 15jt itu sudah termasuk sewa tempat dan alat lainnya?

**Jawaban :** *kalau tempat itu tidak menyewa kebetulan buka di rumah kalau alat alat iya 15jt itu sudah termasuk alat*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya besar*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *mencoba mempromosikan usaha saya dengan media sosial*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *ya harapannya semoga pemerintah bisa memberi bantuan*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Sri Sundari (responden 5)

Merek Dagang : Basreng

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Waalaiikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu kakak sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 5.200.000*

5. Apakah Rp. 5.200.000 itu sudah termasuk biaya sewa tempat dan alat alat?

**Jawaban :** *kalau alat udah ya kalau tempat kebetulan kita buka warungnya di depan rumah jadi tidak ada biaya sewa*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *sejauh ini sih emang modal sendiri ya, cukuplah*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *takut tidak bisa bayar cicilannya*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *inovasinya itu coba menjual secara online ya pesan antar gitu*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *pernah*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah memberi bantuan lagi tidak hanya sekali saja*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Refda Yanti (responden 6)

Merek Dagang : Serundeng Talas

Pertanyaan

1. Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 3.000.000*

5. Apakah modal Rp. 3.000.000 itu sudah termasuk biaya buat sewa tempat?

**Jawaban :** *tidak, karena tempat punya sendiri*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *harus ada jaminan seperti surat tanah kebun dan lainnya*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *mencoba berjualan secara online dengan memanfaatkan sosial media seperti facebook sebagai promosi*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah lebih memperhatikan UMKM yang ada*



## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Tutis (responden 7)

Merek Dagang : Jinju Gallery

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

**Jawaban :** *Walaikumussalam Warahmatullahi Wabaraktuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk melakukan wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *kira kira kalau semuanya di totalkan 10jt lah*

5. Apakah 10 jt itu sudah termasuk biaya sewa tempat?

**Jawaban :** *tidak kita tidak menyewa tempat karena di rumah sendiri*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :**

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *takut tidak bisa bayar soalnya kaya aksesoris ginikan orderannya tidak menentu*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *inovasinya yaitu menggunakan sosial media sebagai lapak untuk berjualan dan promosi ya terus juga sering ikut event-event gitu*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapannya semoga banyak bantuan yang dapat diterima oleh umkm sehingga bisa membantu umkm yang ada*

## **Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara**

Nama : Wiwit Bachtiar (responden 8)  
Merek Dagang : Kiara Cakes & Cookies  
Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Waalaiikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 21.000.000*

5. Apakah modal Rp. 21.000.000 itu sudah termasuk biaya sewa tempat?

**Jawaban :** *sudah biaya sewa tempatnya itu Rp.7.000.000/tahun*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya besar*

8. Apakah ibu ada rencana ingin meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *menjual secara online*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah bisa memberi bantuan kepada UMKM di nagari ini dan ikut adil dalam mempromosikan produk UMKM yg ada*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Yuliza Apriyanti (responden 9)

Merek Dagang : Liza Cake

Pertanyaan

1. **Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk melakukan wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *meminjam ke bank*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *kira kira 15 jt lah*

5. Apakah modal 15 jt itu sudah termasuk biaya sewa tempat dan lain lain?

**Jawaban :** *kalau buat biaya sewa itu tidak ada ya soalnya ruko tempat kita jualan itu kebetulan punya sendiri jadi tidak menyewa*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *tidak, makanya saya meminjam uang buat modal ke bank*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *sebenarnya takut tidak bisa bayar tapi mau gimana lagi harus tetap minjam biar ada uang buat modal*

8. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *berjualan online sih*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapannya ya semoga pemerintah bisa memberikan bantuan kepada umkm disini*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Susriyanti (responden 10)

Merek Dagang : Kopi MM

Pertanyaan

1. Assalamualikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk melakukan wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *10.000.000*

5. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

6. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya besar*

7. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *memanfaatkan teknologi untuk berjualan dan promosi*

8. Apakah dari ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

10. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah bisa memberi bantuan berupa modal atau pemberian logo kepada umkm yang ada*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Riza (responden 11)

Merek Dagang : Oci Royan

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal pribadi*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 3.500.000*

5. Apakah modal Rp. 3.500.000 sudah termasuk sewa tempat dan lain lain?

**Jawaban :** *kalau soal tempat itu kita jualan dirumah jadi tidak ada biaya tambahan sewa*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya besar*

8. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak, karena saya takut tidak bisa membayarnya juga*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *palingan cuma promosi melalui media sosial*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*



11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapannya semoga bisa dikasih bantuan oleh pemerintah untuk umkm saya ini*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Syukri (responden 12)  
Merek Dagang : Keripik Arai Pinang Syukri  
Pertanyaan

1) Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuhh

**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2) Bolehkah saya meminta waktu bapak sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3) Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *minjam ke bank*

4) Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *4.000.000*

5) Apakah modal 4jt itu sudah termasuk buat sewa tempat dan lain lain?

**Jawaban :** *kalau tempat itu di rumah sendiri*

6) Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

7) **Jawaban :** *tidak, makanya saya pinjam uang ke bank untuk modal usaha saya*

8) Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *kendalanya itu harus ada jaminannya seperti sertifikat tanah atau BPKB motor gitu*

9) Apakah bapak ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

10) Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *sedang mencoba berjualan secara online*

11) Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

12) Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga usaha saya ini bisa mendapatkan bantuan dari pemerintah*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Syafni T (responden 13)  
Merek Dagang : Keripik Pisang Mande  
Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *minjam ke bank*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *5.000.000*

5. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *tidak makanya saya meminjam ke bank*

6. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *kendalanya yaitu kalau meminjam ke bank harus ada jaminan seperti sertifikat tanah, kebun, sawah.*

7. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

8. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *membuat keripik pisang dengan berbagai varian seperti coklat misalnya, terus kemasannya juga di buat yang lebih modern*

9. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

10. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *harapannya yaitu agar pemerintah mendukung umkm yang ada di daerah ini biar bisa terus berproduksi*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Riri Enjani (responden 14)  
Merek Dagang : Keripik Pisang Coklat Riri  
Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh?  
**Jawaban :** *Walaikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*
2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?  
**Jawaban :** *boleh*
3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?  
**Jawaban :** *modal sendiri*
4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?  
**Jawaban :** **Rp. 5.000.000**
5. Apakah modal Rp. 5.000.000 itu sudah termasuk penyewaan tempat dan alat alat lainnya?  
**Jawaban :** *belum, karena kalau tempat itu kita di rumah sendiri jadi tidak menyewa dan alat pun menggunakan alat seadanya*
6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?  
**Jawaban :** *mampu*
7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?  
**Jawaban :** *kalau meminjam ke bank itu harus ada jaminannya kalau minjam ke rentenir gitu bunganya terlalu besar*
8. Apakah ibu ada rencana meminjam ke Lembaga perbankan syariah?  
**Jawaban :** *tidak*
9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?  
**Jawaban :** *melakukan promosi menggunakan sosial media*
10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?  
**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah bisa memberi bantuan kepada umkm*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Tria Amelisa (responden 15)  
Merek Dagang : Aneka Kue Tradisional Tria  
Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Walaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 2.000.000 kurang lebih*

5. Apakah 3.000.000 itu sudah termasuk biaya buat sewa tempat dan lain lain?

**Jawaban :** *tidak ada biaya sewa tempat karena kebetulan saya jualannya di warung kantor suami saya*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *takut tidak bisa membayar*

8. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *melakukan ecommerce*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*



11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah lebih memprioritaskan lagi umkm yang ada di nagari ini*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Sefni Erita (responden 16)

Merek Dagang : Kanaya Cake

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

**Jawaban :** *Walaikumussalam Warahmatullahi Wabaraktuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *uang sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *kurang lebih 15 jt an lah*

5. Apakah modal 15 juta itu sudah termasuk biaya sewa tempat dan lain lain?

**Jawaban :** *tempat punya sendiri*

6. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *sejauh ini sih mampu ya*

7. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *harus ada jaminanya kalau meminjam ke bank*

8. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *mempromosikan dan mencoba menjual secara online*

10. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

11. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *semoga pemerintah dapat memberi bantuan kepada UMKM yang ada*

## Lampiran Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Sri Danti (responden 17)

Merek Dagang : Gita Catering

Pertanyaan

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Jawaban :** *Waalaiikumusalam Warahmatullahi Wabarakatuh*

2. Bolehkah saya meminta waktu ibu sebentar untuk wawancara tentang penelitian saya?

**Jawaban :** *boleh*

3. Dari manakah sumber modal awal dalam membangun UMKM ini?

**Jawaban :** *modal sendiri*

4. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan UMKM?

**Jawaban :** *Rp. 16.000.000*

5. Apakah modal sendiri mampu dalam memenuhi kebutuhan produksi UMKM yang dimiliki?

**Jawaban :** *mampu*

6. Apa kendala yang dialami dalam peminjaman modal?

**Jawaban :** *bunganya tinggi*

7. Inovasi apa yang dilakukan pemilik UMKM agar tetap bertahan dan berkembang?

**Jawaban :** *berjualan online memanfaatkan sosial media*

8. Apakah ibu ada rencana meminjam modal ke Lembaga perbankan syariah?

**Jawaban :** *tidak*

9. Apakah UMKM ini pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah?

**Jawaban :** *tidak*

10. Apakah harapan para pemilik UMKM kepada pemerintah agar UMKM di daerah ini terus berkembang?

**Jawaban :** *agar pemerintah lebih memperhatikan lagi UMKM UMKM yang ada di nagari ini*

Wawancara dengan pemilik UMKM



Wawancara dengan pemilik UMKM



Wawancara dengan pemilik UMKM



UMKM stik uni cindy



Contoh produk UMKM Jinju Gallery

