

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS USAHA MIKRO  
MELALUI AKSES PERMODALAN DI KECAMATAN MIJEN KOTA  
SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Melengkapi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Program Strata 1

(S1)

Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Walisongo



**Disusun oleh :**

**Alif Hayes Ramadhan**

**NIM : 2005026075**

**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2023**

## LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan  
Telp. (024)7608454 Semarang 50185  
Website : [febi.walisongo.ac.id](http://febi.walisongo.ac.id) – Email : [febi@walisongo.ac.id](mailto:febi@walisongo.ac.id)

### LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Alif Hayes Ramadhan  
NIM : 2005026075  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Judul : Analisis Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan Di Kecamatan Mijen Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Telah diajukan dalam sidang munaqosah oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tanggal 12 Juni 2024 dan dinyatakan **LULUS** dengan predikat cumlaude, serta dapat diterima untuk pelengkapan ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata I dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Semarang, 19 Juni 2024

Ketua Sidang

**Ferry Kusnul Mubarak, M.A.**  
NIP. 199005242018011001

Sekretaris Sidang

**Dr. H. Wahab, MM.**  
NIP. 196909082000031001

Penguji Utama I

**Sokhikhatul Mawadah, M.E.I.**  
NIP. 198503272018012001

Penguji Utama II

**Septiana Na'afi, M.S.I.**  
NIP. 198909242019032018

Pembimbing I

**Dr. H. Wahab, MM.**  
NIP. 196909082000031001

Pembimbing II

**Wasvith, M.E.I.**  
NIP. 198204182015031002



## PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan  
Telp. (024)7608454 Semarang 50185

Website : [febi.walisongo.ac.id](http://febi.walisongo.ac.id) – Email : [febi@walisongo.ac.id](mailto:febi@walisongo.ac.id)

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar  
Hal : Naskah Skripsi  
A.n. Alif Hayes Ramadhan

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Alif Hayes Ramadhan  
NIM : 2005026075  
Jurusan : S1 Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan Di Kecamatan Mijen Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Demikian ini saya mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 22 Mei 2024

PEMBIMBING

Pembimbing I

Dr. H. Wahab, MM.:  
NIP : 196909082000031001

Pembimbing II

Dr. Wasyith, M.E.I.  
NIP : 198204182015031002

## NOTA PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. HAMKA (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang

Nomor : B-2463/Un.10.5/D.1/DA.08.05/07/2023

03 Juli 2023

Lamp. : -

H a l : Penunjukan menjadi Dosen  
Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. :  
Dr. Wahab, MM  
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo  
di Semarang

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan pengajuan proposal skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Alif Hayes Ramadhan  
NIM : 2005026075  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Peran Koperasi Syari'ah dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro  
(Studi Kasus Kedung Arto Syari'ah Mijen)

Maka, kami berharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan:

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan skripsi.

Untuk membantu tugas Saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai Pembimbing II Saudara/I Wasyith, MEI.

Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

An. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
dan Kelembagaan



*Tembusan :*

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

## **MOTTO**

**“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah.”**

**(Thomas Alfa Edison)**

## **PERSEMBAHAN**

1. Pertama dan yang paling utama kepada Allah SWT. Ucapan Syukur dan terimakasih yang tak henti-hentinya penulis dzikirkan kepada Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan memberikan kelancaran sehingga skripsi saya dapat terselesaikan.
2. Kedua orang tua ku papa dan mama, Renaldi Bonadr dan Aminah yang sudah sepenuh hati memberikan segala kemampuan untuk bisa menyekolahkan anak-anaknya.
3. Adik-adik ku Akmal dan Abdurrahman yang selalu menjadi penyemangat untuk selalu bangkit di kala ingin menyerah kalah.
4. Bapak Dr. H. Wahab, MM. selaku Dosen Pembimbing 1 dan Bapak Dr. Wasyith, M.E.I. selaku Dosen Pembimbing 2 penulis, yang selalu sabar dalam memberikan pelajaran bagi penulis, selalu memberikan support dan motivasi kepada penulis, serta memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Teman-teman dekat penulis yaitu Qodri, Danang, Asropi, Dzaki, Alga dan lain-lain yang selalu siap sedia memberikan keceriaan lewat canda tawa.
6. Saudari Panca Savira yang menjadi motivasi penulis untuk selalu berlomba-lomba menyelesaikan perkuliahan.
7. Selanjutnya untuk seluruh orang-orang baik yang penulis temui selama masa perkuliahan, merantau di kota orang semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua.

## DEKLARASI

### DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Alif Hayes Ramadhan  
NIM : 2005026075  
Program Studi : S1 Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan Di Kecamatan Mijen Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam” adalah hasil karya peneliti sendiri, bukan merupakan duplikasi karya orang lain dan tidak berisi karya lain yang telah diterbitkan, kecuali informasi yang dijadikan sebagai bahan referensi.

Semarang, 27 Mei 2024



Alif Hayes Ramadhan

NIM. 2005026075

## TRANSLITER ARAB

Transliterasi kata-kata Arab ini dipakai untuk penyusunan Skripsi. dengan berpedoman pada surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/ 1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	ṣ	es (titik diatas s)
ج	Jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (titik dibawah h)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titikdidas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zal	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik (didas)
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El



م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### B. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ُ	Kasrah	Ditulis	I
ِ	Dammah	Ditulis	U

### C. Vokal Panjang

Fathah bertemu alif مِهَاَد	Ditulis	$\bar{A}$ <i>Mihaad</i>
Fathah bertemu alif layyinah تَنَسِي	Ditulis	$\bar{A}$ <i>Tansaa</i>
Kasrah bertemuya' mati مُؤْمِنِي نَ	Ditulis	$\bar{i}$ <i>Mu'iniin</i>
Dammah bertemu wawu mati يَمْكُرُونَ	Ditulis	$\bar{u}$ <i>yamkuruun</i>

### D. Vokal Rangkap

Fathah bertemuya' mati بَيْنَكُمْ	Ditulis	<i>Ai</i> <i>Bainakum</i>
Fathah bertemu wawu mati فِرْعَوْنَ	Ditulis	<i>Au</i> <i>Fir'aun</i>

### E. Syaddah ( ّ - )

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya **الطّب** *al-thibb*

**F. Kata Sandang ( ... ال )**

Kata sandang ( ... ال ) ditulis dengan al- ... misalnya =الصناعة *.al-shin'ah*. Al- ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

**G. Ta' Marbutoh ( ة )**

Setiap ta' marbutah ditulis dengan "h" misalnya =المعشّن الطيحي *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

## ABSTRAK

Peningkatan kualitas UMKM sebagai dasar ekonomi kerakyatan merupakan tahap pelaksanaan strategi yang harus ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah disebutkan dalam pasal 3 bahwa; (usaha mikro kecil dan menengah bertujuan mengembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Sehingga lapisan masyarakat yang memiliki usaha baik mikro maupun makro, telah membantu berjalannya perekonomian serta merealisasikan kemandirian masyarakat). Atas dasar permasalahan tersebut maka penulis mengambil judul ini dengan tujuan mengetahui strategi yang di gunakan oleh pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang dalam meningkatkan kualitas usaha nya melalui akses permodalan yang didapatkan dengan tanpa melanggar aturan-aturan dalam agama islam. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan dengan mengambil objek penelitian pada beberapa pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya analisis data dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil dari penelitian adalah strategi peningkatan kualitas usaha mikro yang dilakukan oleh beberapa narasumber pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang yaitu dengan menerapkan menggunakan metode Total Quality Management (TQM) merupakan pendekatan yang dilakukan usaha masa kini yang menekankan pada pentingnya kualitas dalam semua proses organisasi dan melibatkan setiap level dan fungsi dalam perusahaan, mendorong perbaikan berkelanjutan dan pemberian nilai tambah kepada pelanggan dan juga menggunakan metode Quality Function Deployment (QFD) yang merupakan suatu metode menetapkan keinginan pelanggan tentang “apa yang diinginkan konsumen” serta mewujudkannya dengan cara mempersiapkan kualitas produk terbaik setiap saat dan fungsi modal bagi para pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang adalah untuk memulai usaha atau meningkatkan kualitas usaha yang sudah berjalan sebelumnya dengan memanfaatkan modal sebagai simpanan atau dana cadangan yang digunakan untuk membeli aset dan biaya operasional lainnya melalui sumber-sumber akses permodalan yang di dapatkan oleh para pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang.

**Kata Kunci :** Strategi Peningkatan Kualitas, Akses Permodalan, Usaha Mikro

## ABSTRACT

Improving the quality of UMKM as the basis of the people's economy is the implementation stage of a strategy that must be followed up with concrete steps. In Law of the Republic of Indonesia no. 20 of 2008 concerning Micro, Small and Medium Enterprises stated in article 3 that; (micro, small and medium enterprises aim to grow and develop their businesses in order to build a national economy based on just economic democracy. So that all levels of society who have businesses, both micro and macro, have helped the economy run and realized community independence). Based on these problems, the author took this title with the aim of finding out the strategies used by micro business actors in Mijen District, Semarang City in improving the quality of their businesses through access to capital obtained without violating the rules of the Islamic religion. This research is a type of field research, taking research objects from several micro business actors in Mijen District, Semarang City. Primary data was obtained directly through observation, interviews and documentation carried out with micro business owners in Mijen District, Semarang City. Meanwhile, secondary data is further information relating to research problems from literature or previous research. The data collection method used in this research is observation, interviews and documentation. improvement and providing added value to customers and also using the Quality Function Deployment (QFD) method which is a method of determining customer desires regarding "what consumers want" and making this happen by preparing product quality The best function at any time and the function of capital for micro business actors in Mijen District, Semarang City is to start a business or improve the quality of a previously running business by utilizing capital as savings or reserve funds which are used to purchase assets, pay employee salaries and other operational costs through sources of access to capital obtained by micro business actors in Mijen District, Semarang City.

**Keywords:** Quality Improvement Strategy, Access to Capital, Micro Enterprises

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS USAHA MIKRO MELALUI AKSES PERMODALAN DI KECAMATAN MIJEN KOTA SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**. Karya skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan mendapatkan gelar sarjana ekonomi (S.E) bidang Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Sholawat serta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah kita nantikan syafaatnya di yaumul akhir. Dengan segala rasa syukur, penulis mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam penyusunan skripsi ini, tidak lupa pula, penulis ingin menyampaikan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nizar, M. Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. Nurudin, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Ferry Khusnul Mubarak, M.A. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak Rakhmat Dwi Pambudi, M.Si. selaku Wali Dosen yang selalu sabar dalam memberikan pelajaran bagi penulis.
6. Bapak Dr. H. Wahab, MM. selaku Dosen Pembimbing 1 dan Bapak Dr. Wasyith, M.E.I. selaku Dosen Pembimbing 2 penulis, yang selalu sabar dalam memberikan pelajaran bagi penulis, selalu memberikan support dan motivasi kepada penulis, serta memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. Seluruh pengajar, staf hingga akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan membantu penulis selama proses pembelajaran

Tanpa bantuan dari berbagai pihak, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik. Penulis menyadari masih banyaknya kekurangan baik dalam bahasa, tata tulis, hingga analisisnya. Oleh karena itu, dengan segala rendah hati penulis mengharapkan kritik dan saran agar dapat menjadi acuan peneliti untuk menyempurnakan penyusunan skripsi ini. Peneliti berdoa agar berbagai pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, motivasi serta doanya semoga dibalas oleh Allah SWT. Aamiin YRA.

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN</b>	
<b>PEMBIMBING.....</b>	<b>iError! Bookmark not defined.</b>
<b>NOTA</b>	
<b>PEMBIMBING.....</b>	<b>iError! Bookmark not defined.i</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>Er</b>
	<b>ror! Bookmark not defined.v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>DEKLARASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>TRANSLITER ARAB.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.iii</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Latar Belakang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Rumusan Masalah .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
C. Tujuan Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Penelitian Terdahulu.....	11
F. Metodologi Penelitian .....	19
G. Sistematika Penulisan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB II      LANDASAN TEORI.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Pengertian Usaha Mikro .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Kendala Yang Dihadapi Usaha Mikro Dan Kecil.....	27
C. Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

	D. Strategi.....	32
	E. Aspek Peningkatan Kualitas Usaha.....	33
	F. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha .....	35
	G. Tahapan Peningkatan Kualitas Usaha .....	38
	H. Modal Usaha .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
	I. Peran Modal Dalam Peningkatan Kualitas Usaha .....	47
	J. Strategi Pengalokasian Dana .....	48
	K. Modal Dalam Perspektif Ekonomi Islam .....	50
	L. Pembiayaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	53
<b>BAB III</b>	<b>GAMBARAN UMUM.....</b>	<b>61</b>
	A. Gambaran Umum Usaha Mikro Di Kecamatan Mijen Kota Semarang .....	61
	B. Sumber-Sumber Modal Di Kecamatan Mijen Kota Semarang .....	64
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>67</b>
	A. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan Di Kecamatan Mijen Kota Semarang .....	67
	1. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha .....	67
	2. Hasil Peningkatan Kualitas Usaha .....	72
	<b>B. Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha .....</b>	<b>76</b>
	1. Akses Permodalan .....	76
	2. Fungsi Modal .....	80
	3. Strategi Pengalokasian Dana .....	84
	<b>C. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Akses Dan Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha Mikro .....</b>	<b>87</b>
	<b>D. Pembahasan .....</b>	<b>90</b>
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
	A. Kesimpulan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
	B. Saran.....	100



C. Penutup .....	100
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>101</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>	<b>106</b>
<b>TRANSKIP WAWANCARA .....</b>	<b>107</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
A. Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu .....	11
B. Tabel 1.2 Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil .....	55
C. Tabel 1.3 Batas Wilayah Kecamatan Mijen .....	62
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
A. Gambar 4.1 Produk Kirana Catering .....	68
B. Gambar 4.2 Dagangan Pukis & Kue Samir .....	71
C. Gambar 4.3 Menu Bakso Sapi Pak Oke .....	74
D. Gambar 4.4 Gerobak Batagor Bandung .....	82

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan peningkatan kualitas ekonomi adalah hal yang sangat penting dan esensial bagi sebuah negara. Dengan terjadi peningkatan pertumbuhan ekonomi di dalam suatu negara, akan tercermin kesejahteraan masyarakat melalui kenaikan pendapatan per kapita serta peningkatan minat dan daya beli masyarakat. Indonesia adalah negara yang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan semakin mendapat perhatian dari dunia internasional. Pertumbuhan ekonomi memberikan dampak positif dalam memperbaiki kondisi perekonomian suatu negara. Perkembangan ekonomi dapat diukur dengan kemajuan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Peningkatan kualitas suatu usaha ditentukan berdasarkan kemampuan merencanakan dan melaksanakan sebuah strategi, karena strategi menuntut pemilik usaha untuk berpikir dalam jangka panjang dan memperbaiki semua pelaksanaannya secara lebih sering. Strategi dalam sebuah pelaksanaan usaha dapat meningkatkan kesadaran pengusaha tentang tujuan apa yang akan dicapai dalam sebuah usaha, menjaga ritmenya, serta memudahkan pendelegasian dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif<sup>1</sup>. Peningkatan kualitas adalah peningkatan keseluruhan ciri dan karakteristik produk atau jasa yang kemampuannya dapat memuaskan kebutuhan, baik dinyatakan secara tegas maupun tersamar. Kualitas didefinisikan sebagai totalitas dari karakteristik suatu produk yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dispesifikasikan atau ditetapkan kualitas juga dapat diartikan sebagai tingkat baik atau buruknya suatu produk, atau tingkat yang menunjukkan

---

<sup>1</sup> Tampubolon, Hotner (2016) *Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Perannya Dalam Pengembangan Keunggulan Bersaing*. Papis Sinar Sinanti, Indonesia, Jakarta. ISBN 978 602 1374 30 6

serangkaian karakteristik yang melekat dan memenuhi kriteria tertentu. Dalam dunia usaha, kualitas dianggap sebagai segala sesuatu yang mampu memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan, atau kesesuaian antara kebutuhan pelanggan dan penawaran pihak perusahaan. Konsep kualitas harus bersifat menyeluruh, baik dari produk maupun prosesnya. Di mana kualitas produk meliputi kualitas bahan baku dan barang jadi, sedangkan kualitas proses mencakup dengan proses produksinya.

Meningkatkan mutu UMKM sebagai dasar ekonomi kerakyatan merupakan langkah strategis yang harus diikuti dengan tindakan nyata. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dinyatakan dalam pasal 3 bahwa tujuan dari usaha mikro, kecil, dan menengah adalah untuk mendorong pertumbuhan dan pengembangan usaha mereka dalam rangka membangun ekonomi nasional berdasarkan konsep demokrasi ekonomi yang adil. Dengan demikian, semua lapisan masyarakat yang memiliki usaha, baik skala mikro maupun makro, ikut berperan dalam menjalankan perekonomian dan mewujudkan kemandirian masyarakat.

Undang-undang tersebut mengakui bahwa UMKM merupakan bagian penting dari dunia usaha nasional yang memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi negara. Selain itu, keberadaan UMKM dianggap sebagai faktor penting dalam mencapai tujuan pembangunan nasional berkat potensi dan posisi strategisnya. UMKM tidak hanya merupakan sarana untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga menjadi instrumen vital dalam memajukan bangsa<sup>2</sup>. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memberikan kontribusi besar bagi Indonesia dan memiliki tingkat ketahanan yang teruji terhadap fluktuasi ekonomi yang tinggi. Oleh sebab itu, sudah menjadi kewajiban untuk melakukan penguatan UMKM yang melibatkan banyak sektor. UMKM memberikan kontribusi atau

---

<sup>2</sup> Emaridial Ulza dan Ferdiansyah Ferdiansyah, —Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pembinaan dan Bantuan Modal Usaha di Utan Kayu Jakarta Timur, | *SYUKUR (Jurnal Inovasi Sosial dan Pengabdian Masyarakat)* 1, no. 1 (5 Juni 2018): 61

peranan yang cukup besar, yaitu: Peningkatan kesempatan kerja, penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat yang memiliki pendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif.

Pentingnya keberadaan dan peranan UMKM salah satunya sebagai upaya dalam mewujudkan pembangunan nasional, pemerintah memberikan ruang kepada masyarakat dalam usaha menciptakan UMKM. Selain itu, masyarakat dituntut untuk terus meningkatkan kreativitas dan kolaborasi agar terwujudnya masyarakat UMKM yang mampu memberikan kontribusi positif dari pencapaian tahun-tahun sebelumnya. Meskipun lingkungannya kecil UMKM di Indonesia tidak kalah pentingnya dengan perusahaan yang aktif di Indonesia. UMKM mampu menyumbang PDB Indonesia dan menciptakan lapangan kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Bukti tersebut menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia.

Dalam penelitian ini penulis memfokuskan penelitian secara spesifik kepada usaha mikro, Ada sejumlah pengertian yang dapat menjelaskan usaha mikro. Menurut UU Nomor 9 Tahun 1995, usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dengan sifat tradisional dan informal, yaitu belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunannya maksimal sebesar Rp 100.000.000 atau Rp 100 juta dan dimiliki oleh warga Indonesia. Kemudian, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjelaskan usaha mikro sebagai usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Menurut Frisdiantara dan Mukhlis dalam buku Ekonomi

Pembangunan: Sebuah Kajian Teoritis dan Empiris<sup>3</sup>, usaha mikro memiliki tujuh ciri, yaitu: Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap. Jenis barang yang dijual dapat diganti sewaktu-waktu usaha tersebut membutuhkan pergantian, dapat berpindah tempat sewaktu-waktu atau tempat usahanya tidak selalu menetap, umumnya usaha mikro belum melakukan administrasi yang sederhana sekalipun dan usaha mikro tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keluarga usaha, pemilik usaha mikro cenderung belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai, memiliki tingkat pendidikan yang relatif sangat rendah sebagai pemilik usaha. Sebagian dari pemilik mikro usaha sudah mengakses lembaga keuangan Non Bank, tetapi belum memiliki akses perbankan dan cenderung tidak memiliki izin terkait pendirian usaha atau persyaratan legalitas lainnya.

Pentingnya keberadaan dan peranan usaha Mikro dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dibuktikan dengan kedudukan yang tinggi dalam kegiatan perekonomian di berbagai sektor, menyediakan lapangan kerja baru bagi masyarakat, menjadi bagian dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal sekaligus pemberdayaan masyarakat dan menciptakan pasar baru dan berbagai sumber inovasi.

Perkembangan UMKM di Kota Semarang hingga saat ini mencapai total 299.222 dengan rincian jumlah Usaha kecil mencapai 7.679, Usaha menengah berjumlah 21, dan Usaha mikro mencapai 291.522. Hal tersebut membuktikan bahwa UMKM merupakan aset masa depan yang banyak dikembangkan oleh masyarakat di Kota Semarang. Guna memajukan perekonomian masyarakat agar lebih maju salah satunya dengan pemberdayaan masyarakat melalui kegiatan ekonomi kreatif. Sektor pangan adalah usaha manusia untuk mengelola lahan dan agroekosistem dengan bantuan teknologi, modal, tenaga kerja, dan manajemen untuk mencapai kedaulatan dan ketahanan pangan, serta

---

<sup>3</sup> Chirstea F, Imam Mukhlis. 2016. *Ekonomi Pembangunan: Sebuah Kajian Teoretis dan Empiris*. Malang : Lembaga Penerbitan Universitas Kanjuruhan Malang

kesejahteraan rakyat yang tertuang dalam Pasal 1 Angka 8 Undang-Undang (UU) No. 41 Tahun 2009 Tentang Perlindungan Lahan Pertanian Pangan Berkelanjutan.<sup>4</sup>

Berdasarkan data yang di dapat oleh penulis, jumlah keseluruhan UMKM yang ada di Kecamatan Mijen<sup>5</sup> adalah 1035 Pelaku UMKM yang tersebar di beberapa Kelurahan dengan rincian 355 usaha berskala mikro, 2 usaha berskala menengah dan 678 usaha berskala kecil<sup>6</sup> dan 50% didominasi oleh UMKM dengan olahan pangan (517 UMKM). Terdapat 2 pasar di Kecamatan Mijen yaitu Pasar Mijen yang dimiliki dan dikelola oleh pemda (pemerintah daerah) yang terletak di Jl.Dr.Cipto no 115 Semarang dan Pasar Jatisari yang dimiliki oleh perusahaan perseorangan yang terletak di Jl.Duku I Kelurahan Jatisari,Mijen yang menjadi pusat para pengusaha mikro dalam melakukan transaksi jual beli.

Terdapat juga Kampung Tematik “Kampung Jajanan” di Kelurahan Jatisari, Kecamatan Mijen yang merupakan salah satu inovasi Pemerintah Kota Semarang untuk mengatasi kemiskinan utamanya pemenuhan kebutuhan dasar, peningkatan kualitas lingkungan rumah tinggal warga miskin, prasarana dasar pemukiman, dan mendorong ekonomi lokal dengan menggali potensi-potensi ekonomi masyarakat sebagai daya ungkit pembangunan wilayah dan juga terdapat pula Kampung Kewirausahaan yang berada di RW 08 Kelurahan Cangkiran Kecamatan Mijen Kota Semarang. dicetuskan oleh Lurah Cangkiran yaitu Edy Siswoyo yang terinspirasi dari banyaknya masyarakat yang mempunyai usaha sendiri-sendiri di rumahnya.

---

<sup>5</sup> Eko Nursanty and others, ‘Sosialisasi Pengembangan UMKM Untuk Menumbuhkan Potensi Kewirausahaan Di Kelurahan Wonopluwon Kec Mijen Kota Semarang’, *Community Development Journal*, 4.2 (2023), 3307–16 <<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/15202%0Ahttp://journal.unive rsitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/download/15202/11740>>.

<sup>6</sup> <https://dataumkm.semarangkota.go.id/web/dataumkm> diakses pada tanggal 18 desember 2023

Kampung Kewirausahaan ini diresmikan pada tanggal 20 Maret 2022 pada saat acara “BlanjaWarga” (Belanja Jasa & Warung Tonggo) yang dihadiri oleh Walikota Semarang Hendrar Prihadi dan pendiri beserta penasihat Forum Gerakan Masyarakat Terintegrasi Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (GERAIKOPIMI). Geraikopimi merupakan program sektor koperasi yang bertujuan untuk berkolaborasi dengan UMKM. Mengingat UMKM merupakan mayoritas di wilayah RW 8 dan merupakan sumber pendapatan utama bagi sebagian besar warga, maka masuk akal untuk mendirikan kampung bertema wirausaha. Selain itu, Kampung Kewirausahaan ini akan memberikan wadah bagi masyarakat khususnya UMKM untuk mengembangkan kemampuan wirausaha sesuai bidang usahanya.

Contoh-contoh diatas merupakan sedikit fenomena yang terjadi di beberapa Kelurahan yang ada di Kecamatan Mijen. Namun dalam kenyataannya terdapat permasalahan-permasalahan yang menjadi hambatan dalam pengembangan dan peningkatan kualitas usaha Mikro yang ada di Kelurahan lain di Kecamatan Mijen secara merata. Pada umumnya permasalahan-permasalahan tersebut dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Masalah internal itu sendiri karena terbatasnya anggota atau SDM yang aktif dalam kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan oleh usaha mikro setempat, manajemen internal anggota yang masih sederhana dan belum efektif sehingga kurang efisien, kurangnya sarana dan prasarana sebagai penunjang, kurangnya kegiatan pelatihan, adanya kekurangan atau keterbatasan dalam hal modal serta pengetahuantentang sistem pemasaran yang masih lemah dan ketersediaan infrastruktur yang kurang mendukung.

Masalah usaha mikro yang paling sering dialami oleh masyarakat Kecamatan Mijen yaitu menyangkut pada rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia dalam pengembangan usaha mikro, Perbedaan harapan dan persepsi antara pengusaha mikro dengan lembaga lembaga terkait dalam

hal mengakses dana pinjaman UMKM, Ketersediaan sistim Informasi yang terkait dengan pengembangan usaha mikro masih minim, seperti informasi Pelayanan, Minimnya bantuan akses pasar bagi pengusaha mikro yang ingin memanfaatkan peluang pasar daerah dan nasional khususnya, Produk dari sektor pengolahan umumnya belum memiliki sertifikasi standar mutu, Kontinuitas pasokan bahan baku dan harga bahan baku yang tidak stabil dan kurangnya koordinasi antar dinas/instansi pembina UMKM secara terprogram dan terjadwal.

Pada penelitian ini penulis juga memfokuskan penelitian terhadap akses-akses sumber permodalan berdasarkan perspektif ekonomi islam yang berasal dari Lembaga Keuangan Syariah. Lembaga keuangan syariah sebagai lembaga perekonomian yang berbasis syariah menduduki posisi yang sangat penting dalam proses pembangunan nasional. Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip dalam hukum ekonomi Islam. Lembaga keuangan syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam.

Lembaga Keuangan Syariah terdiri dari bank dan non bank. Bank adalah lembaga keuangan yang mempunyai misi menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, memberikan pelayanan terkait keuangan lainnya yang bermanfaat, dan membantu meningkatkan pemerataan taraf hidup masyarakat. Non-bank merupakan lembaga keuangan yang menyediakan jasa keuangan dan secara tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat secara tidak langsung. Seperti asuransi, BMT, pasar modal, pegadaian dan lain sebagainya. Persamaan antara bank dan non bank adalah sama-sama mengelola dana yang diperoleh dari dana masyarakat dan mengembalikan dana tersebut kepada masyarakat untuk kegiatan produktif yang direpresentasikan dalam berbagai produk dan layanan keuangan yang disediakan oleh masing-masing lembaga.

Selama ini perkembangan praktik ekonomi dan keuangan Syariah



sangat menonjol di bidang keuangan dan perbankan. Secara aplikatif, bermunculan berbagai lembaga keuangan Syariah yang didirikan dan dijalankan dengan prinsip Syariah seperti Perbankan Syariah, BMT, Pasar Modal Syariah, Reksadana Syariah, Pegadaian Syariah, Takaful, dan lembaga-lembaga lain. Semakin banyak lembaga keuangan yang secara operasional berprinsip Syariah memberikan ruang alternatif lebih besar kepada masyarakat untuk melakukan transaksi-transaksi ekonomi tanpa maysir (gambling), gharar (uncertainty), dan riba (interest).<sup>7</sup>

Penelitian ini juga dilatar belakangi oleh *research gap* pada penelitian-penelitian terdahulu. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Wibowo, H. D. (2022)<sup>8</sup> dan Fadliansyah,dkk (2022)<sup>9</sup>, Penelitian didukung oleh Ikhsan Habibi (2018)<sup>10</sup>, dan Putri Pangestika,dkk (2016)<sup>11</sup>. Mereka memperoleh kesimpulan bahwa kucuran dana dan akses mendapatkan modal usaha dari lembaga keuangan berpengaruh terhadap pengembangan dan peningkatan kualitas suatu usaha.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sebelumnya yaitu penelitian ini memasukkan variabel strategi pengalokasian dana untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas suatu usaha dengan melalui akses permodalan yang berbasis syariah dalam ekonomi islam dan objek penelitian dilakukan terkhusus kepada pengusaha-pengusaha mikro yang berada di Kecamatan Mijen, Kota Semarang.

---

<sup>7</sup> Wasyith. 2019. *Does Technology Matter?: Literature Review Adopsi Teknologi Dalam Riset Ekonomi Keuangan Syariah*. Al-Urban 3 (2), 117-136.

<sup>8</sup> WIBOWO, H. D. (2022). *ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA CV. BINTANG TIMUR BERSINAR SEMARANG DENGAN MENGGUNAKAN MODEL DRIVEN DEVELOPMENT (MDD)* (Doctoral dissertation, Universitas Katholik Soegijapranata Semarang).

<sup>9</sup> Fadliansyah, M. (2022). *KINERJA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU DALAM PELAYANAN PERIZINAN DI KOTA TANJUNGPINANG PROVINSI KEPULAUAN RIAU* (Doctoral dissertation, Institut Pemerintahan Dalam Negeri).

<sup>10</sup> Nasution, I. H. (2018). *Pengaruh Modal Usaha Dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha Mikro (Studi Kasus Pedagang Bakso Di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan).

<sup>11</sup> Pangestika, P., Santoso, I., & Astuti, R. (2016). Strategi Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus: UMKM Kabupaten XYZ). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 5(2), 84-95.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti berupaya untuk menghasilkan strategi pengalokasian dana yang tepat untuk meningkatkan kualitas keseluruhan dari usaha mikro. Dengan demikian judul penelitian ini adalah : **“Analisis Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan Di Kecamatan Mijen Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pembahasan diatas untuk melihat bagaimana Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang ?
2. Bagaimana Fungsi Permodalan Terhadap Peningkatan Kualitas Usaha Mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang ?
3. Bagaimana Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Akses dan Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha Mikro ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan pokok masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui Bagaimana Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana Fungsi Permodalan Terhadap Peningkatan Kualitas Usaha Mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang.
3. Untuk Mengetahui Bagaimana Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Akses dan Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha Mikro.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan tentang strategi UMKM untuk meningkatkan kualitas nya dengan akses permodalan yang tepat.

2. Secara Praktis

- a) Bagi penulis, dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai pembelajaran dan menambah wawasan dalam disiplin ilmu yang pernulis tekuni.
- b) Bagi pihak akademis, diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak kampus sebagai pengembangan keilmuan, serta sebagai referensi tambahan bagi peneliti berikutnya.
- c) Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan praktek untuk semua kalangan, baik akademisi atau bahkan masyarakat umum. Dapat pula digunakan sebagai sumber literasi yang erat kaitannya dengan UMKM dan strateginya dalam meningkatkan kualitas usaha dengan akses permodalan.

## E. Penelitian Terdahulu

**Tabel 1.1**  
**Penelitian Terdahulu**

NO	Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Fendy Nurdiyant	Analisis strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kampoeng Batik Laweyan Kota Surakarta	Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di kampoeng batik laweyan Surakarta dan dilaksanakan mulai tanggal 15 juli – 28 September 2019 Selain itu data angka didukung dengan adanya data kata data pendukung dalam penelitian ini. Dimana akan dilakukan menganalisis faktor internal dan eksternal untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi	Karena ketatnya persaingan dalam perdagangan batik, khususnya batik impor dari Tiongkok dengan motif yang lebih murah dan modern, maka perusahaan batik Indonesia khususnya Kampung Batik Laweyan perlu mencari strategi yang tepat, termasuk teknik SWOT dan QSPM yang ada. 1) Rumusnya adalah: 1) Memperkuat kerjasama dengan perajin lain untuk menjalin harga yang kompetitif, 2) Meningkatkan kemampuan pegawai	Perbedaannya yaitu penelitian yang dilakukan penulis terfokus kepada aspek strategi peningkatan kualitas Usaha Mikro dengan akses permodalan dan objek yang dituju adalah para pelaku Usaha mikro yang berada di Kecamatan Mijen Kota Semarang sedangkan pada penelitian skripsi tersebut terfokus kepada aspek pengembangan (UMKM) tanpa ada akses permodalan di dalamnya dan objek penelitian berada di Kampoeng Batik

			<p>uhi dan kemudian akandipecahkan dengan matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM yang semuanya berbentuk matriks(angka)</p>	<p>dalam menghasilkan produk unggulan, 3) Mampu bersaing di pasar untuk meningkatkan kualitas batik, 4) meningkatkan RND.</p>	<p>Laweyan Kota Surakarta.</p>
2	<p>Robertus Sigit Haribowo Lukito, Dominicus Wahyu Pradana, Lena Ellitan, Wiwiek</p>	<p>Upaya Peningkatan Kapabilitas Usaha Mikro Kecil Melalui Akses Pemodalan, Pengelolaan Keuangan Dan Strategi Pemasaran</p>	<p>Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif</p>	<p>UMKM merupakan sektor perekonomian andalan Indonesia, terutama di tengah krisis ekonomi tahun 1998, dan mampu bertahan tanpa bergantung pada utang, meskipun hanya sekedar beroperasi. Bidang usahanya adalah bidang pangan atau barang kebutuhan pokok yang selalu dibutuhkan masyarakat luas. Hal ini menjadikan UMKM sebagai landasan perekonomian</p>	<p>Perbedaannya yaitu penelitian yang dilakukan penulis terfokus kepada analisis strategi yang di bisa dipakai oleh para pelaku Usaha Mikro untuk meningkatkan kualitas usahanya dengan akses permodalan yang didapatkan sedangkan pada penelitian ini membahas tentang upaya peningkatan kapabilitas atau kemampuan UMKM melalui akses permodalan, pengelolaan keuangan dan</p>

				n dan pilihan penting bagi lulusan dan mereka yang ingin hidup lebih kaya, mandiri, dan membantu lebih banyak orang mengatasi	strategi pemasaran
3	Riang Trihandana	Analisis Strategi Permodalan Sektor Usaha UMKM (Studi Pada Usaha Mikro Kuliner di Kelurahan Ketawang Gede Kecamatan Lowok Waru Kota Malang	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif	Sumber permodalan yang dipilih UMKM untuk memulai usahanya sebagian besar berasal dari dana sendiri dan pinjaman dari kerabat dekat, lembaga keuangan non bank, dan lembaga keuangan perbankan. Namun dalam operasional usahanya, seluruh pendamping menggunakan dana pinjaman bank lembaga keuangan dari program KUR ..	Perbedaan penelitian yang dilakukan terfokus kepada strategi peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan dan penelitian ini berfokus kepada Usaha Mikro yang ada di Kecamatan Mijen Kota Semarang sedangkan pada jurnal ini membahas tentang strategi permodalan untuk UMKM yang ada di Kel. Ketawang Kecamatan Lowok Waru Kota Malang

4	Putri Pangestika, Imam Santoso, dan Retno Astuti	Strategi Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus UMKM Kabupaten XYZ)	Metode Penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dan Pada penelitian ini, kredit difokuskan pada pemberian kredit dana bergulir. Penelitian juga hanya pada usaha berbasis agroindustri di Kabupaten XYZ yang mendapat kredit dana bergulir 2 tahun terakhir dengan minimal pinjaman Rp 10.000.000,00.	Hasil uji beda (uji Wilcoxon) menunjukkan bahwa setelah mengambil pinjaman pada UMKM Kabupaten XYZ, penjualan dan keuntungan perusahaan meningkat signifikan, namun jumlah karyawan menunjukkan sedikit peningkatan. Analisis faktor internal dan eksternal menunjukkan bahwa lokasi UMKM di Kabupaten XYZ berada pada sel V, sehingga rencanastrategis yang tepat adalah Strategi Pengembangan Produk dan Penetrasi Pasar.	Perbedaan penelitian yang dilakukan terfokus kepada analisis strategi peningkatan kualitas usaha mikro dengan aspek permodalan pada Usaha Mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang dan dengan sedangkan pada penelitian jurnal ini membahas tentang pengembangan potensi usaha dengan dukungan kucuran kredit yang dilakukan di kabupaten XYZ dengan metode kuantitatif
5	Zalnah Ayati	Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Mandau Kabupaten	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif	Pinjaman dari Koperasi Bayduri Permai kepada anggota UMKM berperan dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Hal ini dilihat	Perbedaan penelitian yang dilakukan penulis terfokus kepada strategi peningkatan kualitas usaha UMKMdengan akses modal dan

		Bengkalis		berdasarkan meningkatnya omset pada usaha mikro kecil menengah dengan rata-rata omset sebelumnya menggunakan kredit di koperasi Bayduri Permai sebesar Rp. 8.000.000 sementara telah memperoleh kredit di Koperasi Bayduri Permai omset meningkat dengan rata-rata omset responden sebesar Rp. 9.630.435.	studi objek penelitian ini adalah Usaha Mikro yang ada di Kecamatan Mijen Kota Semarang. Sedangkan penelitian pada skripsi tersebut yaitu membahas terkait peran yang dilakukan oleh Koperasi Bayduri Permai Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis terhadap pengembangan usaha mikro.
6	Fadliansyah, Marwiyati, A. Rahmad Adi.	Peran Koperasi Simpan Pinjam dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Aceh Barat (Studi kasus pada koperasi simpan pinjam Mandiri Jaya Meulaboh)	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif	Peran Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Mandiri Jaya dalam pengembangan UMKM di Provinsi Aceh Barat adalah memberikan modal usaha, mendorong pertumbuhan ekonomi Selain memberikan permodalan kepada para pelaku UMKM,	Perbedaan yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis memfokuskan seluruh sumber akses permodalan berbasis syariah yang ada di Kecamatan Mijen dan fokus objek penelitian dilakukan terhadap pengusaha mikro yang ada di



				<p>koperasi ini juga akan memberikan pendampingan dan dukungan kepada para pelaku UMKM serta mencari pasar penjualan agar para pelaku UMKM tidak perlu gulung tikar, apalagi di masa pandemi.</p>	<p>Kecamatan Mijen Kota Semarang sedangkan penelitian pada jurnal tersebut meneliti tentang KSP Mandiri Jaya Meulaboh Kabupaten Aceh Barat dan Upayanya dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten tersebut</p>
7	Novri Medyo Belly	<p>Analisis Total Quality Management Terhadap Kinerja Manajerial Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Era Globalisasi</p>	<p>Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif</p>	<p>Hasil analisis data dalam penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan total quality management dan sistem reward berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM dalam era globalisasi.</p>	<p>Perbedaan yaitu penelitian oleh penulis menganalisis tentang strategi peningkatan kualitas usaha pada usaha mikro, sedang kan penelitian pada skripsi tersebut terfokus kepada strategi TQM dan dampaknya terhadap UMKM.</p>

8	Feby Adila Indria Sutrisno, Dicky Perwira Ompusunggu, Alexandra Hukom	Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (UMKM)	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif	Perbedaan lembaga keuangan bukan bank juga mampu berkontribusi bagi meningkatkan UMKM di Indonesia. Dalam hal ini ada dua hal yang menjadi temuan utama penulis bermakna Pertama, dalam memberikan modal bagi UMKM. Kedua, dalam membantu meningkatkan profitabilitas yang efisien.	Perbedaan yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis memfokuskan penelitian terhadap seluruh sumber akses permodalan terhadap usaha mikro sedangkan pada jurnal ini memfokuskan terhadap peran sumber modal yaitu pegadaian terhadap pengembangan (UMKM).
9	Maria Ulfa dan Mohammad Mulyadi	Analisis Dampak Kredit Usaha Rakyat pada Sektor Usaha Mikro terhadap Penanggulangan Kemiskinan di Kota Makassar.	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif	Peran lembaga penyalur KUR dalam memberikan pinjaman kepada para pelaku UKM dipandang positif. Manfaat kredit pinjaman dapat digunakan untuk meningkatkan modal usaha dan produksi. KUR diharapkan mampu menaikkan pendapatan.	Perbedaan yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis memfokuskan penelitian terhadap dampak seluruh akses permodalan terhadap peningkatan usaha mikro sedangkan pada usaha mikro sedangkan pada penelitian ini terfokus terhadap KUR.

10	Ahmad.A .Wahab Zuhri	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kolang Kaling di Kokolaka (Kampung Olah Kolang Kaling) Kelurahan Jatirejo Kecamatan Gunungpati Kota Semarang	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif	UMKM di kampung Kokolaka mengembangkan usahanya dengan menggunakan strategi pemasaran campuran yang terdiri dari produk, harga, lokasi, dan pemasaran Dan, strategi pemasaran yang digunakan adalah promosi melalui mediasosial, mengikuti bazar dan pameran	Perbedaan yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis meneliti tentang strategi peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan sedangkan pada skripsi tersebut terfokus meneliti tentang strategi pengembangan UMKM saja.
----	----------------------------	---	---	--	---

## F. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian jenis lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan dalam kancah yang sebenarnya. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian (Bungin, 2005)<sup>12</sup>. Penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian terhadap informan yang ada pada pelaku usaha UMKM di Kecamatan Mijen Kota Semarang

<sup>12</sup> Bungin, Burhan. 2005. Analisis Data Penelitian Kualitatif. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Metode yang digunakan didasarkan pada tujuan dan keunggulan tertentu dalam sebuah penelitian sebagai suatu cara untuk pengumpulan data. Pada penelitian ini metode penelitian yang akan digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang memakai latar belakang yang sesuai dengan keadaan dengan artian memakai latar alamiah yang dalam penggunaannya memiliki tujuan yaitu untuk menjelaskan keadaan yang benar-benar terjadi dan dalam pelaksanaannya melewati berbagai tahapan-tahapan dengan menggandeng berbagai metode yang ada.

## 2. Pendekatan Penelitian

Dengan melihat rumusan masalah yang telah dibuat dan diterapkan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang dipilih yaitu metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif deskriptif adalah sebuah cara dalam penelitian yang secara tulisan dengan sifat naratif akan menjelaskan suatu obyek, kejadian-kejadian, ataupun latar sosial. Dalam metode penelitian ini pemaparan fakta-fakta yang ada dan data yang telah dikumpulkan akan disampaikan melalui bentuk kata ataupun dapat juga dalam bentuk gambar.

Untuk memberikan sebuah power atau kekuatan untuk segala latar dan fenomena yang telah dipaparkan pada penelitian maka dalam penelitian kualitatif juga akan dimuat berbagai kutipan-kutipan berupa data maupun fakta yang ditemukan dari lapangan. kualitatif yang bertujuan untuk melihat bahwa bagaimana strategi peningkatan kualitas usaha UMKM melalui akses permodalan serta memberikan gambaran atau penjelasan mengenai seberapa penting peranan akses permodalan terhadap meningkatnya kualitas UMKM di Kecamatan Mijen Kota Semarang.

## 3. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilaksanakan pada usaha mikro yang terdapat di Kecamatan Mijen, Kota Semarang, Jawa Tengah

## 4. Sumber Data

### 1. Data Primer

Data primer adalah data asli yaitu langsung dari sumbernya yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab permasalahan dalam penelitian secara khusus. Untuk memperoleh data ini tidak tersedia sebab belum pernah ada penelitian yang serupa sebelumnya ataupun penelitian yang serupa sudah kadaluwarsa. Dalam penelitian, data primer diperoleh langsung dari sumbernya yaitu pemilik usaha mikro di Kecamatan Mijen, Kota Semarang.

### 2.. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh dari data yang telah disimpan orang lain yang merupakan data historical atau data masa lalu. Data sekunder dibagi menjadi dua jenis yakni data internal dan data eksternal. Data internal yaitu data yang berasal dari organisasi, pelaku usaha, maupun individu yang sedang kita teliti, sedangkan data eksternal yaitu data yang diperoleh dari luar organisasi, pelaku usaha, atau individu yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data sekunder dari studi literature yang berkaitan dengan topik penelitian.

### 5. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan informasi dan data yang akurat dalam pengumpulan data peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

#### 1) Metode Wawancara

Wawancara adalah salah satu cara untuk mengumpulkan data dalam suatu penelitian dengan bertemu langsung antara pewawancara dengan pihak yang diwawancarai untuk menerima atau memeberikan suatu informasi tertentu. Wawancara dapat diartikan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dengan cara bertanya langsung dan bertatap muka. Namun dengan telah berkembangnya alat komunikasi maka dapat dilakukan dengan cara selain bertemu langsung misalnya wawancara dapat dilakukan melalui telepon atau internet. Pada penelitian ini wawancara dilakukan dengan pemilik

usaha mikro, pemerintahan dan pegawai lembaga keuangan di Kecamatan Mijen, Kota Semarang.

## 2) Metode Observasi

Observasi adalah suatu tindakan atau proses pengambilan suatu informasi melalui media pengamatan. Dalam observasi untuk memperoleh informasi maka peneliti diharuskan turun kelapangan untuk mengamati hal-hal yang ada kaitannya dengan tempat, ruang, pelaku, waktu kegiatan, peristiwa, perasaan dan tujuan. Pada penelitian ini observasi dilakukan dengan mengamati strategi para pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas usaha nya melalui akses permodalan.

## 3) Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan pengumpulan data yang diperoleh dari subjek penelitian yang kita teliti. Data dokumen dapat berupa catatan, transkrip, surat kabar, buku, prasasti, majalah, notulen rapat, dan sebagainya. Metode dokumentasi memiliki kelebihan yaitu terdapat kemurnian dari data yang diperoleh karena tidak melihat tingkah laku. Pada penelitian ini data dokumen diperoleh dari gambar dari festival kuliner kauman, berita, dokumen pemerintah dan data tersimpan di internet.

## 6. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif fenomenologi. Penelitian fenomenologi adalah disiplin ilmu yang berfokus pada fenomena dan realitas yang relevan untuk memahami makna dari apa yang dikatakan di dalamnya. Tujuan studi fenomenologi adalah untuk menggambarkan kejadian yang dihadapi setiap orang dalam kehidupan sehari-hari, termasuk interaksi dengan orang lain. Penelitian fenomenologi dapat dimulai dengan melihat berbagai aspek subjek dari pelaku, memperhatikan dan menelaah fokus fenomena apa yang akan diteliti. Kemudian peneliti melakukan pengumpulan data/pengumpulan informasi berdasarkan bagaimana para ahli materi mempresentasikan teorinya tentang fenomena terkait.

## G. Subjek Penelitian

Dalam penelitian kualitatif dikenal dengan namanya informan. Informan adalah orang yang memberikan informasi. Dengan kata lain, informan dapat dikatakan sebagai responden jika informasi yang diberikan ketika dipancing oleh peneliti. Informan atau subjek yang dipilih untuk diwawancarai sesuai dengan tujuan penelitian (Kriyantono, 2022)<sup>13</sup>. Informan yang menjadi subjek dalam penelitian ini memberikan berbagai informasi yang diperlukan selama proses penelitian ini dilakukan. Adapun yang menjadi subjek atau informan dalam penelitian ini ialah pihak pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang.

### 1. Objek Penelitian

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini ialah pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang dan yang menjadi fokus tujuan utama yaitu untuk melihat strategi peningkatan kualitas usaha mikro melalui akses permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang.

### 2. Penarikan Kesimpulan

Kegiatan ketiga dalam analisis data ialah penarikan kesimpulan. Kesimpulan yang dibuat ialah jawaban dari masalah yang diteliti, akan tetapi sesuai atau tidaknya isi kesimpulan perlu diverifikasi. Artinya, perlu dibuktikan kembali kesimpulan yang disesuaikan dengan kenyataan yang ada (Anggito, 2018)<sup>14</sup>. Kesimpulan yang diperoleh pada penelitian ini yaitu berasal dari tahapan-tahapan yang telah dilalui pada saat proses analisis data. Kesimpulan yang ditarik berupa data-data yang diperoleh pada saat peneliti melakukan penelitian langsung dilapangan kemudian data tersebut diproses dengan menggunakan kalimat deskripsi agar kesimpulan yang diperoleh tepat dan jelas.

---

<sup>13</sup> Kriyantono, R. (2022). *Teknik Praktis Riset Komunikasi Kuantitatif dan Kualitatif: Edisi Kedua*. Prenada Media.

<sup>14</sup> Anggito, Albi. Setiawan, Johan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi Jawa Barat : CV Jejak. ISBN : 978-602-474-392-5 Diakses pada 4 Januari 2024.

## H. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan Tugas Akhir ini akan dibagi menjadi 5 (lima) bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang tersusun secara sistematis sehingga mempermudah pembahasan dan pemahaman. Sistematika penulisannya sebagai berikut :

### 1. Bagian Awal

Bagian ini memuat sampul halaman judul, halaman pengesahan, halaman moto dan persembahan, halaman katan pengantar, dan halaman daftar isi.

### 2. Bagian Isi

Bagian ini dirinci ke dalam beberapa bab, yaitu :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi uraian secara ringkas tentang penelitian, yaitu menjelaskan latar belakang masalah, masalah yang diangkat, tujuan dan manfaat dari penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab kedua berisi teori-teori yang akan digunakan dalam melakukan penelitian. Adapun teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah yang meliputi Strategi, Strategi peningkatan kualitas usaha, Jenis-jenis strategi pengembangan usaha, Perkembangan usaha mikro, teori struktur modal dan modal dalam perspektif ekonomi islam.

#### **BAB III : GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN**

Pada bab tiga akan dipaparkan pendiskripsian tentang fenomena yang terjadi dilapangan penelitian secara sistematis.

#### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi bagian inti dari penelitian, yaitu memuat banyak uraian deskriptif yang berisi kutipan-



kutipan langsung dari subjek atau partisipan penelitian serta berisi hasil dari penelitian.

## **BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini akan diuraikan sebuah kesimpulan yang diperoleh dari seluruh penelitian dan juga saran-saran.

### 3. Bagian Akhir

Bagian ini berisi daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Usaha Mikro**

Usaha mikro sebagaimana berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No/40/KMK.06/2003 yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun<sup>15</sup>.

Ciri-ciri usaha mikro adalah :

- a) Jenis barang/komoditi yang usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d) Sumber daya manusianya belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- f) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- g) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh usaha mikro adalah :

- a) Usaha tani pemilik penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
- b) Industri Makanan dan Minuman, industri meubel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat.
- c) Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
- d) Peternak ayam, itik dan perikanan.

---

<sup>15</sup> Sulfati, A. (2018). Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis*, 2(2), 59-69.

- e) Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Dilihat dari kepentingan perbankan usaha mikro merupakan suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- a) Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan dan terus berkembang.
- b) Dapat tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter.
- c) Pada umumnya dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

## 2. Usaha Kecil

Berdasarkan Undang-Undang No.9 Tahun 1995, usaha kecil didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria – kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1.000.000.000 (satu miliar rupiah).
- c) Milik warga negara Indonesia
- d) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dan dikuasai baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah ataupun usaha besar.
- e) Berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk

koperasi.

Ciri-ciri Usaha kecil adalah :

- a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- d) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- e) Sumber daya manusia memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
- f) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- g) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik.

Contoh usaha kecil :

- a) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja.
- b) Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
- c) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
- d) Peternakan ayam, itik dan perikanan.
- e) Koperasi berskala kecil<sup>16</sup>.

## **B. Kendala yang Dihadapi Usaha Mikro dan Kecil**

Karakteristik umum permasalahan yang dihadapi industri kecil masih berkisar pada kebijakan yang tidak jelas, lemahnya manajemen sumber daya manusia dan organisasi, masalah bahan baku, laporan

---

<sup>16</sup> Glendoh, S. H. (2001). Pembinaan dan pengembangan usaha kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(1), 1-13.

keuangan yang tidak teratur (bahkan tidak ada), kualitas tenaga kerja yang relatif rendah, dan mutu bahan baku yang rendah (Mudrajad 2004)<sup>17</sup>. Berikut ini pemaparannya lebih jelasnya, usaha Mikro dan Kecil sampai ini masih menghadapi kendala, secara umum dan eksternal, masalah yang dihadapi usaha mikro dan kecil yaitu (Romy 2018:)<sup>18</sup>.

#### 1. Secara Umum

##### a) Rendahnya kualitas SDM

Rendahnya SDM dari Usaha Mikro dan Kecil ini dapat terlihat dimana masih lemahnya penguasaan pemilik usaha mikro dan kecil terhadap pengelolaan manajemen usahanya dikarenakan rendahnya pengalaman manajerial dalam menghadapi tantangan yang datang pada usahanya. Di lain hal pengelolaan manajemen yang rendah dapat juga terlihat pada pengelolaan administrasi keuangan yang masih sederhana yaitu masih banyaknya pengusaha mikro dan kecil yang belum membuat pembukuan mengenai baik itu jumlah barang yang masuk dan keluar, jumlah pendapatan dan pengeluaran yang ada terjadi pada usahanya. Rendahnya penguasaan manajemen dapat juga menyebabkan rendahnya tingkat produktivitas sehingga perkembangan usahanya juga berjalan lambat.

##### b) Lemahnya rata-rata kompetensi jiwa kewirausahaan

Jiwa kewirausahaan pada usaha mikro dan kecil masih rendah hal ini terlihat pada saat para pengusaha mikro dan kecil usahanya mengalami sedikit kemajuan akan menggunakan hasil yang didapatnya tersebut diutamakan pada peningkatan pada kehidupan sehari-hari sehingga untuk peningkatan usaha diabaikan. Hal ini menyebabkan usahanya tidak mengalami perkembangan.

##### c) Keterbatasan Sumber Dana

---

<sup>17</sup> Mudrajad Kuncoro. 2004. *Metode Kuantitatif : Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPP.

<sup>18</sup> Romy Muhammad Nasution, 2018. *Analisis Peran Koperasi Simpan Pinjam Terhadap Usaha Mikro dan Kecil do Serdang Bedagai*

Dana merupakan hal yang penting bagi usaha mikro dan kecil, bukan saja hanya untuk aktivitasnya tetapi juga menjadi komoditas utama sebagai lembaga pembiayaannya. Lemahnya sistem pembiayaan dikarenakan kurangnya komitmen pemerintah bersama lembaga legislatif terhadap dukungan permodalan usaha mikro dan kecil sehingga keberpihakan lembaga-lembaga keuangan dan perbankan masih belum seperti yang diharapkan.

d) Rendahnya penguasaan teknologi

Masih rendahnya minat pengusaha mikro dan kecil untuk memasuki dunia teknologi yang berkembang sekarang karena kurangnya pemahaman dan pengetahuan para pengusaha tentang penggunaan teknologi, padahal jika pengusaha mikro dan kecil mau mendalami penguasaan teknologi, maka usaha mereka juga dapat berkembang seperti peningkatan penguasaan teknologi dalam rangka pengembangan mutu desain produk dan proses mengolah produk-produk yang cepat sehingga produk yang ditawarkan dapat menjangkau semua golongan masyarakat.

e) Lemahnya Penguasaan Informasi pasar

Kurangnya kemampuan usaha mikro dan kecil untuk meningkatkan akses pasar, ini karena rendahnya informasi yang diketahui para pengusaha seperti informasi sumber bahan baku dan informasi pendistribusian hasil- hasil produk.

2. Secara Eksternal

- a) Kelancaran prosedur perizinan, persaingan usaha yang sehat, penataan lokasi usaha dan kelancaran arus barang.
- b) Masih terbatasnya penyediaan produk jasa lembaga keuangan

### **C. Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi agar mencapai pada titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh

usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Chandra<sup>19</sup> Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.

Menurut Prawirokusumo<sup>20</sup>, perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan.

Menurut Hafsah<sup>21</sup> pengembangan Usaha Mikro dan Kecil pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut :

1) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketentraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2) Bantuan Pemerintah

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sector jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing, dan dan modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

3) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang

---

<sup>19</sup> Purdi E. Chandra. 2000. *Trik Bisnis Menuju Sukses*. Yogyakarta: Grafika Indah

<sup>20</sup> Soeharto Prawirokusumo. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE UGM

<sup>21</sup> Hafsah, M. J. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Infokop*. Nomor 25 Tahun XX.

maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM, atau UMKM dengan pengusaha besar didalam negeri maupun diluar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dalam negeri maupun luar negeri.

5) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menetapkan hasil pelatihan dilapangan ununtuk mempraktekan teori melalui pengembangan kemiskinan rintisan.

6) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.

7) Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8) Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya



mempromosikan produk- produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga talkshow antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9) Mengembangkan kerja sama yang setara

Perlu adanya kerjasama atau kordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait usaha.

Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dipertanggung jawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan terssebut.

Indikator pengembangan usaha, Menurut Jeaving Beaver dalam Muhammad Saleh, tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan (2008)<sup>22</sup>.

#### **D. Strategi**

Anam Miftakhul Huda berpendapat bahwa keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang dan dapat mencapai tujuannya jika perusahaan telah melakukan manajemen strategi<sup>23</sup>. Sedangkan, manajemen strategi adalah proses strategi yang dirancang oleh manajemen untuk merumuskan, melaksanakan, dan mengevaluasi strategi tersebut. Kemudian ada empat alasan di dalam manajemen strategi, yaitu: (i) memberikan arah pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan, (ii) membantu memikirkan kepentingan berbagai pihak, (iii) mengantisipasi setiap perubahan kembali secara merata, dan (iv) berhubungan dengan efektivitas dan efisiensi.

Kemudian dilihat dari prosesnya, manajemen strategi melibatkan tiga tahap, pertama adalah perencanaan strategi sebagai langkah awal yang

---

<sup>22</sup> Mohammad Saleh. 2008. Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan. Semarang: UNDIP

<sup>23</sup> Pengantar manajemen strategik AM Huda, DE Martanti, Jayapangus Press Books, i-329. 2018.

mencakup pengembangan visi dan misi organisasi, mengevaluasi peluang eksternal dan ancaman, mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, mengembangkan strategi alternatif, dan memilih strategi tertentu untuk mencapai tujuan tersebut. Tahap kedua adalah implementasi strategi, di mana keputusan dari pihak berwenang diperlukan untuk menetapkan tujuan tahunan, merumuskan kebijakan, alokasi sumber daya, dan memotivasi karyawan agar dapat menjalankan strategi yang telah dirumuskan. Tahap ketiga adalah evaluasi strategi, yang merupakan tahap akhir dari manajemen strategi. Evaluasi dilakukan untuk mengidentifikasi strategi yang tidak berjalan dengan baik, sehingga manajer dapat memperbaiki dan memastikan kelangsungan bisnis yang lebih baik. Terdapat tiga aspek penilaian utama dalam mengevaluasi strategi, yaitu meninjau faktor internal-eksternal yang menjadi dasar strategi, mengukur kinerja, dan mengambil langkah bersama-sama. Tahap terakhir ini bertujuan untuk memastikan kesinambungan bisnis di masa depan.

Strategi juga bertujuan untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Menurut Bharadwaj dan Howell, kunci untuk mencapai kinerja pemasaran adalah adanya strategi pemasaran yang berkualitas. Karakteristik strategi yang berkualitas adalah dirancang dengan formulasi dan implementasi yang bermutu, dengan derajat keinovatifan yang layak dan menyeluruhnya cakupan. Dus, mutu strategi diketahui melalui artikulasi praksisnya yang didiformulasikan secara jelas dan dapat diterapkan, memiliki pedoman-pedoman dasar yang operasional, dapat ditelusuri kelemahan-kelemahannya saat melakukan evaluasi, terukur dan karenanya dapat dievaluasi secara transparan dan objektif. Ketika semua itu terpenuhi, maka dapat membantu meningkatkan kinerja yang disasar.<sup>24</sup>

#### **E. Aspek Peningkatan Kualitas Usaha**

Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan

---

<sup>24</sup> Augusty Ferdinand, —Kualitas Strategi Pemasaran: Sebuah Studi Pendahuluan, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia* I, no. 1 (2002): 108–9

pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan (Hafsah, 2004)<sup>25</sup>.

Peningkatan kualitas suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil.

Usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

#### Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Menurut Subagyo (2008)<sup>26</sup>, secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Pengembangan vertikal. Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.
2. Pengembangan horizontal. Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara line produk tidak memiliki hubungan dengan core bisnisnya.

Menurut Humaizar (2010)<sup>27</sup>, terdapat tiga jenis pendekatan dalam pengembangan usaha, yaitu:

---

<sup>25</sup> Mohammad Jafar Hafsah. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Infokop Nomor 25 Tahun Xx, 2004

<sup>26</sup> Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Gramedia

1. Ekspansi ke arah hulu atau hilir. Dalam pengembangan usaha, langkah ini disesuaikan dengan posisi usaha saat ini. Jika usaha berada di tingkat hilir, maka perluasan akan dilakukan ke arah hulu. Kelebihannya adalah kemudahan dalam pengembangan karena pemahaman yang sudah dimiliki terhadap pasar, sumber daya material, dan teknologi. Namun, kekurangannya adalah potensi penurunan penjualan jika permintaan produk menurun.
2. Diversifikasi usaha. Diversifikasi usaha merupakan strategi untuk mengembangkan usaha ke berbagai bidang. Keuntungannya adalah jika salah satu bidang usaha mengalami penurunan permintaan, bidang usaha lain dapat menutupi kerugian tersebut. Namun, kelemahannya adalah kesulitan dalam pelaksanaan karena memerlukan pembelajaran dari awal mengenai pasar, sumber daya material, teknologi, dan sebagainya.
3. Franchise atau waralaba. Franchise adalah strategi menjual hak paten usaha. Hal ini dilakukan apabila usaha telah memiliki hak paten atas produk, jasa, dan konsep pemasaran.

## **F. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha**

Sebagai tambahan, menurut Hendro (2011)<sup>28</sup>, terdapat beberapa strategi yang biasa digunakan dalam peningkatan kualitas suatu usaha, yaitu sebagai berikut:

### **A. Mengembangkan pasar dari sisi produknya**

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan

---

<sup>27</sup> Humaizar. 2010. *Manajemen Peluang Usaha*. Bekasi: Dian Anugerah Perkasa

<sup>28</sup> Hendro. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga

kualitas sudah diterima di pasar. Contohnya adalah:

1. Memperbesar variasi produk, misalnya: melalui kemasan botol, sachet, gelas, dan lain-lain.
2. Melalui kategori produk, misalnya: kategori untuk dewasa, kategori untuk remaja, kategori untuk ibu-ibu, kategori untuk anak-anak, kategori untuk usia diatas 50 tahun, dan lain-lain. Masing-masing kategori produk bisa dibedakan secara dosis, ukuran atau kadarnya, dan hal-hal lain yang disesuaikan dengan kepentingan pemakainya.
3. Berdasarkan lini produk, misalnya: untuk produk dengan bahan herbal, untuk produk tanpa bahan pengawet, untuk produk dengan yang mengandung DHA atau Omega 3, dan lain-lain.
4. Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Dengan pengembangan produk, maka diharapkan penjualan akan meningkat karena pasar yang dibidiknya semakin berkembang dan bervariasi.

#### B. Mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya

Banyak strategi mengembangkan pasar yang dilakukan mengembangkan sistem penjualannya, antara lain:

1. Mengembangkan sistem distribusi penjualan kedalam (internal), antara lain:
  - 1) Mengembangkan sendiri, seperti: membuka cabang baru dikota-kota besar, membuka outlet, agen, atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri.
  - 2) Mengembangkan melalui kerja sama dengan pihak lain,
2. Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain:

- a) Membuat jaringan pemasaran secara berjenjang, MLM (multi level marketing) dimana konsumen adalah pemasar (ranting pemasaran) dan distributor sekaligus.
  - b) Membuat, menyusun, merencanakan sistem franchising dengan menjual jaringan, standar operasional, merek produk, nama perusahaan, popularitas, dan lain-lain.
  - c) Sub-kontraktor sebagian dan seluruh proses pemasaran, misalnya subkontraktor desain, supplier, broker, dan lain-lain.
  - d) Kerja sama operasional atau outsourcing untuk bagian dari kegiatan pemasaran, misalnya kerja sama developer dengan broker.
3. Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri. Cara yang tepat untuk memperbesar pasar bila modalnya cukup dan ingin cepat menjadi besar adalah akuisisi (menggambil alih bisnis lain) dan Merger (menggabungkan dua badan usaha atau lebih).

#### C. Mengembangkan pasar dengan strategi integrasi (penyatuan)

Integrasi adalah mengembangkan bisnis dengan cara memperbesar perusahaan. Misalnya suatu perusahaan pembuat makanan ringan berupa keripik membeli toko baru sebagai cabang, membeli perkebunan kentang untuk bahan baku, membeli perusahaan ekspedisi untuk distribusi bahan baku dan pemasaran produk, serta membeli perusahaan percetakan untuk menunjang kemasan dari produk.

Terdapat dua jenis strategi integrasi, yaitu:

1. Integrasi vertikal (hulu ke hilir dari flow industry). Penyatuan integrasi vertikal dengan cara membeli perusahaan ke dalam (pemasok, konsultan, produsen, dan lain-lain) atau membeli perusahaan keluar arah konsumen (distributor, wholeseller, agen, outlet, dan lain-lain). Contohnya adalah perusahaan mie yang

membeli perusahaan gandum, perusahaan hypermarket yang membeli perusahaan jaringan mini market, dan lain-lain.

2. Integrasi horizontal (antar produk, antar kategori). Penyatuan integrasi perusahaan-perusahaan yang produknya tidak sama tetapi menunjang kesuksesan bisnisnya. Contohnya adalah perusahaan sepatu membeli perusahaan alat-alat olahraga, dan lain-lain.

#### D. Mengembangkan pasar dengan sinergisme

Melakukan pengembangan pasar dengan cara mengadakan perjanjian kerja sama antara dua perusahaan yang berbeda pasar dengan tujuan swap market atau tukar pasar dan memperkuat satu sama lainnya karena keduanya mempunyai keistimewaan. Perusahaan yang satu ingin memasarkan produknya ke pasar dan perusahaan yang lainnya ingin menambah calon pelanggan. Contohnya adalah bank dan asuransi, rumah sakit dengan asuransi, dealer mobil dengan asuransi, dan lain-lain.

### G. Tahapan Peningkatan Kualitas Usaha

Menurut Budiarta (2009)<sup>29</sup>, seorang pengusaha untuk melakukan peningkatan pada kualitas usaha umumnya melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

#### a. Memiliki ide usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.

#### b. Penyaringan ide/konsep usaha

---

<sup>29</sup> Budiarta, Kustoro. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan rencana usaha (business plan)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional.

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

## H. Modal Usaha

### 1. Pengertian modal usaha

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.<sup>30</sup> Sedangkan menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-

---

<sup>30</sup> Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2000), 17.



barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi profuktifitasnya untuk membentuk pendapatan.<sup>31</sup>

Besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan. Selain jenis usahanya, besarnya jumlah modal dipengaruhi oleh jangka waktu usaha perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu panjang relatif memerlukan modal yang besar.

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan.<sup>3</sup> Jadi, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha

Modal pada dasarnya berasal dari 2 sumber yaitu dari dalam perusahaan (internal) dan dari luar perusahaan (eksternal). Internal, sumber modal yang berasal dari setiap aktivitas atau pun kegiatan usaha yang dijalankan oleh perusahaan yang menghasilkan keuntungan. Yang dapat digunakan yaitu laba ditahan, akumulasi penyusutan dan beberapa sumber modal lainnya. Sedangkan eksternal, berbeda dengan sumber modal internal yang cenderung terbatas (yaitu hanya dari hasil aktivitas usahanya saja), sumber modal eksternal berasal dari pihak-pihak luar yang mau bekerja sama dengan perusahaan untuk mendapatkan modal yaitu bank, koperasi, kreditur, supplier, dan juga pasar modal.

---

<sup>31</sup> Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan* (Yogyakarta : BPFE, 2010)

## 2. Sumber – Sumber Modal

Modal menurut sumber asalnya dapat diuraikan sebagai berikut :

### 1. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari keuntungan. Kemudian, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperoleh.

#### a. Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

#### b. Kekurangan modal sendiri adalah :

- a) Jumlahnya terbatas artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena

mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.

- c) Kurangnya motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.
- c. Kekurangan modal sendiri adalah :
  - a. Jumlahnya terbatas artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
  - b. Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
  - c. Kurangnya motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

## 2. Modal asing

### a. Pengertian modal asing

modal pinjam adalah yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provonsi dan komisi yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu.

pinjaman (kredit) menurut Undang-Undang perbankan Nomor 7 tahun 1992 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

- b. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

1. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing.
  2. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
  3. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.
- c. Kelebihan modal pinjaman
- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.
  - b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.
- d. Kekurangan modal pinjaman
- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi.

Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi. Menurut Adiwarmanto Karim, dalam pembayaran bunga kredit dan deposito, tabungan dan giro, bank konvensional memberikan pinjaman dengan mensyaratkan pembayaran bunga yang besarnya tetap dan ditentukan terlebih dahulu di awal transaksi, padahal nasabah yang mendapatkan pinjaman belum tentu dapat keuntungan yang jelas. Karena dalam bisnis selalu ada kemungkinan rugi, impas atau untung yang besarnya

tidak dapat ditentukan dari awal. Jadi mengenakan tingkat bunga untuk suatu pinjaman merupakan tindakan yang memastikan sesuatu yang tidak pasti, dan hal tersebut diharamkan dalam ajaran Islam<sup>32</sup>.

- b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.
- c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

### 3. Modal patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman.

Jenis-jenis modal :

#### 1) Modal investasi

- a. Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang, biasanya umurnya lebih dari 1 tahun.
- b. Penggunaan modal investasi jangka untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, bersumber dari perbankan

#### 2) Modal kerja

- a) Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat sedang beroperasi.

---

<sup>32</sup> Adiwarman Karim, Bank Islam analisis Fiqih dan keuangan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Cet. Ke-III, Hlm, 339

b) Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi.<sup>33</sup>

#### 4. Manfaat modal

1. Membantu kemudahan dalam pendirian perusahaan baru, salah satu tantangan dalam mendirikan usaha baru adalah kesulitan dalam memperoleh modal. Modal ventura dapat menghilangkan hambatan ini dengan menyediakan dana.
2. Mendukung pertumbuhan perusahaan, saat perusahaan melakukan ekspansi, diperlukan dana yang besar yang mungkin tidak selalu tersedia cukup. Modal ventura dapat membantu dalam hal ini dengan berpartisipasi dalam pembiayaan perusahaan.
3. Meningkatkan investasi, dalam kondisi ekonomi yang sedang berkembang, investasi sangat diperlukan. Dengan mempermudah pendirian usaha baru melalui modal ventura, tingkat investasi dapat meningkat.
4. Memfasilitasi peralihan teknologi, teknologi yang dimiliki oleh suatu perusahaan belum tentu teknologi terbaik. Untuk memperoleh teknologi terbaik, dibutuhkan dana yang cukup besar. Modal ventura berperan dalam membantu perusahaan untuk mendapatkan teknologi terbaik dengan memberikan investasi.

Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal adalah sebagai berikut;

- a. Tujuan perusahaan, menentukan tujuan penggunaan pinjaman, apakah untuk modal operasional atau investasi, serta apakah itu merupakan kebutuhan mendesak atau tambahan.
- b. Masa pengembalian pinjaman, di mana harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu kepada pemberi pinjaman (bank).

---

<sup>33</sup> Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Rajawali Pers. Jakarta.

- c. Biaya yang dikeluarkan, faktor biaya yang harus dikeluarkan harus dipertimbangkan secara matang, misalnya biaya bunga, biaya administrasi, provinsi dan komisi, atau biaya lainnya.

Secara umum jenis-jenis kredit atau pinjaman yang ditawarkan bank dewasa ini adalah sebagai berikut:

1. Kredit investasi merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha yang melakukan investasi atau penanaman modal. Biasanya kredit jenis ini memiliki jangka waktu yang relatif panjang, yaitu diatas satu tahun.
2. Kredit modal kerja merupakan kredit yang digunakan sebagai modal usaha. Biasanya kredit jenis ini berjangka waktu pendek, yaitu tidak lebihdari satu tahun. Contoh kredit ini adalah untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan modal kerjalainnya.
3. Kredit perdagangan merupakan kredit yang diberikan kepada para pedagang dalam rangka memperlancar, memperluas, atau memperbesar kegiatan perdagangannya. Contoh kredit ini adalah kredit untuk membeli barang dagangan yang diberikan kepada para suplier.
4. Kredit produktif adalah kredit yang berupa investasi, modal kerja, atau perdaganga. Kredit ini diberikan untuk di usahakan kembali sehingga pengembalian kredit diharapkan berasal dari hasil usaha yang di biyai.
5. Kredit konsumtif merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi, misalnya keperluan konsumsi, baik pangan, sandang, maupun papan. Contoh jenis kredit ini adalah kredit perumahan, kredit kendaraan bermotor yang semuanya untuk dipakai sendiri.
6. Kredit profesi merupakan kredit yang diberikan kepada

kalangan profesional, seperti dosen, dokter, atau pengacara.<sup>34</sup>

## **I. Peran Modal Dalam Peningkatan Kualitas Usaha**

Modal merupakan elemen krusial dalam bisnis karena berperan sebagai dasar bagi operasional perusahaan. Hutang dan ekuitas dikenal sebagai dua jenis utama sumber modal untuk bisnis, dengan beragam variasi dan jenis campuran antara kedua jenis tersebut.

Dalam aspek keuangan bisnis, struktur modal merujuk pada kombinasi berbagai bentuk dana eksternal yang disebut sebagai modal, yang digunakan untuk mendukung kegiatan bisnis. Struktur modal biasanya terdiri dari ekuitas pemegang saham, utang (pinjaman), dan saham preferen, yang dijelaskan secara rinci dalam neraca perusahaan.

Semakin besar proporsi utang dibandingkan dengan sumber modal lainnya, semakin tinggi leverage keuangan yang dimiliki oleh perusahaan. Namun, terlalu banyak utang dapat meningkatkan risiko bisnis dan mengurangi fleksibilitas keuangan, yang pada akhirnya dapat menimbulkan kekhawatiran di kalangan investor dan meningkatkan biaya modal perusahaan. Oleh karena itu, manajemen keuangan memiliki tanggung jawab untuk menentukan struktur modal yang optimal dengan memanfaatkan leverage keuangan secara efisien dan meminimalkan biaya modal yang dikeluarkan.

Modal adalah salah satu faktor kunci yang memengaruhi perkembangan dan peningkatan kualitas Usaha Mikro. Secara umum, modal usaha Mikro digunakan untuk berbagai keperluan, seperti:

1. Peningkatan Pengadaan Barang atau Bahan Baku : Modal digunakan untuk membeli barang atau bahan baku yang dibutuhkan dalam meningkatkan proses produksi atau penyediaan layanan.

---

<sup>34</sup> Abdullah, Thamrin. Tantri, Francis. 2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Rajawali Pers. Jakarta.



2. Menambah Peralatan : Pembelian atau penambahan peralatan kerja yang diperlukan dalam kegiatan usaha memerlukan modal yang cukup besar.
3. Pemasaran dan Promosi : Usaha Mikro perlu mengeluarkan modal untuk pemasaran dan promosi produk atau layanan, agar bisa menjangkau lebih banyak pasar.
4. Membayar Biaya Operasional : Modal juga diperlukan untuk mengatasi biaya operasional sehari-hari, seperti sewa tempat usaha, utilitas, dan kebutuhan kantor.
5. Pengembangan Produk dan Inovasi : Modal dapat digunakan untuk penelitian dan peningkatan kualitas produk baru atau inovasi yang dapat meningkatkan daya saing bisnis.
6. Ekspansi Usaha : Bagi Usaha Mikro yang ingin tumbuh dan berkembang, modal dibutuhkan untuk membuka cabang baru, memperluas pasar, atau mengejar peluang bisnis baru.
7. Menambah Karyawan : Memperluas pasar dengan membuka cabang baru tentu nya akan membutuhkan lebih banyak tenaga dengan menambah jumlah karyawan dan tentu nya modal diperlukan untuk membayar gaji dan tunjangan karyawan.

## **J. Strategi Pengalokasian Modal**

Menurut Gartner<sup>35</sup>, alokasi modal adalah "proses menentukan strategi investasi yang paling efisien untuk sumber daya keuangan organisasi, dengan tujuan memaksimalkan ekuitas pemegang saham," yang melibatkan pemanfaatan aset keuangan dan sumber daya lainnya untuk tujuan ini. Saat mengalokasikan modal, pemilik bisnis memutuskan di mana dan bagaimana membelanjakan uang yang mereka peroleh. Ini berarti mengalokasikan dan menginvestasikan sumber daya keuangan perusahaan dengan cara yang meningkatkan efisiensi dan memaksimalkan

---

<sup>35</sup> <https://www.gartner.com/en/finance/glossary/capital-allocation> diakses pada tanggal 1 Maret 2024 pada pukul 05.00 WIB

keuntungan. Pengurus perusahaan berusaha menggunakan modal perusahaan sedemikian rupa sehingga menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya bagi pemegang saham.. Alokasi modal adalah masalah yang kompleks, dan keputusan manajemen sering kali menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis. Manajemen harus mempertimbangkan kelayakan pilihan investasi yang tersedia, menilai dampaknya terhadap bisnis, dan mengalokasikan dana tambahan dengan cara yang tepat dan efektif.

Setidaknya dalam pengalokasian dana ada 4 prinsip mengelola modal usaha supaya bisa lebih efektif dan efisien dan supaya modal tersebut benar-benar berguna dengan baik sesuai target, yaitu :

#### 1. Sarana dan Prasarana Usaha

Hal yang pertama harus diutamakan dalam mengalokasikan modal usaha untuk peningkatan kualitas usaha adalah dengan menambahkan sarana dan prasarana. Kedua hal tersebut menjadi hal yang utama dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas usaha. Sebelumnya juga utamakan untuk membuat list sarana dan prasarana yang dibutuhkan dan menyesuaikan barang sesuai kebutuhan.

#### 2. Persyaratan Usaha Secara Hukum

Hal yang kedua harus diutamakan dalam mengalokasikan modal usaha adalah mengurus perijinan usaha secara hukum, agar dalam pelaksanaan usaha terbebas dari rasa kekhawatiran perijinan. Untuk melaksanakannya alokasikan modal sebagai *budget* untuk mengurus kelengkapan surat-surat perijinan usaha agar usaha dapat berdiri lebih lama.

#### 3..Kebutuhan Operasional atau Modal Kerja

Alokasi modal yang selanjutnya adalah untuk menambahkan bahan baku bagi kegiatan dan operasional usaha. Begitu juga

menyiapkan gaji untuk karyawan , promosi dan budget lain yang dibutuhkan dalam meningkatkan kualitas usaha. Begitu pula membuat analisis kebutuhan setiap bulan. Jika suatu saat terdapat perubahan, bisa mengevaluasi bagian yang belum efektif dan efisien.

#### 4.. Mempersiapkan Dana Cadangan

Ketika 3 prinsip diatas telah terpenuhi, maka mempersiapkan dana cadangan untuk berjaga-jaga serta antisipasi terhadap kemungkinan usaha mengalami resesi. Dikarenakan naik turun hasil suat usaha adalah merupakan hal lumrah dalam dunia usaha dan bisnis, maka dana cadangan diperlukan untuk mengantisipasi hal tersebut.

### **K. Modal Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Pengertian modal dalam konsep ekonomi Islam berarti segala aset yang mempunyai nilai dalam pengertian syariah dan melibatkan aktivitas manusia dalam kegiatan produktif yang bertujuan untuk pengembangan. Istilah modal tidak hanya terbatas pada harta yang menguntungkan, tetapi juga mencakup segala jenis harta berharga yang terakumulasi dalam kegiatan usaha atau dalam perkembangan pengelolaan pada periode lain. Menurut Adiwarman Karim, terdapat berbagai praktik dan kebijakan perekonomian pada masa Rasulullah Saw. Dan Khulafa Rasyidin adalah contoh empiris yang menjadi dasar para ulama Islam mengembangkan teori ekonominya. Ini adalah satu hal yang jelas, Fokus perhatian mereka adalah pemenuhan kebutuhan, keadilan, efisiensi, pertumbuhan dan kebebasan, yang tidak lain adalah tujuan utama yang menginspirasi pemikiran ekonomi Islam sejak awal<sup>36</sup>.

Dalam firman Allah yang artinya : " Orang-orang yang menafkahkan hartanya secara diam-diam dan terang-terangan siang dan

---

<sup>36</sup> Adiwarman Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, (Jakarta: P.T Raja Grafindo Persada, 2008), Cet K-3, hl, 9-10

malam, akan menerima pahala dari Tuhannya; mereka tidak perlu khawatir, dan (namun) mereka akan bersedih.

Dalam pandangan Al-Quran, uang adalah modal, sebuah faktor penting dalam produksi, namun “bukan yang terpenting. Manusia menduduki tempat di atas modal disusul sumber daya alam. Pandangan ini berbeda dengan pandangan sementara pelaku ekonomi modern yang memandang uang sebagai segala sesuatu, sehingga tidak jarang manusia atau sumber daya alam disalahgunakan atau diabaikan. Dalam sistem ekonomi Islam, modal perlu terus bertambah agar peredaran uang tidak terganggu.

Karena ketika modal atau uang sudah tidak ada lagi (ditimbun atau stagnan), maka tidak dapat memberikan manfaat apa pun kepada orang lain, namun, jika Anda menginvestasikan uang tersebut dan menjalankan bisnis Anda, uang tersebut juga akan bermanfaat bagi orang lain, termasuk di antaranya jika ada bisnis berjalan maka akan bisa menyerap tenaga kerja. Seorang wali yang mengelola harta milik seseorang yang tidak atau belum mampu mengelola hartanya sendiri, mengembangkan harta yang dikelolanya dan mengurus keperluan pemiliknya yang tidak dapat menerima pembiayaan dari modal karena keuntungan perputaran modal tidak dapat memperolehnya.

Modal merupakan faktor yang penting dalam suatu produksi namun bukan yang terpenting. Tanpa adanya modal produsen tidak akan bisa menghasilkan suatu barang dan jasa. Modal adalah sejumlah kekayaan yang bisa saja berupa assets ataupun intangible assets, yang bisa digunakan untuk menghasilkan kekayaan.

Modal dalam literatur fiqh disebut ra'sul mal yang merujuk pada arti uang dan barang. Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan modalnya. Modal tidak boleh diabaikan, namun wajib menggunakannya dengan baik agar ia terus produktif dan tidak habis

digunakan. Seperti yang terdapat pada hadist riwayat Bukhari :

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا اشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ  
بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ  
اشْتَرَى التُّرَابَ فِيهِ (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)

Artinya: “Dari ‘Urwah bahwa Nabi SAW memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing, dengan uang itu ia beli dua ekor kambing, kemudian salah satunya dijual seharga satu dinar, lalu dia menemui beliau dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. Maka beliau mendoakan dia keberkahan dalam jual belinya itu, “sungguh dia apabila berdagang debu sekalipun, pasti mendapatkan untung”. (HR. Bukhari)

Terlihat pada hadist tersebut, bahwa Nabi menyukai umatnya yang mau berusaha agar mendapatkan keuntungan dari modal yang dimiliki.

Ayat yang berhubungan dengan modal ini terdapat pada QS. Ali Imran ayat 14 :

رُئِيَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ  
وَالْخَيْلِ وَالْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَمِ وَالْحَرثِ فَلَنَذَلِكِ مَتَعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا صَلَّى وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ  
الْمَأَبِ

Artinya: “dijadikan indah pada pandangan manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan disisi Allah lah tempat kembali yang baik (surga).”(QS. Ali Imran ayat 14).

Dalam ayat ini kita melihat betapa indahnya manusia mencintai harta yang tak terhitung banyaknya. Yang mana bentuk harta ini berupa emas, perak, binatang ternak, sawah, ladang dan lain-lain, yang semua itu merupakan sesuatu yang diinginkan dan dicintai oleh manusia.

Kecintaan terhadap materi (wanita, anak, harta benda) merupakan sifat dasar manusia karena berkaitan dengan kebutuhan, hanya saja kita tidak boleh terlalu menuruti hawa nafsu dalam memenuhi kebutuhan dunia sehingga melupakan kehidupan akhirat. Harta benda merupakan kebutuhan lahir manusia.

Jadi kekayaan di sini adalah modal bagi kita untuk memperoleh keuntungan, tetapi jangan berlebihan sehingga mengakibatkan pengabaian terhadap perintah-perintah Allah. Oleh karena itu, jadikanlah hal tersebut sebagai modal kebahagiaan dunia dan akhirat.

## **L. Pembiayaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Definisi tentang adalah dana yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk menunjang kegiatan perekonomian, dengan imbalan selama jangka waktu tertentu, baik digunakan untuk konsumsi maupun investasi. Pengertian pembiayaan menurut Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*

*Mudharabah* adalah perjanjian pembiayaan / penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.<sup>37</sup> Sedangkan *Musyarakah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk mencapai suatu tujuan tertentu, sedangkan dalam dunia usaha tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan dari suatu usaha patungan..

- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa jualbeli dalam

---

<sup>37</sup> Wahab. 2014. *Analisis Pengaruh Fdr, Npf, Tingkat Bagi Hasil, Kualitas Jasa Dan Atribut Produk Islam Terhadap Tingkat Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Umum Syari'ah Di Semarang*. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 5 (2), 107-136.

bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.

- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e. Transaksi penyewaan jasa dalam bentuk Ijarah untuk transaksi multijasa oleh pemberi dana dan/atau pihak yang dibiayai berdasarkan perjanjian atau perjanjian antara bank syariah dan/atau UUS (unit usaha syariah) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana dengan imbalan *ujrah* dalam jangka waktu tertentu tanpa imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan berdasarkan Prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang disamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil (UU No.10 Tahun 1998 Pasal 1, ayat 12). Pembiayaan dalam perbankan syariah dalam terminologi teknis adalah aset produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen kontijensi pada rekening administratif serta Sertifikat *Wadiah* Bank Syariah Indonesia (Peraturan BI No. 5/7/PBI/2003).

Bank syariah menggunakan berbagai teknik dan metode dalam kegiatan pemberian pinjamannya, yang penerapannya berbeda-beda tergantung pada tujuan dan kegiatan nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah berdasarkan prinsip mitra usaha adalah bebas bunga. Dengan demikian, permasalahan pembayaran bunga kepada debitur atau menuntut bunga kepada nasabah pinjaman tidak timbul. Perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan Prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui

bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan Prinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil. Perbedaan lainnya adalah analisis ketentuan pinjaman (kredit) dan persyaratannya.

Tabel 1.2  
Perbedaan Bunga dan  
Bagi Hasil

No.	BUNGA	BAGI HASIL
1	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.	Penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2	Besarnya presentase (%) berdasarkan pada jumlah uang atau modal yang dipinjamkan.	Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.	Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Apabila usaha mengalami kerugian, maka kerugian akan ditanggung bersama kedua belah pihak.
4	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang meningkat.	Jumlah pembayaran bagian keuntungan meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
5	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam.	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

## 2. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Terdapat beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan oleh lembaga perbankan dan non perbankan, antara lain penggunaan analisis 5C+1S. Syarat-syarat pemberian pembiayaan menggunakan analisis 5C+1S yaitu:

### a. *Character* (Karakter/Akhlak)

Karakter terlihat dalam pergaulan dengan anggota keluarga



dan tetangga. Tokoh masyarakat setempat dan tetangga calon penerima hibah biasanya diwawancarai untuk mengetahui lebih banyak tentang kepribadian orang tersebut.

Langkah-langkah yang dilakukan pihak BMT untuk menilai *character* dari calon nasabah:

1. Apabila calon nasabah adalah nasabah baru maka dilakukan wawancara langsung dengan calon nasabah.
2. Kemudian dilakukan wawancara dengan pihak ketiga misalnya tetangga di sekitar tempat tinggal calon nasabah.
3. Apabila calon nasabah adalah nasabah lama maka diperlukan pengecekan melalui SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan). Untuk mengetahui riwayat hubungan dengan bank lain dan masih memiliki tanggungan pinjaman atau tidak.
4. Meneliti apakah calon pelanggan memiliki riwayat kriminal yang buruk, misalnya melakukan tindak pidana berat.

b. *Capacity* (Kemampuan Manajerial)

Calon pemberi dana harus mempunyai kemampuan manajemen yang baik, dapat diandalkan, dan berkomitmen dalam menjalankan usaha. Pengusaha biasanya mampu mengatasi segala permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya jika sudah berdiri minimal dua tahun.

Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip *capacity* ini yaitu dengan cara:

- a. Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke lokasi tempat tinggal calon debitur.
- b. Kemudian menanyakan mengenai penghasilan dari calon nasabah.
- c. Melakukan perhitungan dengan rumus.

c. *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengelola keuangannya dengan baik, dalam hal ini pengusaha harus menyisihkan sebagian keuntungan usahanya sebagai modal guna memperluas skala usahanya. Satu hal yang perlu diperhatikan adalah bahwa permasalahan ini membuat perusahaan-perusahaan potensial rentan terhadap permasalahan pendanaan jika sebagian struktur permodalannya berasal dari sumber luar (bukan dengan modal sendiri), masalah ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

Langkah yang dilakukan untuk menilai *capital* dari calon nasabah yaitu:

1. Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke lokasi calon nasabah.
2. Menanyakan kepada calon nasabah mengenai usaha yang sedang dilakukan.
3. Mengetahui seberapa banyak modal awal yang dimiliki oleh calon nasabah (*self financing*).
4. Mengetahui seberapa banyak modal yang dibutuhkan untuk meminjam.
5. Kesesuaian penggunaan pinjaman..

d. *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pembiayaan dan pelunasannya akan dibayar dari keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan kesulitan pengembalian dana, perlu diberikan jaminan. Fungsi dari jaminan tersebut pertama, sebagai pengganti pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan sudah tidak mampu melunasi pembiayaan. Kedua, sebagai pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan melakukan wanprestasi. Jaminan yang dapat dijadikan jaminan oleh nasabah yaitu berupa

jaminan bergerak (kendaraan bermotor) dan jaminan tidak bergerak (sertifikat tanah dan bangunan).

Langkah yang dilakukan untuk menilai suatu jaminan yaitu:

1. Melakukan survey ke lokasi jaminan
  - a) Apabila yang dijadikan jaminan adalah sebuah bangunan atau tanah maka dilihat dari kondisi bangunan dan tata letak bangunan disegala sisi. Bangunan atau tanah yang dijadikan jaminan harus memiliki akses yang mudah dan tidak boleh dekat dengan pemakaman, parit dan SPBU.
  - b) Mencari harga per m<sup>2</sup> dengan bertanya kepada rw atau rt setempat.
  - c) Mendokumentasikan bangunan atau tanah yang dijadikan jaminan.

Untuk dijadikan jaminan adalah kendaraan bermotor maka dipastikan surat-suratnya lengkap dan dicek fisik ke kantor samsat tentang keabsahan kendaraan.

e. *Condition of Economy* (Kondisi Usaha)

Usaha yang dijalankan penerima pinjaman dalam keadaan baik, dalam arti mampu untuk menutupi biaya hidup keluarga, biaya operasional usaha, dan kemampuan memanfaatkan kelebihan hasil usaha sebagai modal untuk menjadi lebih berkembang lagi. Harapannya, jika usaha mampu memperoleh pembiayaan di masa depan, maka akan mampu berkembang lebih jauh dan pada akhirnya mampu melunasi utangnya.

Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip *condition of economy*:

- a) Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke tempat tinggal calon nasabah.
- b) Mengetahui keadaan ekonomi calon nasabah apakah baik atau tidak.
- c) Melihat seberapa besar pendapatan dan pengeluaran dari calon

nasabah.

d) Mengetahui keadaan ekonomi sekitar lingkungan calon nasabah.

*f. Syariah*

Prinsip syariah menentukan apakah bidang usaha calon nasabah yang mengajukan pembiayaan bebas dari hukum syariah, dan apakah kebutuhan pembiayaannya sesuai dengan prinsip hukum syariah yang diterapkan. Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip syariah yaitu:

1. Mengetahui usaha yang dijalankan atau pekerjaan yang dilakukan dari nasabah.
2. Mencari tahu pembiayaan yang diajukan sesuai atau tidak dengan realisasi yang dilakukan.
3. Mengkaji apakah pembiayaan yang diajukan sesuai dengan kebutuhan dari nasabah.

*g. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan*

Pemberian suatu pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak terlepas dari misi lembaga perbankan atau non perbankan tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan, yaitu memperoleh penghasilan atau keuntungan dengan memberikan pinjaman. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atau margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun modal kerja.

Dilihat dari tujuan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa pemberian pinjaman itu bermanfaat bukan saja bagi penerima pinjaman, tetapi juga bagi pemberi pinjaman. Manfaat suatu pembiayaan juga

ditinjau dari berbagai segi kepentingan antara lain:

1. Kepentingan Debitur

- (a) Memungkinkan perluasan dan pengembangan usaha Debitur.
- (b) Jangka waktu pinjaman dapat disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan debitur, dalam hal pinjaman investasi, dengan kinerja perusahaan yang bersangkutan, dan dalam hal pinjaman modal kerja dapat diperpanjang beberapa kali.

2. Kepentingan Perbankan

- a) Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan.
- b) Untuk memperluas mangsa pasar (*market share*) dalam industri perbankan nasional, yang pada saat ini ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.

3. Kepentingan Pemerintah

- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.
- b. Sebagai sumber pendapatan negara.

4. Kepentingan Masyarakat Luas.

Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjadi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM**

##### **A. Gambaran Umum Usaha Mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang**

###### **1. Profil Kecamatan Mijen, Kota Semarang**

Kecamatan Mijen adalah satu dari enam belas (16) kecamatan yang ada di Kota Semarang, dimana Kecamatan Mijen berada di bagian barat Kota Semarang. Kecamatan Mijen juga merupakan salah satu kecamatan dengan wilayah terluas di Kota Semarang yaitu sebesar 57,55 km<sup>2</sup> dengan menempati 15,40% dari luas wilayah yang ada di Kota Semarang dan dengan ketinggian 311,00 mdpl<sup>38</sup>.

Kecamatan Mijen memiliki jumlah penduduk sekitar 76.000 dengan laju pertumbuhan penduduk 12,92% per tahun dan menempati sekitar 4,19% dari total jumlah penduduk yang ada di Kota Semarang dengan kepadatan penduduk sekitar 1.321 jiwa/km<sup>2</sup>. Kecamatan ini memiliki topografi wilayah perbukitan yang menyebabkan daerah ini memiliki potensi pertanian dan perkebunan yang sangat besar.

Kecamatan Mijen merupakan wilayah perbukitan yang pengembangannya diarahkan sesuai dengan pemanfaatan potensi – potensi sumber daya alam yang ada. Pada Kecamatan Mijen penggunaan lahan digunakan untuk kawasan industri non polutif, rekreasi dan olahraga serta pengembangan sektor pertanian yang meliputi pertanian, perkebunan, perternakan dan kehutanan.

Kecamatan Mijen terdiri atas empat belas (14) kelurahan yaitu: Kelurahan Kedungpane, Kelurahan Pesantren, Kelurahan Ngadirgo, Kelurahan Wonoplumbon, Kelurahan Tambangan, Kelurahan Wonolopo, Kelurahan Bubakan, Kelurahan Cangkringan,

---

<sup>38</sup> <https://kecmijen.semarangkota.go.id/en/mijen> diakses pada tanggal 18 Desember 2023

Kelurahan Karangmalang, Kelurahan Polaman, Kelurahan Purwosari, Kelurahan Jatibarang, Kelurahan Jatisari, dan Kelurahan Mijen. Adapun batas wilayah Kecamatan Mijen sebagai berikut.

Tabel 1.3 Batas Wilayah Kecamatan Mijen

<b>Letak</b>	<b>Berbatasan Dengan</b>
Sebelah Utara	Kecamatan Ngaliyan
Sebelah Selatan	Kabupaten Boja
Sebelah Barat	Kabupaten Kendal
Sebelah Timur	Kecamatan Gunung Pati

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari buku kecamatan mijen dalam angka (2023) yang diterbitkan oleh BPS Kota Semarang, pada tahun 2023 mata pencaharian masyarakat di Kecamatan Mijen didominasi oleh buruh industri berjumlah 16.644 orang, buruh petani berjumlah 15.744 orang, petani sendiri berjumlah 10.722 orang, buruh bangunan berjumlah 9.735 orang, pedagang berjumlah 3.600 orang, PNS atau ABRI berjumlah 2.370 orang, pensiunan berjumlah 1.136 orang, jasa atau lainnya berjumlah 73 orang, angkutan berjumlah 781 orang dan terakhir pengusaha berjumlah 582 orang.

## 2. Usaha Mikro di Kecamatan Mijen

Berdasarkan data yang di dapat oleh penulis jumlah keseluruhan UMKM yang ada di Kecamatan Mijen adalah 1035 Pelaku UMKM yang tersebar di beberapa Kelurahan dengan rincian 355 usaha berskala mikro, 2 usaha berskala menengah dan 678 usaha berskala kecil<sup>39</sup> dan 50% didominasi oleh UMKM dengan olahan pangan (517 UMKM). Terdapat 2 pasar di Kecamatan Mijen yaitu Pasar Mijen yang dimiliki dan dikelola oleh pemda (pemerintah daerah) yang terletak di

<sup>39</sup> <https://dataumkm.semarangkota.go.id/web/dataumkm> diakses pada tanggal 18 desember 2023

Jl.Dr. Cipto no 115 Semarang dan Pasar Jatisari yang dimiliki oleh perusahaan perseorangan yang terletak di Jl.Duku I Kelurahan Jatisari,Mijen dan ada juga Pasar Kamis yang terletak di Jln.Kalimas,Mijen.

Pasar Kamis Kalimas ini menjadi salah satu rekomendasi spot jajan sore yang terletak di Jln. Kalimas, Mijen, Semarang.Pasar tersebut memiliki keunikan yang mana hanya buka di hari Kamis saja seperti namanya yakni Pasar Kamis Kalimas.Pasar Kamis Kalimas ini sudah ada sejak 2006 dan hingga saat ini masih ramai pengunjung. Dan Pasar Kamis ini menjadi tempat para pengusaha-pengusaha jajanan kecil untuk berjualan seperti makanan-makanan kecil,mainan bahkan hingga baju-baju thrifting juga banyak ditemui disini.

Untuk pusat perekonomian di Kecamatan Mijen berada di Kelurahan Jatisari dimana berada tepat di alun-alun Jatisari dan yang menjadi icon nya adalah Masjid Jami' Jatisari dimana terdapat banyak pemberdayaan UMKM jajanan nusantara dimana UMKM tersebut merupakan lapak yang menyediakan penitipan jajanan tradisioal dari masyarakat sekitar Masjid Jami Jatisari. Masyarakat siapapun boleh menitipkan jajanan pasar di lapak jajanan nusantara dengan syarat jajanan yang dititipkan tidak boleh sama dengan jajanan yang lain.

Terdapat juga di Kelurahan Jatisari ini sendiri Kampung Tematik “Kampung Jajanan” yang merupakan salah satu inovasi Pemerintah Kota Semarang bertujuan untuk mengentaskan kemiskinan khususnya melalui pemenuhan kebutuhan dasar, peningkatan taraf hidup masyarakat miskin dan kualitas infrastruktur dasar perumahan, serta menggali potensi perekonomian masyarakat sebagai pembangkit pembangunan daerah<sup>40</sup>. IN sebagai penanggung jawab UMKM di Kecamatan Mijen mengatakan:

---

<sup>40</sup> <https://jatisari.semarangkota.go.id/kampung-jajanan> diakses pada tanggal 16 Januari 2024 pukul 1.05 WIB



*“Di Kelurahan Polaman itu ada mas ciri khas nya tape ketan yang dibungkus daun pisang, terus dari purwosari itu ada keripik peyek kacang, terus ada nasi tiwul di Cangkiran”.*

IN mengungkapkan bahwa di beberapa Kelurahan yang ada di Kecamatan Mijen mempunyai produk unggulan olahan makanan tradisional diantaranya adalah Kelurahan Polaman yang mempunyai ciri khas yaitu, tape ketan dan di Kelurahan Purwosari ciri khas makanan nya adalah keripik peyek kacang, lalu di Kelurahan Cangkiran olahan makanan yang dikenal adalah nasi tiwul. Hal ini membuktikan bahwa di Kecamatan Mijen ini sendiri terdapat banyak sekali potensi-potensi usaha yang mulai berkembang lewat olahan makanan tradisional dan produk-produk jajanan daerah yang menjadi ciri khas dari Kelurahan-Kelurahan yang berada di Kecamatan Mijen itu sendiri.

## **B. Sumber-Sumber Modal di Kecamatan Mijen Kota Semarang**

### **1. Bootsrapping (Modal Sendiri)**

Bootstrapping adalah metode pembiayaan suatu bisnis dengan menggunakan dana pribadi atau sumber daya yang ada. Dalam hal ini pengusaha menggunakan uang pribadi, tabungan dan aset untuk memulai, mengembangkan dan meningkatkan kualitas usahanya.

Keuntungan utama dari bootstrapping adalah pengusaha memiliki kendali penuh atas bisnisnya tanpa harus berbagi kepemilikan dengan investor lain. Namun, tantangan bootstrapping adalah terbatasnya pendanaan. Sehingga pelaku usaha harus pintar mengelola keuangan bisnis dengan efisien.

### **2. Angel Investor**

Pengertian sumber modal usaha ini disematkan pada seseorang yang memiliki kekayaan finansial yang tinggi dan bersedia menyokong

bisnis-bisnis rintisan yang masih kecil. Pada umumnya, tujuan para angel investor adalah untuk mendanai perusahaan yang sedang struggle di fase-fase awal. Jadi, bisa dikatakan kalau angel investor hanya memberikan suntikan dana di awal saja. Tentu ada kesepakatan yang harus dibayarkan oleh pelaku usaha, contohnya seperti saham kepemilikan bisnis dan lain sebagainya. Akan tetapi, dikarenakan investasi seperti ini cukup berisiko, biasanya angel investor hanya akan menyuntikkan dana tidak lebih dari 10% keseluruhan miliknya. Namun, bagi pelaku usaha yang masih merintis usaha dan ingin meningkatkan kualitas usahanya, jumlah tersebut tentu akan sangat membantu.

### 3. Pinjaman Bank dan KUR (Kredit Usaha Rakyat)

Sumber modal yang pertama adalah pinjaman dari bank dan program pemerintah KUR (Kredit Usaha Rakyat) khusus di Kecamatan Mijen sendiri terdapat beberapa bank diantaranya adalah Bank BRI, BCA, BNI, Mandiri, dan Bank Jateng yang tersebar di beberapa kelurahan yang bisa menjadi pertimbangan untuk mengajukan kredit dan sumber pendanaan modal usaha tetapi perlu untuk dipertimbangkan dengan baik. Sedangkan untuk Program KUR merupakan salah satu program pemerintah yang bertujuan untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui lembaga keuangan yang terjamin. Beberapa bank, seperti BRI, BNI, dan Bank Mandiri, dapat mendukung UMKM melalui KUR ini, Dana KUR yang diberikan berbentuk modal kerja dan investasi dan diperuntukkan bagi UMKM perseorangan, unit usaha yang mempunyai usaha yang produktif dan layak namun tidak mempunyai agunan tambahan, atau yang layak namun belum bankable dan/atau disalurkan kepada dunia usaha kelompok.

### 4. Pinjaman Lembaga Keuangan Non Bank

Lembaga keuangan non bank adalah lembaga yang dikendalikan pemerintah seperti pegadaian, simpan pinjam, pasar modal,

perusahaan asuransi, dan penyedia dana pensiun<sup>41</sup>. Di Kecamatan Mijen sendiri setidaknya terdapat 10 Koperasi simpan pinjam yang bisa menjadi referensi untuk mengambil pembiayaan untuk modal usaha diantaranya adalah ; Koperasi Sumber Jaya Abadi di Kelurahan Jatisari, KSPPS BMT NUS di Kelurahan Jatisari, KSP Mulia Sejahtera di Kelurahan Mijen, KSP Mitra Maju Makmur di Kelurahan Ngadirgo, Koperasi Gapoktan Wijaya di Kelurahan Wonolopo, KSU Manunggal Jaya di Kelurahan Ngadirgo, KSU Artha Ainun Amanah di Kelurahan Mijen, KUD Sejahtera di Kelurahan Mijen, dan KOPKAR Kalimas di Kelurahan Jatisari. Dan untuk pegadaian terdapat kurang lebih 4 pegadaian diantaranya adalah ; Pegadaian Mijen, Pegadaian UPC Pasar Mijen, Gadai Sakti Mijen, dan Prima Gadai Mijen.

---

<sup>41</sup> Mawadah, S. (2019). Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 7(1), 1.

## **BAB IV**

### **HASIL & PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha Mikro Melalui Akses Permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang**

Dari hasil ekstraksi wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti ditemukan beberapa poin utama yang mendukung strategi peningkatan kualitas usaha mikro melalui akses permodalan yaitu :

##### **1. Strategi Peningkatan Kualitas Usaha**

Strategi peningkatan kualitas usaha adalah suatu strategi pendekatan manajemen yang melibatkan setiap level dan fungsi dalam suatu usaha dan menekankan pada pentingnya kualitas dalam semua proses usaha yang mendorong pada perbaikan berkelanjutan dan pemberian nilai tambah kepada pelanggan (konsumen). Peningkatan kualitas secara menyeluruh ini tentu nya dibutuhkan kerjasama dan keinginan yang besar dari setiap level dan fungsi dalam suatu usaha. Strategi untuk meningkatkan kualitas usaha ini tentu nya berbeda-beda pada setiap usaha yang dijalankan. RN sebagai pemilik usaha Kirana Catering mengatakan:

*Itu pertama kita tingkatkan dulu kualitas produk nya, dari segi penampilan, rasa, bahan-bahan, abistu kita tingkatin kualitas pemasaran, kita merambah ke partai besar, misalkan kayak acara wedding dan ningkatin target pasarnya, misale kayak kantor,sekolah sama instansi yang dulu nya dari cuma nerima pesenan acara-acara kecil sekarang bisa nerima prasmanan. Itu semua nya merambah dari mulut ke mulut awalnya, sampe sekarang. Sama kita juga usahain selalu tepat waktu kalo nganter pesenan juga*

*nerima kritik atau masukan dari konsumen biar usaha nya makin berkembang.*

RN mengungkapkan strategi yang dipakai untuk meningkatkan kualitas usaha nya adalah dengan meningkatkan terlebih dahulu kualitas produk nya. Tentunya dengan indikator penilaian produk yang berasal dari segi penampilan, rasa, dan bahan-bahan baku yang digunakan. Sedangkan untuk kualitas pemasaran beliau memulai dari acara-acara kecil seperti menerima pesanan dari tetangga dan sanak saudara, hingga merambah ke partai besar (acara-acara besar) seperti, acara wedding, kantor, dan acara keluarga besar.

Gambar 4.1 Produk Kirana Catering



Seperti yang dikatakan oleh narasumber RN dalam meningkatkan kualitas usaha nya diperlukan peningkatan keseluruhan dari segi kualitas produk, kualitas pemasaran dan dari segi faktor kepuasan pelanggan, yaitu dengan selalu tepat waktu mengantar pesanan pada konsumen serta menerima segala kritik dan masukan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini seperti yang di jelaskan oleh narasumber PS selaku pemilik usaha Bakso Pak Oke dalam wawancara nya :

*“Strategi yang udah saya lakukan sejauh ini mas itu saya yang pertama usahain buat konsisten jaga kualitas dagangan, kebersihan warung, buka tepat waktu jam 11 siang, yang dimulai dari saya sendiri baru saya terapin ke karyawan, abistu saya juga tambahin menu mie ayam di warung biar ada variasi kalo gasuka makan bakso bisa makan mie ayam hehe, juga saya selalu bikin konten-konten menarik buat di upload di media sosial biar makin banyak orang yang tau sama saya buatin diskon setiap hari jum’at, diskon 10 % semua pembelian”.*

PS selaku pemilik usaha Bakso Pak Oke menuturkan bahwa strategi yang dipakai untuk meningkatkan kualitas usaha nya adalah dengan selalu berusaha untuk konsisten menjaga kualitas cita rasa makanan, menjaga kebersihan tempat usaha, konsisten untuk selalu tepat waktu dalam membuka toko nya tepat jam 11 siang, yang dimulai dari diri PS sendiri selaku pemilik usaha tersebut. Lalu untuk inovasi dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PS adalah dengan menambah varian menu baru serta membuat konten-konten promosi produk di media sosial untuk dapat menarik banyak pelanggan baru dan meningkatkan citra brand usaha itu sendiri. Berbeda dengan strategi ES sebagai pemilik usaha Batagor Bandung dalam meningkatkan kualitas usaha nya :

*“Kalo masalah kualitas mah saya yang pasti jaga rasa nya jangan sampe berubah juga saya jaga harga nya jangan sampe naik, bisa ilang ntar pelanggan haha. Saya juga pasangin lampu warna warni di depan gerobak biar kalo malem keliatan menarik diliat ama orang lewat. abistu kita juga nerima pesenan dari kondangan, nikahan sama kalo ada acara anak-anak ngaji di mesjid sering pada pesen banyak bisa sampe 50 porsi soalnya udah pada tau rasa nya.”*

ES menjaga kualitas usahanya dengan cara menjaga terlebih dahulu kualitas cita rasa agar sebisa mungkin tidak merubah rasanya. Dan juga hal yang kedua yang dijaga oleh ES adalah harga dagangannya, jangan sampai harga dagangannya naik dan membuat pelanggan beralih ke kompetitor lain. Untuk strategi pemasaran yang dipakai oleh ES adalah dari obrolan mulut ke mulut melalui konsumen yang sebelumnya puas dengan kualitas dagangan ES dan juga dengan menerima pesanan dalam skala banyak untuk acara besar atau sekedar acara syukuran kecil-kecilan. Strategi peningkatan kualitas usaha yang dilakukan oleh ES adalah dengan mendengarkan dan memahami keinginan dari konsumen untuk membentuk kualitas pelayanan yang maksimum. Seperti yang dijelaskan oleh AS selaku pemilik usaha kue pukis dalam wawancaranya ;

*“Kalo inovasi saya biasanya dengerin pengenya pelanggan si mas. kayak pelanggan minta dibuatin menu baru, saya tambahin menu kue samir sama nambah menu yang terbaru kue pukis rasa ketan, jadi menu nya makin banyak variasi nya abistu saya juga daftarin shopee food sama gojek mas, alhamdulillah lumayan nambah pesenan tiap hari ga ngandelin dari yang dateng aja.”*

Strategi peningkatan kualitas usaha yang dilakukan oleh narasumber AS sama dengan yang dilakukan ES yaitu dengan cara mendengarkan keinginan pelanggan dan berusaha untuk mewujudkan keinginan pelanggan untuk membentuk kualitas produk dan kualitas pelayanan yang baik. Dalam hal ini AS mewujudkan keinginan konsumen dengan cara menambah varian menu baru pada dagangannya dan sebagai strategi peningkatan kualitas pemasaran yang dilakukan oleh AS adalah dengan cara memasarkan dagangannya lewat *marketplace* seperti shopee dan gojek.

Gambar 4.2 Dagangan Pukis dan Kue Samir



Dapat disimpulkan bahwa tema ini menampilkan bagaimana strategi peningkatan kualitas usaha yang dilakukan oleh keempat narasumber, narasumber pertama yaitu RN selaku pemilik usaha Kirana catering meningkatkan kualitas usahanya dengan strategi peningkatan kualitas keseluruhan dimulai dari peningkatan kualitas produk hingga peningkatan kualitas pemasaran, ketepatan waktu dan kepuasan pelanggan hal ini berkesesuaian dengan strategi peningkatan kualitas yang dilakukan oleh PS selaku pemilik usaha Bakso Pak Oke yang meningkatkan kualitas usahanya pada setiap aspek dalam usaha tersebut. Seperti dengan selalu berusaha untuk menjaga kualitas cita rasa makanan, menjaga kebersihan tempat usaha, konsisten untuk selalu tepat waktu dalam membuka warnya tepat jam 11 siang, yang dimulai dari diri PS sendiri selaku pemilik usaha tersebut. Lalu untuk inovasi dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PS adalah dengan menambah varian menu baru serta membuat konten-konten promosi produk di media sosial untuk dapat menarik banyak pelanggan baru dan meningkatkan citra brand usaha itu sendiri.

Dari strategi peningkatan kualitas usaha yang dilakukan oleh RN dan PS peneliti mendapatkan hasil dari strategi yang di aplikasikan oleh setiap level dan fungsi di dalam suatu manajemen usaha mikro untuk



meningkatkan kinerja usaha mikro secara maksimal yaitu dengan metode *Total Quality Management (TQM)*. *Total Quality Management (TQM)* adalah strategi manajemen yang berpusat pada peningkatan kualitas secara menyeluruh untuk mencapai keunggulan jangka panjang melalui kepuasan pelanggan. Berbeda dengan metode tradisional yang hanya berfokus pada inspeksi akhir, *TQM* melibatkan setiap level dan fungsi dalam proses peningkatan kualitas produk dan layanan secara berkelanjutan.

Sedangkan strategi peningkatan kualitas usaha yang dilakukan oleh ES dan AS adalah dengan mengidentifikasi dan memprioritaskan kebutuhan pelanggan yang berfokus terhadap kualitas produk yang di tawarkan dengan cara menetapkan keinginan pelanggan tentang “apa yang diinginkan konsumen” dan “bagaimana cara mewujudkannya”. Dari strategi tersebut di dapatkan hasil berupa strategi peningkatan kualitas usaha dengan metode *Quality Function Deployment (QFD)* yang merupakan metodologi yang digunakan dalam pengembangan produk dan proses untuk memastikan bahwa kebutuhan pelanggan terpenuhi. Ini membantu memastikan bahwa produk memenuhi harapan pelanggan dan dapat diproduksi secara efisien.

## **2. Hasil Peningkatan Kualitas Usaha**

Hasil peningkatan kualitas usaha adalah aspek-aspek yang terlihat dari hasil peningkatan kualitas usaha secara keseluruhan. Bisa dilihat dari aspek kualitas produk, kualitas pelayanan, kualitas harga yang stabil, kepuasan pelanggan yang bisa dilihat dari adanya *emotional value* yang diberikan oleh kualitas produk usaha tersebut dan kenyamanan pelanggan. Apabila pelanggan tidak puas dengan kinerja produk, dampak ketidakpuasan akan langsung akan terjadi. Hal tersebut juga berpotensi membuat usaha mikro kehilangan kemampuannya untuk membangun citra merek. Kepuasan atau ketidakpuasan pada tahap ini secara signifikan dapat mempengaruhi loyalitas merek dan tentunya berujung pada loyalitas

pelanggan. Seperti yang dikatakan oleh RN selaku pemilik usaha Kirana Catering;

*“Ya itu mas orang kan udah tau rasa nya ,orang kan jadi kenal catering kirana gitu lho dari getok tular orang kan jadi “wes pake ini aja” jadi rekomendasi dari yang pernah pake gitu lho. Sama jangan pernah ngerasa puas gitu lho harus terus inovasi kalo usaha gitu sama harus menyesuaikan tren-tren makanan sekarang gitu apa”.*

Hasil dari strategi peningkatan kualitas usaha yang dirasakan oleh RN pada usaha catering nya adalah dengan berkembang nya nama dari usaha Kirana Catering itu sendiri yang disebabkan oleh kepuasan pelanggan atas produk yang diperjual belikan oleh Kirana Catering. Dari hasil kepuasan pelanggan tersebut konsumen merekomendasikan Kirana Catering kepada calon konsumen lain nya dengan sendiri nya. Sedangkan pada keterangan narasumber PS sebagai pemilik usaha Bakso Pak Oke tentang hasil peningkatan kualitas usaha nya ;

*“Sejauh ini si alhamdulillah mas hasilnya dari yang sehari Cuma bisa paling megang 500 ribu alhamdulillah bisa tembus 1 jutaan untung kotor nya, setelah itu juga makin banyak yang tau warung nya dari konten-konten yang saya buat, dari konten begitu biasanya calon pelanggan jadi penasaran, kalo udah tau rasanya biasanya balik lagi kesini hehe.... banyak juga yang pesen buat acara-acara hajatan semenjak saya tambahin menu mie ayam.”*

PS sebagai pemilik usaha Bakso Pak Oke menuturkan bahwasan nya strategi peningkatan kualitas usaha berpengaruh terhadap hasil dari keuntungan yang didapatkan, di buktikan dengan keterangan PS tentang jumlah keuntungan nya bertambah dari 500 ribu hingga mencapai 1 juta rupiah dalam satu hari. Dengan strategi peningkatan kualitas marketing

juga melalui konten-konten di media sosial nya yang viral, Usaha Bakso Pak Oke PS menjadi ramai pembeli, yang berawal dari rasa penasaran pelanggan dan setelah tau dan merasakan cita rasa produk, pelanggan biasanya akan kembali dan merekomendasikan produk kepada calon pembeli lain.

Gambar 4.3 Menu Bakso Sapi Pak Oke



Begitupun adanya variasi menu terbaru, juga berhasil mengangkat skala penjualan produk pada usaha tersebut. Sejalan dengan hasil dari peningkatan kualitas usaha yang disebutkan oleh AS sebagai pemilik usaha pukis dan kue samir :

*“Sejauh ini hasil nya dari shopee food sama gojek lumayan ngangkat penjualan mas abistu ada menu baru dagangan nya juga jadi lebih beragam, jadi pelanggan saya kalo beli satu kotak isi 10 bisa saya variasiin lebih banyak. Pelanggan kita juga bertambah alhamdulillah.”*

Berbeda dari PS yang menggunakan media konten di media sosial sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas pemasaran, AS menggunakan media market place seperti shopee food dan gojek untuk meningkatkan

kualitas pemasarannya. Agar tidak selalu hanya mengandalkan dari pelanggan yang datang saja, terbukti cara ini cukup efektif untuk mengangkat skala penjualan. Begitu juga dengan inovasi produk varian terbaru terbukti membuat pelanggan lebih tertarik dengan banyaknya pilihan yang ada. Lalu keterangan dari narasumber ES tentang hasil dari strategi peningkatan kualitas yang dilakukannya dan hasil yang dapat dirasakan pada kualitas usaha batagor Bandung nya ;

*“Kalo hasilnya ya itu jadi dari mulut ke mulut wah batagor depan mesjid tu enak pesen disitu aja kalo ada acara, terutama kan ibu-ibu tu biasanya seneng kalo ada makanan murah. Padahal kalo diliat kan banyak juga saingan batagor yang lain tapi tetep kalo beli mah kesini”.*

ES sebagai pemilik usaha Batagor Bandung merasakan hasil peningkatan kualitas pada usahanya dari strategi peningkatan kualitas dengan metode *Quality Function Deployment (QFD)* dan hasil yang didapatkan oleh ES adalah dengan semakin berkembangnya nama dari usaha batagor Bandung ES lewat mulut ke mulut (rekomendasi) dari konsumen yang sebelumnya puas dengan produk dan harga yang sesuai dengan permintaan konsumen. Dari hasil kepuasan tersebut konsumen merekomendasikan Batagor Bandung ES kepada calon konsumen lain dengan sendirinya. Tentunya dari hasil kepuasan konsumen tersebut terdapat peningkatan hasil penjualan Batagor Bandung ES terutama dari pesanan untuk acara-acara tertentu.

Kesimpulan dari tema ini adalah hasil dari strategi peningkatan kualitas usaha bisa dilihat dari beberapa sudut pandang. Yang pertama bisa dilihat dari jumlah keuntungan secara nominal yang didapatkan dari hasil peningkatan mutu secara keseluruhan dengan metode *Total Quality Management (TQM)* dan strategi pemasaran lewat konten-konten di media sosial seperti keterangan dari narasumber PS tentang jumlah keuntungan

usaha Bakso Pak Oke yang dimilikinya bertambah dari 500 ribu hingga mencapai 1 juta rupiah dalam satu hari. Yang kedua bisa dilihat dari bertambahnya jumlah penjualan produk dari hasil strategi peningkatan kualitas usaha lewat market place (shopee & gojek) dengan keterangan dari narasumber AS yaitu, bertambahnya skala hasil penjualan kue pukis dikarenakan sasaran konsumen yang dihasilkan semakin meluas.

Selain itu bisa dilihat juga hasil peningkatan kualitas usaha ini terhadap adanya *emotional value* yang diberikan oleh kualitas produk usaha tersebut, dibuktikan dengan keterangan dari RN selaku pemilik usaha Kirana Catering dan ES selaku pemilik usaha Batagor Bandung tentang pengaruh kepuasan pelanggan terhadap berkembangnya nama usaha itu sendiri lewat rekomendasi konsumen satu terhadap calon konsumen lainnya. Kualitas produk yang baik secara langsung mempengaruhi kepuasan konsumen, dan jika hal ini terus berlanjut maka konsumen akan selalu membeli atau menggunakan produk tersebut dan disebut loyalitas konsumen. Selain kualitas produk ada hal lain yang mempengaruhi loyalitas konsumen yaitu kualitas pelayanan.

## **B. Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha Mikro**

### **1. Akses Permodalan**

Akses permodalan merupakan sumber-sumber sokongan dana atau materil yang dapat membantu pemilik usaha mikro untuk menyelesaikan setiap masalah yang muncul di dalam usaha mikro dan sebagai modal untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas usaha mikro secara keseluruhan. Baik penyelesaian masalah ataupun upaya menghadirkan inovasi baru tentunya membutuhkan rangsangan dari pemilik usaha. Akses permodalan umumnya muncul dari berbagai sumber. ES sebagai pemilik usaha batagor bandung mengatakan :

*“Kalo modal usaha mah saya awalnya dipinjem sama bos saya dulu, jadi abis saya ga kerja lagi di tempat dia saya bilang sebelum pulang ke kampung “bos boleh pinjem modal ga buat bikin usaha batagor ?” akhirnya saya dipinjem modal usaha 5 juta sama beliau.”*

Terdapat banyak macam akses sumber permodalan, salah satunya adalah akses modal yang berasal dari pimpinan di tempat kerja atau bahkan berasal dari rekan kerja di kantor. Dengan adanya modal, usaha lebih mudah di jalankan dan lebih efektif untuk melakukan inovasi dan perbaikan. Dari keterangan ES diatas, yang mendapatkan modal berasal dari bosnya (pimpinan di tempat kerjanya). Satu hal yang bisa peneliti ambil adalah perbanyak relasi dengan siapapun termasuk dengan bos (pimpinan) sendiri. Karena terkadang sumber mendapatkan modal usaha bahkan bisa berasal dari orang-orang terdekat. Begitu juga yang disampaikan oleh AS sebagai pemilik usaha kue pukis dan kue samir dalam wawancaranya :

*“Saya pernah mas tahun 2022 setelah covid itu keabisan modal buat usaha lagi akhire ambil utangan ke bmt disini dapet info dari temen ke BMT NUS Mijen. Disitu saya ambil pinjaman 10 juta buat modal usaha. Dengan dana modal tersebut alhamdulillah usaha saya bisa kembali beroperasi. Dan seperti yang mas alip liat saat ini usaha saya lebih baik dari sebelumnya.”*

AS mengungkapkan bagaimana bisa mendapatkan akses permodalan untuk mampu melanjutkan usaha kue pukis dan kue samir nya yang saat itu sedang di hadapkan dengan kondisi pandemi covid yang membuat banyak sektor-sektor usaha mikro menjadi bangkrut. Maka AS dengan mempertimbangkan seluruh kemungkinan terburuk di tengah

kondisi pandemi mengambil pembiayaan pada BMT Nusa Ummat Sejahtera (NUS) Mijen, sebagai ikhtiar nya untuk memulai kembali usaha kue pukis dan kue samir yang sudah hampir 2 tahun tutup karena pandemi. Peneliti pada akhirnya berhasil mewawancarai JL sebagai Marketing yang mengurus pembiayaan pada saudara AS. JL mengungkapkan

*“Setelah pandemi covid itu mas banyak sekali orang-orang yang mengajukan pembiayaan mas, kebetulan itu namanya siapa ya, mas ardi kalo ga salah yang dagang kue pukis, itu sebelumnya karna pandemi usaha nya sempet oleng kan, terus setelah pandemi dia mau melanjutkan dan kami kasih pembiayaan dari kantor kami dan katanya sangat membantu. Kata dia (alhamdulillah mas sangat membantu usaha nya memang pukis mas jadi perlu modal ga terlalu banyak).”*

Berawal dari keinginan untuk melanjutkan usaha, AS mendapatkan informasi terkait pembiayaan yang akan diambil melalui JL sebagai Marketing di BMT NUS Mijen. Dari situ AS mengajukan pembiayaan kepada BMT NUS Mijen dengan mengumpulkan persyaratan seperti syarat fotocopy ktp, buku nikah suami istri, KK, dan sertifikat SHM atau BPKB kendaraan. Lalu dengan persetujuan dari pihak analisis dari BMT NUS dan dilanjutkan dengan laporan survey dari tempat usaha, pendapatan dan lain sebagainya akhirnya AS mendapatkan pinjaman modal dari BMT NUS Mijen. Lalu keterangan dari RN selaku pemilik usaha Kirana Catering dan akses sumber modal yang di dapatkan :

*“Kalo sejauh ini si mas saya buat keperluan usaha masih ngandelin dari tabungan uang pesangon waktu kerja dulu mas, uang nya saya putar buat bikin usaha catering ini”*

Berbeda dengan narasumber ES dan AS yang mendapatkan modal dari eksternal (dari luar). RN mendapatkan modal yang berasal dari uang pesangon kerja dari kantor tempat kerja sebelumnya yang merupakan uang yang diberikan kepada pegawai (buruh, karyawan) yang berhenti atau diberhentikan karena perusahaan (pabrik) tutup dan sebagainya, dari akses sumber modal tersebut dialokasikan oleh RN untuk membangun dan merintis usaha Kirana Catering yang sampai sekarang mulai terlihat hasilnya. Begitu juga keterangan PS selaku pemilik usaha Bakso Pak Oke tentang akses sumber modal usahanya :

*“Usaha bakso ini kebetulan to mas saya dimodali sama mba saya sendiri, awalnya yang megang usaha ini mba saya tapi karna beliau kerepotan punya anak kecil jadi dilepas nyuruh saya buat megang.”*

Keterangan dari PS tentang akses sumber modal yang didapatkan berasal dari sumber internal yaitu keluarganya sendiri (melanjutkan usaha yang dirintis keluarga). Penyebabnya adalah kesulitan atau hambatan yang didapat oleh pemilik usaha sebelumnya terkendala internal rumah tangga lalu usaha tersebut dilanjutkan oleh PS. Maka bisa disimpulkan bahwa modal usaha ini berasal dari akses sumber modal internal (keluarga).

Poin penting yang bisa ditarik dalam tema ini adalah bahwa sumber modal usaha yang didapatkan oleh pemilik usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang berasal dari 2 sumber, yaitu sumber modal eksternal dan sumber modal internal. Sumber modal eksternal berasal dari pihak – pihak luar perusahaan yang mau bekerja sama dengan perusahaan. Pihak-pihak yang sering digunakan untuk memperoleh modal seperti bank, BMT, kreditur, supplier, dan pasar modal. Sedangkan sumber Modal internal bersumber dari seluruh aktivitas maupun kegiatan usaha yang dijalankan oleh perusahaan yang menghasilkan laba (keuntungan).



Modal internal umumnya berasal dari aktivitas laba ditahan, akumulasi penyusutan, dan beberapa sumber modal lainnya.

Subjek pertama yaitu ES mendapatkan sumber permodalan dari relasi terdekatnya tanpa ada bunga atau tambahan untuk pembayaran hutang nya, sedangkan subjek kedua yaitu AS mendapatkan sumber permodalan dari lembaga keuangan dimana biasanya, sang peminjam menandatangani sebuah kontrak dan setuju atas ketentuan pembayaran tertentu. Dimana biasanya terdapat pembagian bagi hasil untuk pembayaran hutang jumlah pokok nya (jumlah utama). Dan orang yang mengambil pembiayaan ini disebut 'peminjam utama'. Sedangkan untuk narasumber RN mendapatkan sumber permodalan dari internal yaitu uang pesangon dari kantor sebelumnya begitu juga dengan PS yang mendapatkan sumber modal dari internal keluarga nya.

## 2. Fungsi Modal

Fungsi modal adalah alat atau tujuan yang berfungsi sebagai simpanan atau dana cadangan. Keberadaan modal berfungsi untuk memulai usaha baru atau bahkan untuk memperluas (memperbesar) usaha yang ada. Modal ini digunakan untuk membeli aset, membayar gaji karyawan dan biaya operasional lainnya. Secara umum, fungsi modal bagi suatu usaha adalah untuk bisa mempermudah pendirian usaha baru serta membantu perkembangan suatu usaha. Setiap usaha memerlukan modal untuk bisa beroperasi dan menghasilkan keuntungan. Seperti yang disampaikan oleh RN selaku pemilik usaha Kirana Catering dalam wawancaranya :

*“Kalo sejauh ini si mas saya buat keperluan usaha masih ngandelin dari tabungan uang pesangon waktu kerja dulu mas, uang nya saya putar buat bikin usaha catering ini”*

Dari pembicaraan yang dilakukan penulis dengan RN bisa disimpulkan bahwa fungsi modal yang berasal dari uang pesangon (*severance pay*) yang merupakan uang yang diberikan kepada pegawai (buruh, karyawan) yang berhenti atau diberhentikan karena perusahaan (pabrik) tutup dan sebagainya, dialokasikan oleh RN sebagai modal awal untuk membuka (merintis) usaha Kirana Catering.

Berdasarkan fungsinya, modal dibagi menjadi dua bagian: modal sosial dan modal pribadi. Modal sosial merupakan modal yang dimiliki suatu masyarakat dan nantinya dapat memberikan keuntungan ketika melakukan proses produksi. Contoh dari modal sosial adalah jalan raya, jembatan, pasar, pelabuhan, dll. Sedangkan modal pribadi adalah modal yang diperoleh dari orang-orang yang bertugas memajukan berbagai kegiatan dan memberikan keuntungan kepada pemiliknya. Contoh modal pribadi jenis ini antara lain tabungan, aset pribadi, dan saham. Untuk modal yang dimiliki oleh perseorangan biasanya orang tersebut akan membuka usaha baru atau bahkan memperluas usahanya (membuka cabang) seperti yang dikatakan oleh ES selaku pemilik usaha Batagor Bandung.

*“Kalo ada modal lagi insya allah saya pengen buat gerobak satu lagi buat jualan di tempat lain (buka cabang).”*

Dari uraian ES bisa disimpulkan bahwa fungsi permodalan sesuai dengan yang peneliti simpulkan, yaitu untuk memulai usaha baru atau memperluas usaha yang sudah ada dengan cara menambah armada seperti, gerobak, transportasi, ruko, kantor, dll. Fungsi modal untuk UMKM khususnya usaha mikro diperlukan untuk menutupi biaya operasional sehari-hari, membeli peralatan dan bahan baku, serta membiayai kegiatan pemasaran dan promosi. Tanpa modal yang cukup, usaha mikro tidak akan mampu beroperasi dengan lancar dan mengalami kegagalan.

Gambar 4.4 Gerobak Batagor Bandung



Selain itu, modal diperlukan untuk mengembangkan perusahaan, meningkatkan produktivitas, serta meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Oleh karena itu, usaha mikro harus memiliki sumber daya keuangan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan modal yang diperlukan. Sumber dana tersebut bisa berupa modal pribadi, pinjaman bank, atau sumber lainnya. Usaha mikro juga harus mampu mengelola modalnya dengan baik agar dapat memaksimalkan keuntungan dan menghindari risiko kegagalan usaha. Seperti yang dikatakan oleh JL sebagai marketing di BMT NUS Mijen :

*“Kalo fungsi modal pasti buat pelaku usaha sangat berfungsi, fungsi nya modal buat nambah modal, buat ningkatin kualitas usaha, kualitas produknya , entah itu dari segi perlengkapan atau peralatan pendukung nya itu sangat berfungsi. Banyak dari anggota kami yang juga membuktikan itu jadi fungsi modal yang kita berikan alhamdulillah bisa meningkatkan kualitas usaha nya.”*

Menurut JL fungsi modal bagi para pelaku usaha adalah hal yang sangat penting yaitu sebagai suntikan untuk meningkatkan kualitas sebuah usaha, baik itu kualitas produk dari segi rasa, penampilan dan bahan baku yang digunakan, sampai penambahan alat-alat perlengkapan untuk modal operasional suatu usaha. Yang dibuktikan dengan review dari anggota-anggota yang sebelumnya pernah mendapatkan pembiayaan di BMT NUS

Mijen salah satu nya narasumber kami, yaitu AS dengan keteranga nya mengenai fungsi modal terhadap peningkatan kualitas usaha nya;

*“Dana dari pinjaman itu saya buat benerin gerobak dulu mas, soale hampir 2 tahun ga jualan jadi banyak yang perlu diperbaiki sana sini, terus saya buat bikin eksperimen menu baru sama belanja bahan-bahan buat jualan. Sisa nya saya simpen buat dana darurat kalo sewaktu-waktu butuh”.*

Dari keteranga AS tentang fungsi modal usaha bagi usaha yang di jalani nya yang berasal dari BMT NUS Mijen berfungsi sebagai dana awal untuk memulai kembali usaha pukis nya yang terhenti selama 2 tahun disebabkan pandemi covid. Lalu fungsi yang kedua adalah untuk meningkatkan kualitas usaha dari aspek produk dan alat-alat operasional nya dibuktikan dengan eksperimen menu baru dan peremajaan alat-alat operasional usaha nya. Selanjutnya fungsi modal yang ketiga adalah sebagai dana darurat untuk keperluan usaha sewaktu-waktu.

Kesimpulan nya dari tema diatas yaitu, fungsi modal adalah untuk memulai usaha atau bahkan meningkatkan kualitas usaha yang sudah ada dengan memanfaatkan modal tersebut sebagai simpanan atau dana cadangan yang digunakan untuk membeli aset, membayar gaji karyawan dan biaya operasional lainnya. Yang dibuktikan dengan keteranga dari narasumber RN dan AS untuk memulai usaha catering nya dan narasumber ES yang menggunakan modal untuk memperluas usaha batagor bandung nya (membuka cabang). Hal ini juga diperkuat dengan keteranga dari narasumber JL sebagai marketing dari lembaga keuangan BMT NUS Mijen tentang fungsi modal sebagai suntikan untuk meningkatkan kualitas sebuah usaha, baik itu kualitas produk dari segi rasa, penampilan dan bahan baku yang digunakan, sampai penambahan alat-alat perlengkapan untuk modal operasional suatu usaha. Sedangkan

untuk narasumber PS yang mendapatkan modal dari sumber internal keluarga nya modal berfungsi untuk melanjutkan usaha yang sudah berjalan dan berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas usaha tersebut.

### **3. Strategi Pengalokasian Dana**

Strategi pengalokasian dana adalah strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk membagi dan membelanjakan modal yang didapatkan sesuai dengan skala prioritas yang dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas usaha yang dijalankan. Strategi pengalokasian dana ini modal berarti pemilik usaha memilih di mana dan bagaimana membelanjakan uang yang dia peroleh. Ini berarti mendistribusikan dan menginvestasikan sumber daya keuangan suatu usaha dengan cara yang akan meningkatkan efisiensi dan memaksimalkan keuntungan usaha tersebut. Salah satu strategi pengalokasian dana modal yang dilakukan oleh narasumber ES selaku pemilik usaha Batagor Bandung adalah :

*“Wah kalo uang dari modal usaha mah yang pertama saya buat bikin gerobak dulu itu mas, kira-kira abis hampir 3 jutaan abistu saya beli alat-alat kayak kompor, wajan, panci kukus buat siomay sama sisa nya buat biaya bahan baku jualan.”*

Strategi pengalokasian dana modal ES yang didapatkan dari pinjaman bos (pimpinan) di kantor tempat dia bekerja dulu adalah dengan yang pertama untuk membuat armada baru (gerobak) sebagai sarana untuk memulai usaha Batagor Bandung yang digeluti nya. Setelah itu dipakai untuk membeli alat-alat operasional usaha seperti kompor, wajan, panci kukus buat siomay untuk kelengkapan usaha yang akan dijalankan. Sisa dari modal tersebut digunakan untuk biaya bahan baku membuat batagor

dan siomay bandung miliknya. Hal ini sejalan dengan yang dilakukan oleh narasumber AS :

*“Dana dari pinjaman itu saya buat benerin gerobak dulu mas, soale hampir 2 tahun ga jualan jadi banyak yang perlu diperbaikin sana sini, terus saya buat bikin eksperimen menu baru sama belanja bahan-bahan buat jualan. Sisa nya saya simpen buat dana darurat kalo sewaktu-waktu butuh.”*

Untuk narasumber AS dikarenakan usaha yang digeluti sempat berhenti akibat pandemi covid 19, maka strategi alokasi dana modal yang pertama dilakukannya adalah memperbaiki armada transportasi untuk berjualan pukis dan kue samirnya (gerobak). Karena setelah dua tahun usahanya terhenti otomatis perlu banyak perbaikan yang dilakukan pada gerobak jualan nya agar tampilan dagangannya lebih menarik pembeli untuk datang. Lalu hal yang kedua dilakukan oleh AS adalah membuat eksperimen menu baru seperti, kue samir dan pukis varian ketan agar menu dagangannya lebih bervariasi. Dan sisa dari duit modal yang didapatkan dari pembiayaan BMT NUS Mijen disimpan sebagai dana darurat jika sewaktu-waktu diperlukan. Selanjutnya keterangan dari RN tentang strategi pengalokasian dana yang diterapkannya :

*“Untuk yang pertama beli alat-alat buat kebutuhan operasional abistu tambah armada karna penting banget biar pengiriman nya tepat waktu kayak beli transportasi mobil , terus investasi tempat usaha yang baru (buka cabang) buat dapur induk, sama ini si yang lagi diurus ijin nya biar makin lengkap dan harapan nya bisa masuk tender sama pengen nambah tenaga karyawan lagi”.*

Strategi pengalokasian dana usaha yang dilakukan RN adalah dengan membeli alat-alat kebutuhan operasional usaha demi menunjang kebutuhan operasional usaha itu sendiri. Selanjutnya adalah dengan menambah armada (transportasi) seperti, motor, mobil, dll untuk menjamin efisiensi waktu yang tepat terhadap konsumen. Lalu hal ketiga yang dilakukan oleh RN sebagai strategi pengalokasian dana modal usaha nya adalah dengan menginvestasikan modal untuk membuka cabang usaha di tempat lain dan untuk meringankan beban operasional dengan menambah jumlah karyawan baru. Hal ini berbeda dengan keterangan PS dalam strategi pengalokasian dana modal usaha nya ;

*“Kalo alokasi dana si mas dari uang saya pribadi, karna warung ini diturunin ke saya dari mba saya jadinya alokasi uang pribadi saya buat keperluan operasional warung sehari-hari aja sama buat bayar karyawan mas, dan alhamdulillah sejauh ini gaada kendala dari dana operasional”.*

Strategi pengalokasian modal yang dilakukan oleh narasumber PS berbeda dari narasumber lain nya dikarenakan modal usaha yang didapatkan oleh PS, bukan berupa uang atau sejenisnya, tetapi modal usaha yang didapatkan oleh PS adalah berupa usaha yang sudah jadi dan diturunkan kepada nya dari sumber modal internal keluarga nya sendiri. Jadi strategi alokasi dana modal usaha yang di jalankan nya berasal dari uang pribadi nya sendiri dan digunakan untuk biaya kebutuhan operasional warung bakso nya sehari-hari.

Kesimpulan yang didapatkan dari tema strategi pengalokasian dana modal diatas adalah strategi ini bergantung terhadap bagaimana pemilik usaha usaha memilih di mana dan bagaimana membelanjakan uang yang dia peroleh. Ini berarti pemilik usaha mendistribusikan dan

menginvestasikan sumber daya keuangan suatu usaha dengan cara yang akan meningkatkan efisiensi dan memaksimalkan keuntungan usaha tersebut. Hal ini dibuktikan dengan bagaimana langkah yang dilakukan oleh narasumber ES, selaku pemilik usaha batagor yang mengalokasikan dana modal pinjamannya untuk biaya membuat gerobak sebagai sarana transportasi berjualan batagor. Hal ini senada dengan narasumber AS, yang mengalokasikan dana modal hasil pinjaman dari BMT NUS Mijen untuk memperbaiki gerobak dagangan pukisnya agar bisa memulai kembali usaha pukis yang sebelumnya terhenti karena pandemi covid 19.

Sedangkan untuk narasumber RN mengalokasikan dana modal usahanya untuk membeli alat-alat kebutuhan operasional usaha, menambah armada (transportasi) seperti, motor, mobil, dll dengan tujuan untuk menjamin efisiensi waktu yang tepat terhadap konsumen dan menginvestasikan modal untuk membuka cabang usaha di tempat lain dan untuk meringankan beban operasional dengan menambah jumlah karyawan baru. Lalu untuk narasumber PS dikarenakan modal usaha yang di dapatkan berupa usaha yang sudah jadi dan melanjutkan usaha yang sudah berjalan sebelumnya, maka strategi pengalokasian dana yang dilakukannya adalah untuk biaya operasional usaha sehari-hari.

### **C. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Akses dan Fungsi Permodalan Dalam Peningkatan Kualitas Usaha Mikro**

Akses permodalan menurut pandangan ekonomi islam adalah berarti semua harta yang bernilai dan didapatkan melalui sumber-sumber permodalan dalam pandangan syar'i (tidak menyalahi syariat islam), dimana aktivitas manusia ikut berperan serta dengan tujuan pengembangan sedangkan fungsi modal menurut ekonomi islam adalah sebagai titipan atau amanat yang berasal dari akses permodalan dalam syariat islam



dengan tujuan untuk memulai atau mengembangkan kualitas usaha dengan tujuan untuk kebermanfaatn terhadap orang-orang di sekitarnya.

Menurut Al-Qur'an, uang adalah modal, salah satu faktor produksi yang penting, tetapi "bukan yang terpenting". Manusia menduduki tempat di atas modal disusul sumber daya alam. Pandangan ini berbeda dengan pandangan para pelaku ekonomi modern saat ini yang meyakini bahwa uang adalah segalanya, sehingga tidak jarang manusia dan sumber daya alam disalahgunakan atau diabaikan. Dalam sistem ekonomi Islam, modal perlu terus bertambah agar peredaran uang tidak terganggu. Sebab, ketika modal atau uang sudah tidak ada lagi (ditimbun), maka aset tersebut sudah tidak mampu lagi memberikan manfaat kepada orang lain, namun, jika uang itu diinvestasikan dan digunakan dalam suatu bisnis, uang itu juga akan bermanfaat bagi orang lain, dan bahkan jika bisnis tersebut baru dimulai, Anda dapat mulai menggarap uang tersebut dan akan mendatangkan keuntungan.

Salah satu sumber akses permodalan yang sesuai dengan syariat islam adalah lembaga keuangan syariah yang terdiri dari lembaga Bank dan Non-Bank seperti (Asuransi syariah, Pegadaian syariah, Reksa Dana syariah, Pasar Modal syariah, dan BMT). Sistem yang dipakai oleh lembaga keuangan syariah adalah sistem keuangan yang berprinsipkan kepada syariah yakni berpegang teguh kepada Al-quran dan hadits. Sistem ini merupakan tata perekonomian yang diciptakan oleh Allah SWT dan dijalankan serta dicontohkan oleh Rasul dan sahabatnya, seperti yang di jelaskan oleh narasumber JL selaku karyawan pada BMT NUS Mijen dalam wawancaranya

*“Di lembaga keuangan syariah pasti pakainya prinsip nisbah atau bagi hasil mas, di kami juga sama. Untuk sistem bunga gaada tapi sistem bagi hasil di kami ada antara 1,1 % sampai 1,7% setiap bulan nya”.*

Dalam keterangannya narasumber JL menjabarkan tentang sistem yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah tempatnya bekerja adalah nisbah atau bagi hasil. Dalam Islam, nisbah adalah perkiraan imbalan yang biasanya akan diterima oleh pemilik dana dari pengelola dana. Oleh sebab itu, nisbah adalah istilah yang diartikan sebagai sistem bagi hasil yang berlaku dalam aktivitas lembaga keuangan syariah. Banyaknya nisbah adalah sesuai dengan penentuan yang disepakati kedua belah pihak ketika akad. Dalam hal ini perbedaan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah adalah kejelasan keuntungan antara shahibul maal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola modal) yang besarnya ditentukan dan disepakati saat awal akad. Besarnya pembagian keuntungan antara shahibul maal dan mudharib inilah yang disebut dengan nisbah. Lalu untuk fungsi modal dalam meningkatkan kualitas usaha mikro yang disebutkan oleh JL yaitu

*“Keuntungan yang didapatkan pastinya pelaku usaha membutuhkan yang namanya modal, bagi pelaku usaha yang pengen banget meningkatkan usahanya dan belum memiliki modal secara mandiri sedangkan dia punya ide yang ingin dikembangkan, dan mendapatkan suntikan modal pastinya sangat menguntungkan bisa buat menambah produk saya atau mendandani toko saya pastinya sangat menguntungkan.*

Narasumber JL mengatakan fungsi modal yang didapatkan dari akses permodalan berdasarkan syariat Islam berfungsi untuk meningkatkan kualitas usaha tersebut. Dengan adanya modal para pelaku usaha mikro bisa mengembangkan ide dan gagasan yang dimilikinya seperti untuk menambah jumlah varian produk, meningkatkan kualitas usaha dari segi bangunan, dll.

Berdasarkan kesimpulan dari tema diatas didapatkan hasil bahwasanya akses permodalan menurut pandangan ekonomi islam berasal dari sumber-sumber permodalan dalam pandangan syar'i dan tidak menyalahi syariat agama islam seperti salah satunya lembaga keuangan syariah Bank dan non Bank (Asuransi syariah, Pegadaian syariah, Reksa Dana syariah, Pasar Modal syariah, dan BMT) karena menggunakan sistem nisbah atau bagi hasil dalam pelaksanaannya. Sedangkan untuk fungsi permodalan menurut pandangan ekonomi islam adalah sebagai salah satu amanat untuk meningkatkan kualitas sebuah usaha demi tujuan kebermanfaatannya terhadap sesama.

#### **D. Pembahasan**

Penelitian ini telah memaparkan data tentang strategi peningkatan kualitas usaha mikro melalui akses permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang beserta fungsi permodalan dalam peningkatan kualitas usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang dalam perspektif ekonomi syariah. Peneliti terlebih dahulu membahas temuan tentang strategi peningkatan kualitas usaha mikro melalui akses permodalan di Kecamatan Mijen Kota Semarang beserta fungsi permodalan dalam meningkatkan kualitas usaha tersebut.

Pada poin pertama penelitian ditemukan hasil dari strategi peningkatan kualitas usaha yang di aplikasikan oleh setiap level dan fungsi di dalam suatu manajemen usaha mikro untuk meningkatkan kinerja usaha mikro secara maksimal yaitu dengan metode *Total Quality Management (TQM)* dan *Quality Function Deployment (QFD)*. Agar perusahaan mampu bersaing dan memiliki kinerja perusahaan yang baik maka dapat didukung dengan mengimplementasikan *Total Quality Management*. *Total Quality Management* berfokus pada pemeliharaan, perbaikan berkelanjutan, dan pencegahan kesalahan di semua tingkat dan fungsi

organisasi untuk mencapai hasil berkualitas tinggi guna memenuhi atau melampaui harapan konsumen.

Konsep *Total Quality Management (TQM)* tidak hanya merupakan filosofi dan prinsip manajemen, tetapi juga seperangkat strategi dan praktik yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan kinerja perusahaan dengan memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. *TQM* adalah pendekatan yang harus diadopsi oleh perusahaan modern untuk meningkatkan kualitas produk, mengurangi biaya produksi, dan meningkatkan produktivitas. Implementasi *TQM* juga berdampak positif terhadap biaya produksi dan pendapatan perusahaan Prayhoego, C. A. (2013)<sup>42</sup>. Sejalan dengan hasil penelitian dari Sofyan, A. S., Nurmiati, N., & Wahyudi, W. (2022)<sup>43</sup> bahwa praktik *Total Quality Management*, seperti kepemimpinan, fokus pelanggan, kerja tim, perencanaan seperti kepemimpinan, orientasi pelanggan, kerja tim, dan perencanaan strategis berkontribusi terhadap kinerja organisasi. Temuan ini mendukung hasil yang menyarankan bahwa tingkat praktik *Total Quality Management* yang lebih tinggi meningkatkan kinerja organisasi secara maksimal. Kepemimpinan, kerja tim, serta perencanaan strategis, dan kerja tim memiliki dampak signifikan positif terhadap kinerja bisnis, Hal ini karena dampak fokus pelanggan dan manajemen proses terhadap kinerja terlihat jelas dalam jangka panjang, menunjukkan bahwa semua praktik *TQM* dapat mempunyai dampak positif yang signifikan terhadap kinerja. Lalu strategi peningkatan kualitas usaha mikro yang kedua adalah *Quality Function Deployment (QFD)*.

*Quality Function Deployment (QFD)* adalah suatu proses menetapkan keinginan pelanggan tentang “apa yang diinginkan

---

<sup>42</sup> Prayhoego, C. A. (2013). Analisa pengaruh total quality management terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. *Business Accounting Review*, 1(2), 236-245.

<sup>43</sup> Sofyan, A. S., Nurmiati, N., & Wahyudi, W. (2022, October). Hubungan total quality management dalam perspektif islam dan pengetahuan manajemen terhadap kinerja bisnis. In *FORUM EKONOMI: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* (Vol. 24, No. 4, pp. 671-681).

konsumen” dan menerjemahkannya menjadi atribut “bagaimana agar tiap area fungsional dapat memahami dan melaksanakannya”. Alat yang digunakan dalam *QFD* adalah rumah kualitas (house of quality), yaitu merupakan teknik grafis untuk menjelaskan hubungan antara keinginan konsumen dan produk (barang atau jasa). Konsep *QFD* dikembangkan untuk menjamin bahwa produk yang memasuki tahap produksi benar-benar akan dapat memuaskan kebutuhan para konsumen atau pelanggan dengan jalan membentuk kualitas yang maksimum pada setiap tahap pengembangan produk Effendi, U. (2015)<sup>44</sup>.

Pada poin kedua peneliti mendapatkan hasil dari strategi peningkatan kualitas usaha mikro yaitu, meningkatnya kualitas usaha dilihat dari bertambahnya jumlah penjualan produk dan pengaruh tingkat kepuasan konsumen. Sejalan dengan klaim dari Widharta, W. P. (2013)<sup>45</sup> bahwa pertumbuhan jumlah penjualan merupakan tingkat stabilitas pertumbuhan penjualan yang dilakukan oleh suatu usaha untuk setiap periode tertentu. Meningkatnya penjualan tidak hanya dengan menghubungkan produk yang dihasilkan dengan akses dan koneksi pasar yang lebih luas, namun juga dengan memberikan pengetahuan pendukung kepada pelaku ekonomi, seperti bagaimana mencapai kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen hanya tercapai bila produk yang ditawarkan melebihi harapan konsumen mengenai nilai produk yang dijual. Hal ini sesuai dengan klaim dari Herman, H. (2018)<sup>46</sup> dan Musyawarah, I. Y., & Idayanti, D. (2022)<sup>47</sup> bahwa kualitas produk yang baik secara langsung

---

<sup>44</sup> Effendi, U. (2015). Analisis Perencanaan Strategi Peningkatan Kualitas Pelayanan Konsumen dengan Metode Quality Function Deployment (QFD). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 4(1), 41-52.

<sup>45</sup> Widharta, W. P. (2013). Penyusunan strategi dan sistem penjualan dalam rangka meningkatkan penjualan toko damai. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 1(2), 1-15.

<sup>46</sup> Herman, H. (2018). Strategi Meningkatkan Keunggulan Bersaing Melalui Kualitas Pelayanan Pada PT Putra Usaha Mandiri Kota Batam. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 3(1), 57-63.

<sup>47</sup> Musyawarah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-13.

mempengaruhi kepuasan konsumen, dan jika hal ini terus berlanjut maka akan menyebabkan konsumen tetap membeli atau menggunakan produk tersebut. Hal ini disebut dengan loyalitas konsumen, dan selain kualitas produk, faktor lain yang mempengaruhi loyalitas konsumen adalah kualitas pelayanan.

Pada poin ketiga didapatkan hasil 2 sumber modal berdasarkan jenis nya, yaitu : Modal eksternal dan Modal internal. Modal eksternal adalah sumber modal yang diperoleh dari luar perusahaan atau dana yang didapat dari para kreditur atau para pemilik saham. Umumnya dana modal eksternal ini bisa didapat dari pinjaman lembaga keuangan seperti bank, BMT atau sumber lainnya. Modal juga bisa didapat dari para angel investor yang menanamkan dananya pada usaha yang sudah berjalan atau mempunyai potensi.

Sejalan dengan klaim Yunus, Y. A. (2021)<sup>48</sup> bahwa modal pada hakikatnya berasal dari dua sumber yaitu dari dalam perusahaan (internal) dan dari luar perusahaan (eksternal). Sumber modal internal berasal dari kegiatan atau kegiatan usaha perusahaan yang menghasilkan keuntungan. Sedangkan sumber modal eksternal, berbeda dengan sumber modal internal (yaitu hanya hasil operasional) yang cenderung terbatas, merupakan pihak eksternal yang bersedia bekerja sama dengan perusahaan untuk menambah modal, yaitu bank, koperasi, kreditur, pemasok, dan perusahaan lain. Juga dikuatkan dengan hasil penelitian dari Harjito, D.A. (2011)<sup>49</sup> dan Hapsari, M.R. (2018)<sup>50</sup> menyatakan bahwa tujuan perusahaan adalah untuk meningkatkan nilai pemegang saham. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan membutuhkan dana yang

---

<sup>48</sup> Yunus, Y. A. (2021). Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *YUME: Journal of Management*, 4(2).

<sup>49</sup> Harjito, D. A. (2011). Teori pecking order dan trade-off dalam analisis struktur modal di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Siasat Bisnis*, 15(2).

<sup>50</sup> Hapsari, M. R. (2018). *STRATEGI SUMBER MODAL PADA USAHA KECIL PENGRAJIN SONGKOK DI KECAMATAN GRESIK* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Gresik).

diperoleh dari sumber internal dan sumber eksternal. Sumber pendanaan internal adalah laba ditahan dan sumber eksternal adalah hutang dan ekuitas sebagaimana dijelaskan dalam pecking order theory.

Selanjutnya pada poin keempat peneliti memperoleh hasil tentang fungsi modal bagi pelaku usaha mikro adalah untuk memulai usaha atau bahkan meningkatkan kualitas usaha yang sudah ada dengan memanfaatkan modal sebagai simpanan atau dana cadangan yang digunakan untuk membeli aset, membayar gaji karyawan dan biaya operasional lainnya. Modal menjadi faktor yang berarti dalam membangun suatu usaha. Dalam suatu usaha selain dibutuhkan modal sendiri juga memerlukan modal pinjaman. Modal pinjaman ini bisa berpengaruh pada naiknya pendapatan dan produktivitas organisasi. Tingginya modal usaha menjadikan pelaku usaha untuk menghasilkan hasil produksi yang lebih banyak sehingga pendapatannya akan meningkat (Syahputra, A., Ervina, E., & Melisa, M., 2022)<sup>51</sup>.

Peningkatan aset UMKM dapat terjadi karena pengelolaan permodalan oleh UMKM sebagai kegiatan produktif seperti modal kerja dan investasi, namun penggunaan modal sebagai konsumsi tidak berpengaruh terhadap peningkatan aset. Selain itu terdapat Kebijakan Pemerintah dalam pengembangan UMKM diantaranya pemberian akses permodalan, pembinaan atau pelatihan, peningkatan promosi produk, perluasan pemasaran dan penyediaan sarana dan prasarana. Hal tersebut tidak terjadi pada semua responden yang mendapatkan kebijakan pemerintah (Paramita, M., & Zulkarnain, M. I., 2018)<sup>52</sup>.

Pada poin kelima, yaitu strategi pengalokasian modal usaha, peneliti menemukan hasil dari strategi pengalokasian dana modal usaha

---

<sup>51</sup> Syahputra, A., Ervina, E., & Melisa, M. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 4(1), 183-198.

<sup>52</sup> Paramita, M., & Zulkarnain, M. I. (2018). Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1).

yang dilakukan oleh pemilik usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang adalah dengan cara mendistribusikan dan menginvestasikan sumber daya keuangan suatu usaha yang didapatkan dari sumber modal internal ataupun eksternal usaha untuk tujuan meningkatkan efisiensi dan memaksimalkan keuntungan pada usaha tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020)<sup>53</sup> bahwa untuk menghasilkan kinerja yang baik pelaku UMKM harus tahu bagaimana cara mengelola keuangan usahanya. Pengelolaan keuangan merupakan salah satu hal yang sering diabaikan oleh pelaku UMKM. Keterbatasan pengetahuan mereka tentang akuntansi menyebabkan mereka tidak mampu untuk mengelola keuangan dengan baik dan hal itu akan mempengaruhi kinerja usaha mereka. Pengelolaan keuangan berpengaruh positif pada kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin bagus pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pelaku UMKM maka kinerja usahanya pun akan semakin meningkat.

Keterangan ini juga sejalan dengan klaim dari penelitian Suparwo, A., Suhendi, H., Rachman, R., Arifin, T., & Shobary, M. N. (2018)<sup>54</sup> bahwa strategi pengembangan usaha dimulai dengan pengelolaan modal perusahaan dan pengelolaan keuangan yang bijaksana untuk menyimpan dan mengalokasikan dana sesuai tujuan. Dan tentunya hal ini memerlukan dukungan yang memadai agar usaha kecil dan menengah dapat berkembang dengan cepat dan bertahan, serta agar fungsi pengelolaan keuangan (financial management) mengikuti saran Handayani, F. (2021)<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020). Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148-154.

<sup>54</sup> Suparwo, A., Suhendi, H., Rachman, R., Arifin, T., & Shobary, M. N. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).

<sup>55</sup> Handayani, F. (2021). *Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Layz Cake and Bakery* (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta).



menyatakan fungsi-fungsi pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) tersebut, adalah :

3. Perencanaan dan penganggaran keuangan (Budgeting) segala aktivitas perusahaan yang melibatkan penggunaan dana anggaran perusahaan yang digunakan untuk seluruh aktivitas dan keuntungan perusahaan. Perencanaan dan pertimbangan yang cermat akan memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan pemborosan anggaran yang terbuang.
4. Pengendalian (Controlling) mengacu pada tindakan pengawasan dalam seluruh aktivitas pengelolaan keuangan, baik penjualan maupun akuntansi, yang setelah itu dilakukan evaluasi keuangan dan dapat menjadi acuan dalam menjalankan aktivitas perusahaan di masa depan.
3. Pemeriksaan (Auditing) segala pemeriksaan internal yang dilakukan demi segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan manajemen keuangan memang telah sesuai dengan kaidah standar akuntansi dan tidak terjadi penyimpangan.
4. Pelaporan (Reporting) sebagai bagian dari pengelolaan keuangan, pelaporan keuangan dilakukan setiap tahun untuk membantu menganalisis margin keuntungan dan kerugian suatu perusahaan.

Selanjutnya pada poin terakhir, yaitu pandangan ekonomi islam terhadap akses dan fungsi permodalan dalam peningkatan kualitas usaha mikro peneliti mendapatkan hasil akses permodalan menurut pandangan ekonomi islam berasal dari sumber-sumber permodalan dalam pandangan syar'i dan tidak menyalahi syariat agama islam seperti salah satunya lembaga keuangan syariah Bank dan non Bank karena menggunakan sistem nisbah atau bagi hasil dalam pelaksanaannya. Sejalan dengan penelitian dari Al Arif, M. N. R. (2012)<sup>56</sup> bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau

---

<sup>56</sup> Al Arif, M. N. R. (2012). Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoretis Praktis.

kesepakatan antara lembaga keuangan syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil dan penelitian Solekha, Y., Murdianah, A. Q., Lestari, N. S., & Asytuti, R. (2021)<sup>57</sup> bahwa hadirnya lembaga keuangan syariah disebabkan pemerintah prihatin banyak masyarakat yang terperangkap oleh kasus rentenir. Lembaga keuangan syariah menjalani segala aktivitas pendanaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang telah diatur dalam Al-quran dan hadis. Lembaga keuangan ini beroperasi sebagai penghimpun dan penyaluran dana masyarakat.

Sedangkan pada hasil tentang fungsi permodalan dalam pandangan ekonomi islam adalah sebagai titipan atau amanat yang berasal dari akses permodalan dalam syariat islam dengan tujuan untuk memulai atau mengembangkan kualitas usaha dengan tujuan untuk kebermanfaatan terhadap sesama dan melihat dari fungsi pembiayaan modal yaitu :

1. Meningkatkan daya guna uang baik itu untuk keperluan produktifitas ataupun untuk peningkatan produksi
2. Meningkatkan ekonomi umat, artinya : masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
3. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembiayaan.
4. Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

Sehingga fungsi pembiayaan dapat kita lihat dari beberapa tujuannya yaitu untuk meminimalisir kekurangan modal dagangan dan terkait jumlah produk pada setiap nasabah yang melakukan pembiayaan terjadi

---

<sup>57</sup> Solekha, Y., Murdianah, A. Q., Lestari, N. S., & Asytuti, R. (2021). Baitul Maal Wa Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Pemberdaya Ekonomi Umat (Konsep Dan Teori). *Velocity: Journal of Sharia Finance and Banking*, 1(1), 44-58.

peningkatan pada kualitas produk dan jumlah stok barang yang ada Karini, I. (2017).<sup>58</sup>

Modal usaha harus terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti, sebab ketika modal ditimbun, maka tidak membawa manfaat atau keuntungan bagi orang lain. Dalam Islam, bekerja pada malam hari tidak berdosa, asalkan tidak melanggar niat shalat dan bekerja karena Allah SWT. Islam memandang segala sesuatu bahwa segala sesuatu harus dilakukan dengan baik, benar, bersih dan teratur, serta prosesnya dilakukan sesuai kaidah Islam. Dalam Islam, pendapatan berarti perolehan barang, yaitu uang yang diperoleh seseorang menurut aturan hukum Islam. Adnan, F. S. M. (2022)<sup>59</sup>.

---

<sup>58</sup> Karini, I. (2017). Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Baitut Tamwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung) (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

<sup>59</sup> Adnan, F. S. M. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Journal of Sharia Economics*, 3(1), 68-82.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis data yang di dapat maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan, yaitu :

1. Strategi peningkatan kualitas usaha mikro yang digunakan oleh pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang adalah menggunakan *metode Total Quality Management (TQM)* merupakan pendekatan yang dilakukan usaha masa kini untuk yang menekankan pada pentingnya kualitas dalam semua proses organisasi dan melibatkan setiap level dan fungsi dalam perusahaan, mendorong perbaikan berkelanjutan dan pemberian nilai tambah kepada pelanggan dan juga menggunakan metode *Quality Function Deployment (QFD)* yang merupakan suatu metode menetapkan keinginan pelanggan tentang “apa yang diinginkan konsumen” serta mewujudkannya dengan cara mempersiapkan kualitas produk terbaik setiap saat.
2. Fungsi modal bagi para pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang adalah untuk memulai usaha atau meningkatkan kualitas usaha yang sudah berjalan sebelumnya dengan memanfaatkan modal sebagai simpanan atau dana cadangan yang digunakan untuk membeli aset, membayar gaji karyawan dan biaya operasional lainnya melalui sumber-sumber akses permodalan yang di dapatkan oleh para pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang.
3. Akses dan Fungsi modal menurut pandangan ekonomi islam adalah berarti semua harta yang bernilai dan didapatkan melalui sumber-sumber permodalan dalam pandangan syar'i, dimana aktivitas manusia ikut berperan serta dengan tujuan pengembangan sedangkan fungsi modal menurut ekonomi islam adalah sebagai titipan atau amanat yang berasal dari akses permodalan dalam syariat islam dengan tujuan untuk

memulai atau mengembangkan kualitas usaha dengan tujuan untuk kebermanfaatan terhadap orang-orang di sekitar. Modal usaha harus terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti, dikarenakan jika modal ditimbun tidak akan mendatangkan keuntungan atau manfaat bagi orang lain.

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian, penggalian data, dan observasi di lapangan, maka dari hasil analisis peneliti akan memberikan beberapa saran objektif sesuai dengan kondisi objek yang peneliti lakukan:

### **1. Bagi pelaku usaha mikro**

Pelaku usaha mikro di Kecamatan Mijen Kota Semarang disarankan untuk selalu menjaga kualitas produk yang di pasarkan dan selalu mencoba untuk berinovasi meningkatkan kualitas usaha secara keseluruhan guna menjaga tingkat kepuasan konsumen di pasar.

### **2. Bagi lembaga keuangan**

Lebih memberikan dukungan kepada pelaku usaha mikro (UMKM) khususnya dengan memberikan kemudahan akses permodalan guna mendukung tingkat perekonomian daerah.

## **C. Keterbatasan Penelitian**

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor agar dapat lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam menyempurnakan penelitiannya karna penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian tersebut, antara lain :

1. Jumlah informan pada penelitian ini hanya berjumlah 6 orang, tentunya masih kurang dalam menggambarkan keadaan sesungguhnya.

2. Objek penelitian hanya di fokuskan kepada pemilik usaha mikro di Kecamatan Mijen yang mana hanya satu dari banyaknya jumlah Kecamatan yang ada di Kota Semarang.

#### **D. Penutup**

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan keridhoan- Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Harapan penulis yakni semoga penulisan ini mendatangkan manfaat bagi pembaca. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun sangat peneliti butuhkan demi kesempurnaan skripsi ini. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini, dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya kepada kita semua. Amin ya robbal alamin...

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin. Tantri, Francis. 2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Adiwarman Azwar Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, (Jakarta: P.T Raja Grafindo Persada, 2008), Cet K-3, hl, 9-10 Page 23.
- Adiwarman Karim, Bank Islam : analisis Fiqih dan keuangan edisi ke-tiga, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Cet. Ke-III, Hlm, 339.
- Ahmad Subagyo . 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. STIE Gici Jakarta: PT. Gramedia. Anoraga.
- Al Arif, M. N. R. (2012). Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoretis Praktis.
- Anam Miftakhul Huda, Diana Elvianit Martanti. 2018. Pengantar manajemen strategik, Jayapangus Press Books, i-329. 2018. No. 019/Anggota Luar Biasa/BAI/2018.
- Anggito, Albi. Setiawan, Johan. 2018. Metodologi Penelitian Kualitatif. Sukabumi Jawa Barat : CV Jejak. ISBN : 978-602-474-392-5. Diakses pada 4 Januari 2024.
- Augusty Ferdinand, — Kualitas Strategi Pemasaran: Sebuah Studi Pendahuluan,II *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia* I, no. 1 (2002): 108–9.
- Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan* (Yogyakarta : BPFE, Universitas Gadjah Mada, 2010).
- Budiarta, Kustoro. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bungin, Burhan. 2005. Analisis Data Penelitian Kualitatif. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dataumkm.semarangkota.go.id/web/dataumkm (Data UMKM di Kecamatan Mijen Kota Semarang ). diakses pada tanggal 18 desember 2023.

- Dewan Perwakilan Rakyat. 2009. Pasal 1 Angka 8 Undang-Undang (UU) No. 41 Tahun 2009 Tentang Perlindungan Lahan Pertanian Pangan Berkelanjutan. 4 Januari 2024.  
diakses pada tanggal 18 Desember 2023.
- Effendi, U. (2015). Analisis Perencanaan Strategi Peningkatan Kualitas Pelayanan Konsumen dengan Metode Quality Function Deployment (QFD). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 4(1), 41-52.
- Eko Nursanty and others, 'Sosialisasi Pengembangan UMKM Untuk Menumbuhkan Potensi Kewirausahaan Di Kelurahan Wonoplumbon Kec Mijen Kota Semarang', *Community Development Journal*, 4.2 (2023), 3307–16  
<<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/15202%0Ahttp://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/download/15202/11740>>.
- Emaridial Ulza dan Ferdiansyah Ferdiansyah, —Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pembinaan dan Bantuan Modal Usaha di Utan Kayu Jakarta Timur, *SYUKUR (Jurnal Inovasi Sosial dan Pengabdian Masyarakat)* 1, no. 1 (5 Juni 2018): 61.
- Hafsah, M. J. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Infokop*. Nomor 25 Tahun XX.
- Handayani, F. (2021). *Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Layz Cake and Bakery* (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta).
- Hapsari, M. R. (2018). *STRATEGI SUMBER MODAL PADA USAHA KECIL PENGRAJIN SONGKOK DI KECAMATAN GRESIK* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Gresik).
- Harjito, D. A. (2011). Teori pecking order dan trade-off dalam analisis struktur modal di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Siasat Bisnis*, 15(2).



- Hendro. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan* : panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami, dan memasuki dunia bisnis . Jakarta: Erlangga.
- Herman, H. (2018).Strategi Meningkatkan Keunggulan Bersaing Melalui Kualitas Pelayanan Pada PT Putra Usaha Mandiri Kota Batam. *Jurnal Akuntansi Barelang*, 3(1), 57-63.
- Humaizar. 2010. *Manajemen Peluang Usaha*. ( Bekasi: Dian Anugerah Perkasa ).
- Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2010), 17. 658.834 HUS r.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan dan modal kerja untuk jangka pendek*. Rajawali Pers. Jakarta (PT Raja Grafindo Persada).
- Kecmijen.semarangkota.go.id/en/mijen (*Profil Kecamatan Mijen Kota Semarang*).
- Lindiawatie, L., & Shahreza, D. (2018). Peran Koperasi Syariah BMT BUMI dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro. *Al-Urban*, 2(1), 1-12.
- Mawadah, S. (2019). Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 7(1), 1.
- Mohammad Jafar Hafsah. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004 Hal 40 – 44.
- Mohammad Saleh. 2008. Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan. Semarang (Studi Kasus: UKM Manufaktur Di Kota Semarang. II Universitas Diponegoro, 2008.
- Mudrajad Kuncoro. 2004. *Metode Kuantitatif : Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muheramtohad, S. (2017). peran lembaga keuangan syariah dalam pemberdayaan UMKM di Indonesia. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8(1), 65-77.

- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-13.
- Pandey, K. K., Mamentu, M., & Sampe, S. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Kemampuan Manajerial dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pemberdayaan UMKM di Kecamatan Tombatu Kabupaten Minahasa Tenggara. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 12(1), 41-51.
- Paramita, M., & Zulkarnain, M. I. (2018). Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1).
- Prayhoego, C. A. (2013). Analisa pengaruh total quality management terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. *Business Accounting Review*, 1(2), 236-245.
- Prihatmingtyas, B. (2019). Pengaruh modal, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 7(2), 147-154.
- Purdi E. Chandra. 2000. *Trik Bisnis Menuju Sukses*. Yogyakarta: Grafika Indah (Dinas Perpustakaan dan Kearsipan Kota Yogyakarta).
- Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 52 : Analisa Profil Perusahaan / Organisasi.
- Romy Muhammad Nasution, 2018. *Analisis Peran Koperasi Simpan Pinjam Terhadap Usaha Mikro dan Kecil di Serdang Bedagai* (Repositori Institusi Universitas Sumatera Utara).
- Soeharto Prawirokusumo. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE UGM hlm. 277-278.
- Sofyan, A. S., Nurmiati, N., & Wahyudi, W. (2022, October). Hubungan total quality management dalam perspektif islam dan pengetahuan

- manajemen terhadap kinerja bisnis. In *FORUM EKONOMI: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* (Vol. 24, No. 4, pp. 671-681).
- Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020). Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148-154.
- Suparwo, A., Suhendi, H., Rachman, R., Arifin, T., & Shobary, M. N. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Syahputra, A., Ervina, E., & Melisa, M. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 4(1), 183-198.
- Tampubolon, Hotner (2016) *Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Perannya Dalam Pengembangan Keunggulan Bersaing*. Papas Sinar Sinanti, Indonesia, Jakarta. ISBN 978 602 1374 30 6.
- Wahab. 2014. *Analisis Pengaruh Fdr, Npf, Tingkat Bagi Hasil, Kualitas Jasa Dan Atribut Produk Islam Terhadap Tingkat Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Umum Syari'ah Di Semarang*. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 5 (2), 107-136.
- Wasyith. 2019. *Does Technology Matter?: Literature Review Adopsi Teknologi Dalam Riset Ekonomi Keuangan Syariah*. *AI-Urban* 3 (2), 117-136.
- Yunus, Y. A. (2021). Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *YUME: Journal of Management*, 4(2).

## LAMPIRAN – LAMPIRAN



Foto bersama pemilik usaha Kirana Catering



Foto bersama pemilik usaha Bakso Pak Oke



Foto bersama pemilik usaha siomay & batagor bandung



Foto bersama pemilik usaha kue pukis



Foto bersama karyawan BMT Nussa Umat Sejahtera KC.Mijen

## TRANSKIP WAWANCARA

No wawancara	:	1
Narasumber	:	Ibu Rinda Nurtiwi (RN) / Pemilik usaha Kirana catering
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Upaya peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Senin, 18 Maret 2024
Waktu	:	15.19 WIB
Lokasi	:	Kediaman Ibu Rinda (Perum Jatisari Indah)
Suasana	:	AH berangkat dari kosan (Kota Semarang) menuju rumah dari RN sekitar jam 15.00. Dengan kondisi cuaca yang cerah dan sampai di kediaman ibu RN jam 15.10. Hal yang pertama dilakukan AH adalah mengetuk pintu sambil menunggu ibu RN keluar untuk menemui dan menyiapkan berkas-berkas wawancara yang diperlukan.

Inisial	Transkrip	Ide Pokok
AH :	Sudah berapa lama bu usaha catering ini berjalan ?	-
RN:	Kira-kira sudah hampir 2 tahun mas semenjak covid saya keluar dari kantor lalu ngerintis usaha catering ini	-
AH:	Dalam perjalanannya, Apakah ibu pernah ambil permodalan untuk meningkatkan kualitas usaha ibu?	-
RN :	Kalo sejauh ini si mas saya buat keperluan usaha masih ngandelin dari tabungan uang pesangon waktu kerja dulu mas, uang nya saya putar buat bikin usaha catering ini.	Sumber modal : uang pesangon Fungsi modal : bikin usaha catering
AH:	Bagaimana strategi buat meningkatkan kualitas usaha catering ibu melalui uang pesangon itu tadi bu?	-
RN:	Itu pertama kita tingkatkan dulu kualitas produk nya, dari segi penampilan, rasa, bahan-bahan, abistu kita tingkatin kualitas pemasaran, kita merambah ke partai besar, misalkan kayak acara wedding dan ningkatin target pasarnya, misale kayak kantor, sekolah sama instansi yang dulu nya dari cuma nerima pesenan acara-acara kecil sekarang bisa	Strategi peningkatan kualitas usaha

	nerima prasmanan. Itu semua nya merambah dari mulut ke mulut awalnya, sampe sekarang. Sama kita juga usahain selalu tepat waktu kalo nganter pesenan juga nerima kritik atau masukan dari konsumen biar usaha nya makin berkembang	
AH:	Apakah ada hasil yang terlihat dari dari sisi aspek-aspek yang ibu tingkatkan kualitas nya?	-
RN :	Ya itu mas orang kan udah tau rasa nya ,orang kan jadi kenal catering kirana gitu lho dari getok tular orang kan jadi “wes pake ini aja” jadi rekomendasi dari yang pernah pake gitu lho. Sama jangan pernah ngerasa puas gitu lho harus terus inovasi kalo usaha gitu sama harus menyesuaikan tren-tren makanan sekarang gitu apa.	Hasil peningkatan kualitas usaha
AH :	Bagaimana strategi pengalokasian dana yang ibu terapkan dari modal pesangon kerja itu tadi?	-
RN :	Untuk yang pertama beli alat-alat buat kebutuhan operasional abistu tambah armada karna penting banget biar pengiriman nya tepat waktu kayak beli transportasi mobil , terus investasi tempat usaha yang baru (buka cabang) buat dapur induk, sama ini si yang lagi diurus ijin nya biar makin lengkap dan harapan nya bisa masuk tender sama pengen nambah tenaga karyawan lagi.	Strategi pengalokasian dana  Pengaruh modal terhadap kualitas usaha

No wawancara	:	2
Narasumber	:	Erik Saputra (ES) / Pemilik usaha Batagor Bandung
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Upaya peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Senin, 18 Maret 2024
Waktu	:	18.40 WIB
Lokasi	:	Alun-alun Jatisari
Suasana	:	AH berangkat dari kediaman ibu rinda (Kota Semarang) menuju alun-alun Jatisari sekitar jam 18.00 Dengan

	<p>kondisi cuaca yang cerah dan sampai di alun-alun jatisari jam 18.10. Hal yang pertama dilakukan AH adalah membeli dagangan Erik yaitu batagor dan dilanjut dengan obrolan singkat lalu dilanjut sholat maghrib berjamaah, setelah waktu dari Erik lenggang jam 18.40 baru dimulai wawancara ini.</p>
--	---

<b>Inisial</b>	<b>Transkrip</b>	<b>Ide Pokok</b>
AH :	Sudah berapa lama usaha batagor ini berjalan ?	-
ES:	Baru kok mas setahunan ini saya jualan	-
AH:	Dalam perjalanan nya, Apakah mas pernah ambil permodalan untuk meningkatkan kualitas usaha ini?	-
ES :	Kalo modal usaha mah saya awalnya dipinjem sama bos saya dulu, jadi abis saya ga kerja lagi di tempat dia saya bilang sebelum pulang ke kampung “bos boleh pinjem modal ga buat bikin usaha batagor ?”akhirnya saya dipinjem modal usaha 5 juta sama beliau	Sumber modal : Pinjaman Bos  Fungsi modal : Bikin usaha batagor
AH :	Apakah untuk mengembalikan modal tersebut mas kesulitan dan maaf apakah ada bunga nya?	-
ES :	Alhamdulillah nya teh 3 bulan pertama saya jualan udah bisa ngembaliin modal nya istilahnya mah udah balik modal, kalo bunga pinjeman mah gaada soalnya pake uang bos pribadi.	-
AH:	Bagaimana strategi buat meningkatkan kualitas usaha batagor bandung melalui uang dari bos mas itu tadi?	-
ES :	Kalo masalah kualitas mah saya yang pasti jaga rasa nya jangan sampe berubah juga saya jaga harga nya jangan sampe naik, bisa ilang ntar pelanggan haha. Saya juga pasangin lampu warna warni di depan gerobak biar kalo malem keliatan menarik diliat ama orang lewat. abistu kita juga nerima pesenan dari kondangan, nikahan sama kalo ada acara anak-anak ngaji di mesjid sering pada pesen banyak bisa sampe 50 porsi soalnya udah pada tau rasa nya. Kalo ada modal lagi insya	Strategi peningkatan kualitas usaha  Fungsi modal : buka cabang

	allah saya pengen buat gerobak satu lagi buat jualan di tempat lain (buka cabang).	
AH:	Apakah ada hasil yang terlihat dari sisi aspek-aspek yang mas tingkatkan kualitas nya?	-
ES :	Kalo hasilnya ya itu jadi dari mulut ke mulut wah batagor depan mesjid tu enak pesen disitu aja kalo ada acara, terutama kan ibu-ibu tu biasanya seneng kalo ada makanan murah. Padahal kalo diliat kan banyak juga saingan batagor yang lain tapi tetep kalo beli mah kesini.	Hasil peningkatan kualitas usaha
AH :	Bagaimana strategi pengalokasian dana yang mas terapkan dari modal pesangon kerja itu tadi?	-
ES :	Wah kalo uang dari modal usaha mah yang pertama saya buat bikin gerobak dulu itu kira-kira abis 3 jutaan abistu saya beli alat-alat kayak kompor,wajan, panci kukus buat siomay sama sisa nya buat biaya bahun baku jualan.	Strategi pengalokasian dana Pengaruh modal terhadap kualitas usaha

No wawancara	:	3
Narasumber	:	Panca Savira (PS) / Pemilik usaha Bakso Pak Oke
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Upaya peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Selasa,19 Maret 2024
Waktu	:	20.00 WIB
Lokasi	:	Ruko Alun-alun Jatisari (Samping masjid Jami' Jatisari)
Suasana	:	AH berangkat dari kosan (Kota Semarang) menuju alun-alun Jatisari sekitar jam 19.00 Dengan kondisi cuaca yang agak mendung dan sampai di alun-alun jatisari jam 19.15. Hal yang pertama dilakukan AH adalah membeli dagangan PS yaitu bakso dan dilanjut dengan obrolan singkat lalu baru dimulai wawancara dengan PS jam 20.00 WIB di waktu PS sedang senggang (sedang tidak melayani pelanggan).

Inisial	Transkrip	Ide Pokok
AH :	Sudah berapa lama usaha bakso ini berjalan ?	-



ER :	Belum ada setahun ini kok mas buka nya, kisaran 8 bulanan	-
AH:	Dalam perjalanannya, Apakah mba pernah ambil permodalan untuk meningkatkan kualitas usaha ini?	-
PS :	Usaha bakso ini kebetulan to mas saya dimodali sama mba saya sendiri, awalnya yang memegang usaha ini mba saya tapi karna beliau kerepotan punya anak kecil jadi dilepas nyuruh saya buat memegang.	Sumber modal
AH :	Apakah modal yang diberikan oleh mba dari mba PS harus dikembalikan atau sistemnya nanti bagi hasil mba?	-
PS :	Dari kesepakatan kami di awal dari saya nanti Cuma disuruh buat bayari barang-barang aja si mas, jadi sambil usaha ini berjalan nanti sambil saya nabung buat ganti barang-barang itu.	-
AH:	Bagaimana strategi buat meningkatkan kualitas usaha Bakso Pak Oke melalui modal yang diberikan oleh mba dari mba PS ?	-
PS :	Strategi yang udah saya lakukan sejauh ini mas itu saya yang pertama usahain buat konsisten jaga kualitas dagangan, kebersihan, buka tepat waktu, yang dimulai dari saya sendiri baru saya terapkan ke karyawan, abistu saya juga tambahkan menu mie ayam di warung biar ada variasi kalo gasuka makan bakso bisa makan mie ayam hehe, juga saya selalu bikin konten-konten menarik buat di upload di media sosial biar makin banyak orang yang tau sama saya buatin diskon setiap hari jum'at diskon 10 % semua pembelian.	Strategi peningkatan kualitas usaha
AH:	Apakah ada hasil yang terlihat dari sisi aspek-aspek yang mas tingkatkan kualitasnya?	
PS :	Sejauh ini si alhamdulillah mas hasilnya dari yang sehari Cuma bisa paling megang 500 ribu alhamdulillah bisa tembus 1 jutaan untung kotor nya, setelah itu juga makin banyak yang tau warung nya dari konten-konten yang saya buat, dari konten begitu biasanya calon pelanggan	Hasil peningkatan kualitas usaha  Pengaruh modal terhadap kualitas usaha

	jadi penasaran,kalo udah tau rasanya biasanya balik lagi kesini hehe.... banyak juga yang pesen buat acara-acara hajatan semenjak saya tambahin menu mie ayam.	
AH :	Bagaimana strategi pengalokasian dana yang mba PS terapkan dari modal yang diberikan?	
PS :	Kalo alokasi dana si mas dari uang saya pribadi, karna warung ini diturunin ke saya dari mba saya jadinya alokasi uang pribadi saya buat keperluan operasional warung sehari-hari aja sama buat bayar karyawan mas, dan alhamdulillah sejauh ini gaada kendala dari dana operasional	Strategi peningkatan kualitas usaha

No wawancara	:	4
Narasumber	:	Ardi Santoso (AS) / Pemilik usaha Pukis dan Roti Samir
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Upaya peningkatan kualitas usaha melalui akses permodalan
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Rabu, 20 Maret 2024
Waktu	:	20.00 WIB
Lokasi	:	Jl.Rm. Hadisoebeno Sosro Wardoyo Mijen (depan indomaret)
Suasana	:	AH berangkat dari kosan (Kota Semarang) menuju Jl.Rm. Hadisoebeno sekitar jam 19.30 Dengan kondisi cuaca yang cerah dan jam 19.45 sampai di lokasi. Hal yang pertama dilakukan AH adalah membeli dagangan AS yaitu kue samir dan dilanjut dengan obrolan singkat lalu baru dimulai wawancara dengan PS jam 20.00 WIB di waktu AS sedang senggang (sedang tidak melayani pelanggan).

Inisial	Transkrip	Ide Pokok
AH :	Sudah berapa lama usaha pukis ini berjalan mas ?	-
AS :	Saya udah jualan disini dari tahun 2020 mas, udah hampir 4 tahun.	-
AH:	Dalam perjalanannya, Apakah mas pernah ambil permodalan untuk meningkatkan kualitas usaha ini?	-
AS :	Saya pernah mas tahun 2022 setelah covid itu keabisan modal buat usaha lagi	Sumber Modal

	<p>akhirnya ambil utang ke bmt disini dapat info dari teman ke BMT NUS Mijen. Disitu saya ambil pinjaman 10 juta buat modal usaha. Dengan dana modal tersebut alhamdulillah usahab saya bisa kembali beroperasi. Dan seperti yang mas alip liat saat ini usaha saya lebih baik dari sebelumnya.</p>	
AH :	Apakah untuk mengembalikan modal tersebut mas kesulitan?	
AS :	Sempet kesulitan mas awalnya soale kan baru abis pandemi, dagangan juga ga terlalu laku banyak. Tapi alhamdulillah mas bisa ngembaliin pinjaman nya tepat waktu tiap bulan.	
AH:	Bagaimana strategi mas buat meningkatkan kualitas usaha pukis dan kue samir ini melalui modal yang didapatkan	
AS :	<p>Kalo inovasi saya biasanya dengerin pengen nya pelanggan si mas. kayak pelanggan minta dibuatin menu baru, saya tambahin menu kue samir sama nambah menu yang terbaru kue pukis rasa ketan, jadi menu nya makin banyak variasi nya abistu saya juga daftarin shopee food sama gojek mas, alhamdulillah lumayan nambah pesenan tiap hari ga ngandelin dari yang datang aja.</p>	Strategi peningkatan kualitas usaha
AH:	Apakah ada hasil yang terlihat dari sisi aspek-aspek yang mas tingkatkan kualitas nya?	
AS :	<p>Sejauh ini hasil nya dari shopee food sama gojek lumayan ngangkat penjualan mas abistu ada menu baru dagangan nya juga jadi lebih beragam, jadi pelanggan saya kalo beli satu kotak isi 10 bisa saya variasiin lebih banyak. Pelanggan kita juga bertambah alhamdulillah.</p>	Hasil peningkatan kualitas usaha
AH :	Bagaimana strategi pengalokasian dana yang mas terapkan dari modal yang diberikan?	
AS :	<p>Dana dari pinjaman itu saya buat benerin gerobak dulu mas, soale hampir 2 tahun ga jualan jadi banyak yang perlu</p>	Strategi pengalokasian dana

	diperbaiki sana sini, terus saya buat bikin eksperimen menu baru sama belanja bahan-bahan buat jualan. Sisa nya saya simpen buat dana darurat kalo sewaktu-waktu butuh.	
--	---	--

No wawancara	:	5
Narasumber	:	Jamal Latief (JL) / Marketing BMT NUS Mijen
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Fungsi permodalan terhadap peningkatan kualitas usaha
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Sabtu, 22 Maret 2024
Waktu	:	22.00 WIB
Lokasi	:	Burjo Rizqi 5 Silayur
Suasana	:	AH berangkat dari kosan (Kota Semarang) menuju Burjo Rizqi 5 di silayur setelah membuat janji dengan JL pada jam 21.30 WIB dengan mengendarai sepeda motor. Dan sampai di tempat pada jam 21.45. Setelah memesan menu dan membuka obrolan singkat dengan JL akhirnya dimulailah wawancara dengan JL tepatnya pada jam 22.00 WIB.

Inisial	Transkrip	Ide Pokok
AH :	Bagaimana mekanisme pembiayaan di BMT NUS Mijen	
JL :	Mekanisme pembiayaan di kantor kami ya mas ya hampir sama pada umumnya di perbankan, jadi kalo di kantor kami pembiayaan yang pertama mengumpulkan beberapa syarat diantaranya syarat fotocopy suami istri, KK, kalo usaha surat usaha dan juga yang paling penting jaminan, kalo jaminan di kami ada 2 yang bisa dijamin, yang pertama sertifikat SHM atau BPKB motor atau mobil. Kalo udah ngumpulin syarat tinggal kami proses, kalo dari pihak analis acc yaudah acc setelah kita survey dari usaha nya, pendapatannya dan lain sebagainya.	Mekanisme Pembiayaan
AH:	Apakah ada sistem bunga untuk pembiayaan di BMT NUS Mijen	
PS :	Kalo bahasanya bunga kurang etis mas	Sistem Pembiayaan

	saya yakin mas alip paham, di lembaga keuangan syariah pasti pake nya prinsip misbah atau bagi hasil mas, di kami juga sama. Untuk sistem bunga gaada tapi sistem bagi hasil di kami ada antara 1,1 % sampai 1,7% setiap bulan nya.	
AH :	Menurut mas, Bagaimana fungsi modal dalam meningkatkan kualitas usaha?	
PS :	Kalo fungsi modal pasti buat pelaku usaha sangat berfungsi, fungsi nya modal buat nambah modal, buat ningkatin kualitas usaha,kualitas produknya, entah itu dari segi perlengkapan atau peralatan pendukung nya itu sangat berfungsi. Banyak dari anggota kami yang juga membuktikan itu jadi fungsi modal yang kita berikan alhamdulillah bisa meningkatkan kualitas usaha nya.	Fungsi Modal
AH:	Bagaimana pengaruh modal terhadap kualitas usaha?	
PS :	Pengaruh pasti berpengaruh, review dari anggota kami ya diantara nya,mereka bilang alhamdulillah mas setelah kami dapat suntikan modal dari BMT NUS, kebetulan itu namanya siapa ya, mas ardi kalo ga salah yang dagang kue pukis, itu sebelumnya karna pandemi usaha nya sempet oleng kan, terus setelah pandemi dia mau melanjutkan dan kami kasih pembiayaan dari kantor kami dan katanya sangat membantu. Kata dia “alhamdulillah mas sangat membantu usaha nya memang pukis mas jadi perlu modal ga terlalu banyak. Jadi kalo dikatakan berpengaruh, sangat berpengaruh.	Pengaruh modal terhadap kualitas usaha
AH :	Apa keuntungan yang didapatkan saat mengambil pembiayaan di BMT NUS?	
JL:	Keuntungan yang didapatkan pasti nya pelaku usaha membutuhkan yang namanya modal, bagi pelaku usaha yang pengen banget meningkatkan usaha nya dan belum memiliki modal secara mandiri sedangkan dia punya ide yang ingin dikembangkan, dan mendapatkan suntikan modal pasti sangat	Keuntungan Pembiayaan  Strategi Pengalokasian Dana

	menguntungkan bisa buat menambah produk saya atau mendandani toko saya pasti sangat menguntungkan, kalo di BMT NUS karna kita masi koperasi jadi keuntungannya untuk pembayarannya gaperlu dateng ke kantor ada petugas marketing yang dateng untuk melayani anggota untuk dititipkan pembayarannya.	
--	--	--

No wawancara	:	6
Narasumber	:	Ika Nurtiwi (IN) / PJ UMKM Kecamatan Mijen
Penanya	:	Alif Hayes (AH)
Perihal	:	Gambaran Usaha Mikro di Kecamatan Mijen
Tipe wawancara	:	Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Jumat, 14 Juni 2024
Waktu	:	09.00 WIB
Lokasi	:	Kantor Kecamatan Mijen

Inisial	Transkrip	Ide Pokok
AH:	Bagaimana gambaran usaha mikro di Kecamatan Mijen dan apakah ada keunikan tersendiri di setiap kelurahan yang ada di Kecamatan Mijen?	
IN :	Di Kelurahan Polaman itu ada mas ciri khas nya tape ketan yang dibungkus daun pisang, terus dari purwosari itu ada keripik peyek kacang, terus ada nasi tiwul di Cangkiran.	
AH :	Dimanakah pusat perekonomian yang ada di Kecamatan Mijen?	
IN :	Sebenarnya pusat perekonomian di Kecamatan Mijen itu sendiri ada di Kelurahan Jatisari mas karna disana cukup lengkap ada jajanan dan ada pasar juga tapi untuk keseluruhan perekonomian kita tersebar di semua kelurahan.	

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Lengkap : Alif Hayes Ramadhan  
Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi, 4 Desember 2001  
Alamat : Prima Harapan Regency L12/15, Bekasi Utara  
Nomor HP : 081210612043  
Email : alifhr12@gmail.com

### PENDIDIKAN FORMAL :

- |    |                        |                 |
|----|------------------------|-----------------|
| 1. | TKIT AL-Manar          | Tahun 2006-2008 |
| 2. | SDIT AL-Manar          | Tahun 2008-2014 |
| 3. | MTS Husnul Khotimah    | Tahun 2014-2017 |
| 4. | MAS Husnul Khotimah    | Tahun 2017-2020 |
| 5. | UIN Walisongo Semarang | Tahun 2020-2024 |

Demikian riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 26 Mei 2024

Alif Hayes Ramadhan