

Sumber Permodalan Usaha Bandrek Di Jalan Letda Sujono Medan

Isma Nur Khofifah Br. BB1, Nisa Amelia Purba2, Annisa Rahimah3
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia
Email: nurkhofifahisma@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study is to identify the funding sources that bandrek entrepreneurs in Jalan Letda Sujono Medan utilize, as well as the steps that need to be done to build a bandrek firm. This kind of study employs an independent variable qualitative descriptive methodology. This study's subject is a bandrek trader with the initials SL, and the study's object is one of Sujono Medan's bandrek shops. Direct observation, documentation, and interviews are the methods used in this research data gathering strategy. The study's findings indicate that SL uses foreign funds for its operations, including loans from parents and support from LAZISMU (ZAKAT, INFAQ, SEDEKAH MUHAMMADIYAH INSTITUTION). The first stage of the capital management system used by SL in its bandrek business is the planning stage, during which entrepreneurs create every aspect of the company. Raw materials, production buildings and shops where they are sold, production equipment, and operating vehicles comprise the second phase of fixed asset allocation. The second phase of fixed asset allocation consists of raw materials, production buildings and stores where they are sold, production equipment, and operating vehicles. The first of the three most crucial priority phases is typically something that the company needs frequently. The fourth stage of savings, or cash, is something that many business owners are still unaware of: setting aside income to be used whenever something goes wrong with the company, and keeping that income separate from personal funds so that personal expenses can be covered by business funds.*

Keywords: *sources of capital, business capital*

Abstrak: *Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sumber pendanaan yang dimanfaatkan oleh pengusaha bandrek di Jalan Letda Sujono Medan, serta langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk membangun usaha bandrek. Jenis penelitian ini menggunakan metodologi deskriptif kualitatif variabel independen. Subjek penelitian ini adalah pedagang bandrek berinisial SL, dan objek penelitian adalah salah satu toko bandrek Sujono Medan. This study employs interviews, documentation, and direct observation as its methods for acquiring data. Observasi langsung, dokumentasi, dan wawancara merupakan metode yang digunakan dalam strategi pengumpulan data penelitian ini. Temuan penelitian menunjukkan bahwa SL menggunakan dana asing dalam operasionalnya, antara lain pinjaman dari orang tua dan dukungan dari LAZISMU (ZAKAT, INFAQ, LEMBAGA SEDEKAH MUHAMMADIYAH). Tahap pertama dari sistem pengelolaan modal yang digunakan SL dalam bisnis bandreknya adalah tahap perencanaan, di mana pengusaha menciptakan setiap aspek perusahaan. Bahan mentah, gedung produksi dan toko tempat mereka dijual, peralatan produksi, dan kendaraan operasional merupakan tahap kedua dari alokasi aset tetap. Fase pertama dari tiga fase prioritas paling penting biasanya merupakan fase yang sering dibutuhkan perusahaan. Tabungan tahap keempat, atau uang tunai, adalah sesuatu yang masih belum disadari oleh banyak pemilik bisnis. Pendapatan harus disisihkan untuk digunakan apabila terjadi masalah pada perusahaan, dan jika terjadi masalah, sebaiknya tidak dipisahkan dari dana pribadi agar pengeluaran pribadi dapat ditanggung oleh dana usaha.*

Kata kunci: *sumber permodalan, permodalan usaha*

Pendahuluan

Di Indonesia, usaha kecil dan menengah, atau UKM, merupakan sektor yang penting secara ekonomi dan mempunyai peran strategis yang penting. Selain itu, bantuan ini juga sangat berarti dan signifikan dalam memberikan pekerjaan dan uang tunai kepada masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, agar UKM dapat berkembang dan berkembang, maka inisiatif pemberdayaan dan pengembangan harus dilaksanakan. UMKM di Indonesia pada umumnya mencakup berbagai industri, termasuk manufaktur yang melibatkan pengubahan bahan mentah menjadi barang jadi yang dapat dijual kepada pelanggan-perdagangan yang melibatkan penjualan barang kepada pelanggan dan jasa yang melibatkan produksi barang atau jasa, namun bukan produk untuk dijual.

Salah satu produsen rotan terbesar dunia adalah Indonesia. Bahan baku rotan Indonesia 80% diproduksi di pulau Kalimantan, Sumatra, Sulawesi, dan Papua (Puji Rahayu, 2011). Komponen utama industri rumah tangga kerajinan rotan adalah imajinasi, keterampilan, dan kemampuan, dan dengan menyediakan barang-barang kerajinan tangan dapat meningkatkan kesejahteraan. Dalam hal ini, penerapan ekonomi kreatif pada usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan pendekatan pengembangan usaha terbaik bagi pengusaha rotan. Imajinasi, bakat, dan kemampuan menjadi bahan utama sektor kerajinan rotan rumahan. Dengan menawarkan barang-barang kerajinan tangan, mungkin bisa meningkatkan kesejahteraan. Saat ini usaha kecil dan menengah sedang berkembang di Indonesia. Dimulai dari sektor pangan hingga kerajinan, furnitur, dan konveksi yang keberadaannya menjadi salah satu cara untuk menurunkan angka pengangguran sekaligus meningkatkan perekonomian perekonomian daerah. Sejumlah faktor harus dipertimbangkan ketika memulai sebuah perusahaan, termasuk yang berkaitan dengan keuangan, manajemen modal, sumber daya manusia, operasi, dan pemasaran.

Dana yang dibutuhkan untuk biaya awal, pinjaman, dan/atau aset yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan semuanya dianggap sebagai bentuk modal bisnis. Komponen terpenting dalam menjalankan dan mengembangkan perusahaan adalah modal bisnis. Peningkatan modal akan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi. (Istinganah & Widiyanto, 2020)

Selain sumber daya keuangan, pelaku perusahaan harus meningkatkan taktik pemasaran mereka untuk memacu pertumbuhan perusahaan. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan yang berkelanjutan, baik bagi bisnis penyedia barang maupun jasa, adalah melalui strategi pemasaran. Menggunakan rencana pemasaran adalah salah satu cara bagi bisnis, baik mereka menawarkan barang atau jasa, untuk sukses di pasar kompetitif yang selalu ada. Saat membuat rencana pemasaran, empat P Produk, Harga, Tempat, dan Promosi perlu dipertimbangkan. Menghasilkan produk atau layanan bernilai tinggi adalah tujuan pemasaran, karena hal itu membuat konsumen menyukai dan membelinya. dan mampu menyaingi perusahaan lain. (Nuraisiah, 2021)

Terdapat 52,9 juta UMKM di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian

Koperasi dan UMKM, terdapat 3,79 juta pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang memasarkan barangnya secara online. Dari data tersebut terlihat jelas bahwa UMKM di Indonesia semakin berkembang. (Ayuwuragil, 2017). Hal ini tidak lepas dari kesadaran masyarakat akan berbagai keuntungan yang didapat dari menjalankan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). (Lasoma, 2021).

Kajian Pustaka

A. Pengertian Modal Usaha

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan Dari sudut pandang output atau produktivitas, modal memainkan peran utama dalam mendorong peningkatan investasi dalam proses produksi itu sendiri serta infrastruktur pendukungnya, sehingga mendorong peningkatan output dan produktivitas (Umar, 2000).

Meij, sebaliknya, mendefinisikan modal sebagai kumpulan barang modal yang ada di sisi debit neraca. Semua barang yang disimpan dalam rumah tangga perusahaan dan digunakan dalam kapasitas produktifnya untuk menghasilkan pendapatan disebut barang modal. (Riyanto, 2010).

Jenis usaha yang dijalankan menentukan berapa banyak uang yang dibutuhkan; Secara umum, masyarakat mengetahui beberapa jenis usaha mikro, kecil, menengah, dan besar dan berapa banyak modal yang dibutuhkan masing-masing usaha, dalam batasan tertentu. Oleh karena itu, jumlah modal yang dibutuhkan tergantung pada sifat perusahaan. Lamanya waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk beroperasi untuk menghasilkan produk yang diinginkan mempengaruhi jumlah modal selain jenis usaha. Perusahaan yang membutuhkan banyak waktu untuk menyelesaikan tugasnya memerlukan modal yang besar.

B. Sumber -Sumber Modal

Modal dapat dicirikan sebagai berikut berdasarkan dari mana asalnya:

1. Modal sendiri

Modal sendiri adalah uang yang diperoleh dengan menawarkan saham kepada pemilik usaha. Saham yang diterbitkan suatu perusahaan dapat dimiliki secara terbuka atau tertutup. (Kasmir, 2014).

Kekurangan modal sendiri adalah sebagai berikut :

- a. Jumlahnya terbatas, artinya jumlah tertentu pada dasarnya bergantung pada pemiliknya dan tidak tersedia dalam jumlah besar.
- b. Karena calon pemilik baru (pemegang saham masa depan) akan mengevaluasi keberhasilan dan prospek bisnisnya, maka memperoleh sejumlah modal sendiri dari mereka akan jauh lebih sulit.
- c. Kurangnya motivasi Dibandingkan dengan yang menggunakan modal asing, pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri kurang termotivasi.

Kelebihan menggunakan modal sendiri:

- a. Tidak ada biaya tambahan seperti bunga atau biaya administrasi sehingga tidak dibebani oleh pelaku usaha atau pemilik.
- b. Bersifat independen, memperoleh pendanaan dari simpanan pemilik modal dan bukan dari sumber luar.
- c. Tanpa memerlukan prasyarat yang luas atau memakan waktu yang lama.
- d. Tidak diperlukan pengembalian modal, sehingga investasi pemilik akan bertahan lama dan tidak ada kendala jika ingin mengalihkan modalnya

kepada orang lain.

2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal yang diperoleh dari sumber di luar korporasi disebut sebagai modal asing atau modal pinjaman, dan biasanya diperoleh melalui pinjaman (Kasmir, 2014). Sumber pendanaan modal asing tersedia dari:

- a. Kredit dari perbankan, termasuk lembaga nasional, internasional, dan swasta.
- b. Pinjaman dari organisasi keuangan termasuk antara lain dana pensiun, perusahaan leasing, dan modal ventura.
- c. Pinjaman dari usaha selain bank.

Kekurangan dari modal pinjaman sebagai berikut :

- a. Ada beberapa biaya, antara lain biaya administrasi dan bunga.
- b. Batas waktu pengembalian modal asing yang disepakati harus dipatuhi.
- c. Beban moral: Suatu usaha yang gagal karena suatu hal yang menimbulkan kerugian akan berdampak pada pinjaman sehingga menjadi beban moral atas kewajiban yang telah atau akan dibayar.

Kelebihan dari modal pinjaman sebagai berikut :

- a. Karena jumlahnya tidak terbatas, usaha dapat mengajukan pinjaman dari beberapa sumber.
- b. Motivasi bisnis yang tinggi: Jika menggunakan modal asing, pemilik akan mempunyai keinginan yang kuat untuk mengembangkan perusahaannya. Sebab, korporasi mempunyai tanggung jawab yang berat dalam membayar kembali pinjaman tersebut.

C. Jenis-Jenis Modal

Kategori modal berikut ini ada menurut sumber, bentuk, kepemilikan, dan sifatnya:

1. Modal dapat dibedakan menjadi modal sendiri dan modal asing menurut sumbernya. Misalnya, modal sendiri merupakan simpanan pemilik usaha, sedangkan pinjaman dari lembaga keuangan dan non keuangan merupakan modal asing. Alma (2012)
2. Modal konkrit dan modal abstrak merupakan dua kategori modal berdasarkan bentuknya. Modal abstrak terdiri dari nama baik dan hak merek perusahaan, sedangkan modal konkret terdiri dari bangunan, mesin, mobil, dan peralatan.
3. Modal dapat dipisahkan menjadi kategori individu dan komunitas sesuai dengan kepemilikannya. Jalan umum, jembatan, dan rumah sakit milik perusahaan merupakan contoh modal masyarakat; rumah pribadi yang disewakan adalah contoh modal individu.
4. Modal dapat dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar menurut sifatnya. Bangunan dan mesin merupakan contoh modal tetap, sedangkan bahan mentah merupakan contoh modal lancar. (Prishardoyo, 2005).

Metodologi Penelitian

Penelitian kualitatif semacam ini dilakukan terhadap variabel independen, yaitu tanpa perbandingan atau hubungan dengan variabel lain. Peneliti adalah alat yang digunakan dalam penelitian kualitatif. Penelitian semacam ini menggunakan

teknik deskriptif kualitatif terhadap variabel independen, artinya mencoba mengamati orang-orang yang berinteraksi dengan subjek penelitian di lingkungan alaminya tanpa membandingkan atau mengaitkannya dengan faktor lain. Desain penelitian kualitatif ini menggunakan metodologi etnografi dan studi kasus.

Pendekatan studi kasus adalah suatu strategi penelitian yang menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, kegiatan, proses, atau sekelompok individu, dan etnografi merupakan salah satu strategi penelitian kualitatif yang mana peneliti menyelidiki suatu kelompok budaya dalam suatu lingkungan alam dalam jangka waktu yang lama. Jangka waktu yang lama dalam mengumpulkan data primer, data observasi, dan data wawancara, menurut Cresweel (dalam Siswanto dan Suyanto, 2017). Pusat ini menjadi subjek penelitiannya. Penelitian kualitatif semacam ini dilakukan terhadap variabel independen, yaitu tanpa perbandingan atau hubungan dengan variabel lain. Peneliti adalah alat yang digunakan dalam penelitian kualitatif.

Observasi langsung, dokumentasi, dan wawancara merupakan metode yang digunakan dalam strategi pengumpulan data penelitian ini. Sugiyono (2016) menyatakan bahwa langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penyusunan kesimpulan. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian yang menggunakan triangulasi sumber ini, hasil penelitian dari observasi dibandingkan.

Hasil Penelitian

Melalui studi yang dilakukan pada sejumlah pelaku perusahaan UMKM di sekitar Jl. Letjen Sujono Medan. Salah satu pelaku usaha UMKM di sekitar Hotel NIVIA, yang diidentifikasi dengan huruf SL, mengakui dalam observasi dan wawancara dengan peneliti bahwa modal usaha sangat penting bagi kemampuan suatu perusahaan untuk sukses.

Di sekitar Jl. Letda Sujono dikenal juga dengan Jalan (letsu) Medan, SL adalah bandar bandrek. Diakui SL bahwa dirinya telah memimpin perusahaan ini selama lebih dari 27 tahun. Ketika SL memutuskan untuk meluncurkan perusahaan bandreknya, dia memulainya dengan membuat strategi bisnis. Peneliti menilai SL telah menempatkan sejumlah elemen yang seperti disebutkan sebelumnya, memfasilitasi perluasan UMKM berdasarkan temuan wawancara. SL mengaku memilih perusahaan bandrek ini karena menjalankan usaha pemilik sebelumnya. Bandrek bernama Batulimo itu dibeli seharga \$500 ribu dengan menggunakan uang yang dipinjamnya dari orang tuanya. Tata cara pembiayaan pembelian barang bandrek termasuk peralatan masak dan tong. LAZISMU (ZAKAT, INFAQ, LEMBAGA SEDEKAH MUHAMMADIYAH) memberikan bantuan praktis kepada Bandrek guna memudahkan penjualan. Sebelum memulai usaha bandrek ini, SL telah mempertimbangkan sejumlah pengamatan dan kekhawatiran. Mensurvei tempat penjualan, produk yang sesuai untuk dijual, dan taktik pemasaran yang menarik adalah langkah pertama.

Lokasi jualan SL yang dekat dengan NIVIA Hotel Medan menjadikannya pilihan yang sangat cerdas. Barang-barang yang ditawarkan layak untuk dijual di sana juga. Selain itu, harga produk sangat masuk akal bagi lingkungan sekitar. Rencana pemasaran yang digunakan oleh SL merupakan aspek menarik lainnya dalam operasinya. Meski diakui SL, uang yang diinvestasikannya sudah kembali dan belum

memiliki satu cabang pun, namun SL juga mengakui ketika masa Covid tiba, pihaknya kesulitan mendapatkan pendanaan. SL pun menyampaikan ajakan untuk bekerja sama, namun SL menolaknya karena SL lebih suka menjadi penanggung jawab dan tidak mengikuti perintah.

UMKM yang terkadang undervalued memang memberikan pendapatan yang menggembirakan bagi SL. Diakui SL, dirinya mampu menghidupi kedua anaknya yang bersekolah di perguruan tinggi negeri dan salah satunya merupakan lulusan universitas melalui UMKM miliknya. Selain itu, SL bisa mendapatkan keuntungan dari perusahaan yang didirikannya karena kegigihannya dalam dunia bisnis.

Menurut SL, uang untuk perencanaan usaha merupakan hal yang krusial bagi seluruh pelaku usaha. Modal dapat menjadi pedoman atau acuan dalam mengelola dan memperluas operasional usaha. Pelaku usaha dapat lebih mudah memilih barang, tempat penjualan, rencana pemasaran, dan inovasi untuk diterapkan guna mengembangkan perusahaannya melalui penggalangan dana.

Pembahasan

Informasi yang penulis kumpulkan berdasarkan penelitian yang menunjukkan bahwa SL menerima dana dari orang tua dan LAZISMU (Lembaga Zakat, Infaq, Sedekah Muhammadiyah) membantu penyediaan fasilitas. Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan Riawan (2018) bahwa pengusaha di Desa Plitikan Kidul Kec. Siman menggunakan modal pinjaman dari KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang berdampak pada pendapatan. Terakhir, karena hanya memiliki sedikit uang tunai dan sulit menggunakan modal tersebut hingga tidak mencukupi untuk mendirikan usaha, maka alternatif ketiga menggunakan campuran 20% modal sendiri dan modal pinjaman bank. dari satu pengusaha maka Anda harus mendapatkan pendanaan dari luar; Hal ini sejalan dengan penegasan Ismail (2010) dalam bukunya "Buka Usaha? Tidak Perlu Khawatir!" menegaskan bahwa sumber pendanaan pribadi dan pinjaman sangat baik dan efisien karena dapat memperkirakan besarnya pendanaan yang dibutuhkan sehingga mengurangi biaya yang harus dikeluarkan. jumlah uang yang harus dipinjam Mengingat kebutuhan, dapat dikatakan bahwa setiap pengusaha menggunakan sumber pendanaan yang berbeda pula serta dapat dikatakan bahwa berbagai pengusaha menggunakan sumber pendanaan yang berbeda berdasarkan kebutuhan mereka.

Pengembangan diperlukan agar perusahaan dapat tumbuh dan tetap bertahan serta beroperasi secara efisien. Pengembangan usaha memerlukan dukungan dari sejumlah bidang, antara lain pemasaran, sumber daya manusia, produksi dan pengolahan, dan lain-lain.

Menurut Ajuna, "pelaku usaha memberikan harapan kepada pelanggannya untuk terus memberikan kepuasan melalui inovasi dan pengembangan produk yang lebih berkualitas" (Ajuna, 2020)

Menurut Hubaeis (2009), Pelaku usaha perlu menyadari hal-hal yang dapat berdampak pada perkembangan usaha itu sendiri agar dapat membangun usaha yang lebih baik. Modal, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia adalah beberapa variabel tersebut. Widjadja, Sukanjie, Alamsyah, dan Rohaeni (2018). Strategi pemasaran dan modal perusahaan merupakan dua dari sekian banyak variabel yang mempengaruhi perkembangan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa

ketika memulai sebuah perusahaan, penting untuk mempertimbangkan pendanaan bisnis dan taktik pemasaran.

Dalam hal ini sama dengan pendapat Rinaldo (2015) yang menyatakan bahwa tahapan perencanaan dan pengendalian keuangan merupakan hal yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan sehingga memerlukan ketelitian dalam mendistribusikan uang untuk menjalankan usaha. Pengusaha menggunakan sistem pengelolaan modal multi tahap. Tahap perencanaan yang pertama merupakan tahap yang dilakukan oleh semua pengusaha dalam pengelolaan modal, bertujuan untuk mengatur segala sesuatu yang diperlukan untuk menjalankan usahanya. Kedua tahap alokasi aset tetap ini berbeda bagi pengusaha. Ada yang berpendapat bahwa aktiva tetap berupa bangunan merupakan aktiva tetap karena merupakan usaha turun-temurun dan sudah ada, ada pula yang berpendapat bahwa aktiva tetap sebenarnya adalah bahan baku.

Hal ini senada dengan penegasan Rudianto (2012) dalam bukunya “Pengantar Akuntansi” yang menyatakan bahwa perusahaan mempunyai aktiva tetap yang sifatnya relatif permanen dan digunakan dalam operasional, seperti gedung produksi atau toko tempat dilakukannya penjualan, peralatan produksi, dan operasional. kendaraan. bisnis biasa, bukan untuk jual beli. Namun, karena beberapa pengusaha sudah memiliki bangunan atau ruang komersial yang diwarisi dari orang tuanya, mereka menyatakan bahwa bahan mentah adalah aset tetap. Tahap ketiga dari prioritas paling penting melibatkan pengusaha memilih prioritas paling penting bagi perusahaan mereka berdasarkan mana yang paling dibutuhkan. Dalam hal ini, Mekari (2012) menyatakan bahwa sistem pengelolaan modal sangat penting untuk operasional suatu bisnis, terutama dalam menentukan skala prioritas terpenting untuk meluncurkan perusahaan. Jadi, agar organisasinya dapat berfungsi dengan baik dan bertahan lama, wirausahawan harus lebih cerdas dalam memutuskan tugas mana yang paling krusial.

Tahap tunai, atau tabungan, juga penting bagi pemilik bisnis. Diakui SL, ia kesulitan mendapatkan dana di masa pandemi Covid, namun dalam hal ini kesadaran para pengusaha masih kurang, karena ada yang tidak menabung untuk pengeluaran tak terduga, dan ada pula yang menabung tapi tidak menyimpannya. terpisah dari dana pribadi, sehingga meningkatkan kemungkinan uang tersebut dibelanjakan untuk kebutuhan pribadi. Dalam hal ini, masih kurangnya pemahaman di kalangan pengusaha karena ada yang memilih tidak mempersiapkan biaya tak terduga, ada pula yang menabung namun tidak menggunakan tabungannya. Berbeda dengan uang pribadi, hal ini menimbulkan kemungkinan dana tersebut digunakan untuk keperluan. Ambadar (2010) dalam bukunya “Mengelola Usaha dengan Benar” menyatakan bahwa cadangan kas sangat penting bagi suatu usaha karena berfungsi sebagai tempat menyimpan dana. Ini dapat digunakan kapan pun bisnis membutuhkannya. Oleh karena itu, wirausahawan harus menyelesaikan tahap penting ini, di mana mereka memiliki sumber daya untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaannya.

Kesimpulan

Berangkat dari wacana sebelumnya, penulis menyimpulkan bahwa modal usaha SL terdiri dari modal asing, khususnya pinjaman dari orang tua dan bantuan dari LAZISMU (ZAKAT, INFAQ, LEMBAGA SEDEKAH MUHAMMADIYAH). Tahap

pertama dari sistem pengelolaan modal yang digunakan SL dalam bisnis bandreknya adalah tahap perencanaan, di mana pengusaha menciptakan setiap aspek perusahaan. Bahan mentah, fasilitas produksi (termasuk toko tempat mereka dijual), dan mesin produksi merupakan tahap kedua dari alokasi aset tetap, kendaraan operasional dan peralatan produksi. Tahap ketiga mewakili prioritas tertinggi, yang biasanya diperlukan oleh perusahaan secara rutin. Tabungan tahap keempat, atau uang tunai, adalah sesuatu yang masih belum disadari oleh banyak pemilik bisnis. Pendapatan harus disisihkan untuk digunakan apabila terjadi masalah pada perusahaan, dan jika terjadi masalah, sebaiknya tidak dipisahkan dari dana pribadi agar pengeluaran pribadi dapat ditanggung oleh dana usaha.

Daftar Pustaka

- Ajuna, L. H. (2020). The Effect of Marketing Mix Towards Decision of Muslim Consumers in Travelug. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 6. (2): 246-250.
- Alma, Buchari. (2012). *Pengantar Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Ambadar Jackie. (2010). *Mengelola Usaha Dengan Tepat*. Bandung: PT. Mizan Pustaka.
- Ayuwuragil, K. (2017, November 15). Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online. Dipetik September 20, 2021, dari CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20171115161037-78-255819/kemenkop-ukm-379-juta-umkm-sudah-go-online>
- Ismail, Maryono (2010). *Buka Usaha? Siapa Takut!*. Depok: PT. Penebar Swadaya.
- Istinganah, N. F., & Widiyanto, W. (2020). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UKM. *Economic Education Analysis Journal*. Vol. 9 (2): 438-455.
- Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Lasoma, Arniati, dkk. (2021). Pengaruh Modal Usaha Dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan Usaha Mikro di Kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango. *Journal of Sharia Financial Management*. Vol. 2. (2): 45-60.
- Mekari, Intan. (2012). Pemilihan Perioritas Terpenting Dalam Proses Pengelolaan Modal Usaha (Studi Kasus Pada Sentra kerajinan Kulit Tanggulang, Sidoharjo). Surabaya: *Jurnal Fakultas Bisnis dan Ekonomika UBAYA*.
- Nuraisiah, R. (2021). PENGARUH PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI DI KOTA CILEGON PROVINSI BANTEN. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*. Vol. 3 (01): 65-81.
- Prishardoyo, Bambang , Agus Trimarwanto dan Shodiqin. (2005). *Pelajaran Ekonomi*. Jakarta : Grasindo
- Rahayu, Puji. (2011). *Strategi Kelangsungan Usaha Industri Rotan (Strategi Kelangsungan Usaha Industri Kerajinan Rotan di Sentra Industri Rotan di Desa Trangsan Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo*. Skripsi Sosiologi. Univesitas Sebelas Maret Surakarta

- Riawan, Adi. (2018). Pengaruh Modal Sendiri Dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM Di Desa Platihan Kidul Kec. Siman). Yogyakarta. Skripsi Ekonomi dan Bisnis. Universitas Gajah Mada.
- Rinaldo, Dito. (2016). Perencanaan Dan Pengendalian Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Komunitas Studepreneur STIE Ekuitas. Yogyakarta: Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas. Vol. 1 (1): 42-45
- Riyanto, Bambang. (2010). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta : BPF.
- Rudianto. (2012). Pengantar Akuntansi. Jakarta: Balai Pustaka.
- Siswanto & Suyanto. (2017). Metode Penelitian Kombinasi Kualitatif & Kuantitatif pada Penelitian Tindakan (PTK & PTS). Klaten: Bosscript.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta
- Syamwil, dkk. (2003). Pemberdayaan Sumber Permodalan Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Kecil Di Sumatera Barat. (Bidang Manajemen). Project Report. FIS UNP. Padang
- Umar, Husein . (2000). Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Widjadja, Y. R., Alamsyah, D. P., Rohaeni, H., & Sukanjie, B. (2018). Peranan Kompetensi SDM UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Cilayung Kecamatan Jatinangor, Sumedang. Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol. 1. (3): 465-476