

Sumber Permodalan Dalam Usaha UMKM Study Kasus di Kecamatan Medan Deli

Desi Rismayani Sinaga¹, Lismayani Siregar², Ummi Khoiriah Hsb³

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

¹adesirismayanisinaga06@gmail.com, ²lismayani245@gmail.com,

³ummikhoiriahhasibuan@gmail.com

Abstrak: *Study Kasus ini berawal dari Masalah modal adalah tantangan terkenal yang sering muncul ketika memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Masalah ini biasanya disebabkan oleh kurangnya akses ke lembaga keuangan formal, seperti bank, serta kurangnya pengetahuan atau kapasitas untuk mematuhi peraturan perbankan. Karena komponen layanan yang sederhana, cepat, dan tepat waktu saat dibutuhkan, UMKM akan tetap dapat berpartisipasi dalam praktik pelepasan uang (rentenir) meskipun suku bunganya tinggi. Dalam hal ini aspek keuangan sangat penting dalam pendirian UMKM dan untuk perkembangan dimasa yang akan mendatang. Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam study kasus ini adalah metode penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi langsung pada objek penelitian yaitu beberapa pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Medan Deli. Hasil penelitian adalah bahwa beberapa pedagang di kecamatan medan deli lebih memilih modal awal usaha nya dari pinjaman keluarga atau saudaranya dikarenakan tidak ribet dan tidak pakai jaminan apapun. Karena kalau meminjam modal dari suatu lembaga yang memberikan pinjaman modal usaha, memberi syarat khusus untuk dapat mengakses pinjaman modal.*

Kata kunci: *Modal, Usaha Mikro, Pinjaman*

Abstract: *This Case Study originated from The issue of capital is a well-known challenge that frequently emerges when empowering micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs). This problem is typically brought on by a lack of access to formal financial institutions, such as banks, as well as a lack of knowledge or capacity to comply with banking regulations. Because of the simple, quick, and timely service components when needed, MSMEs will continue to be able to participate in the practice of releasing money (loan sharks) despite their high interest rates. In this case, the financial aspect is very important in the establishment of MSMEs and for future developments. The research method used by researchers in this case study is qualitative research method, with data collection techniques through interviews and direct observation on the object of research, namely several MSME actors in Medan Deli District. From some of the cases above, researchers can conclude that some traders in Medan Deli sub-district prefer the initial capital of their business from family or sibling loans because they are not complicated and do not use any collateral. Because if you borrow capital from an institution that provides business capital loans, it gives special conditions to be able to access capital loans.*

Keywords: *Capital, Micro Enterprises, Loans*

Pendahuluan

Di Indonesia, usaha kecil dan menengah (UKM) memainkan peran strategis yang penting dalam operasi ekonomi negara. Selain itu, telah secara signifikan dan signifikan membantu masyarakat Indonesia dengan menciptakan lapangan kerja dan pendapatan. Dengan demikian,

agar UKM dapat berkembang tetapi juga untuk meningkatkan, inisiatif pemberdayaan dan pengembangan harus dilaksanakan. UMKM di Indonesia biasanya mencakup berbagai industri, termasuk manufaktur yaitu, perusahaan yang mengubah bahan mentah menjadi barang jadi yang dapat dijual kepada pelanggan perdagangan yaitu, perusahaan yang menjual barang kepada pelanggan dan jasa yaitu, perusahaan yang menyediakan layanan daripada barang atau produk.

Bisnis menengah adalah perusahaan ekonomi produktif self-propelled yang dijalankan oleh individu atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan. Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mendefinisikan UMKM dan kriterianya. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang dibahas dalam undang-undang ini.

Tulang punggung perekonomian Indonesia dan kelompok ekonomi nasional terbesar, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah terbukti sangat penting dalam melindungi perekonomian negara selama krisis ekonomi dan memainkan peran penting dalam pemulihan pasca-krisis. Staf di sektor ini dapat diserap oleh perusahaan kecil yang berkembang. (Patiware: 2019). Di Indonesia, usaha kecil dan menengah (UKM) biasanya terdiri dari berbagai bisnis: perusahaan manufaktur, yang mengubah bahan mentah menjadi barang akhir yang dapat dijual kepada pelanggan, seperti perusahaan tekstil dan pakaian jadi; perusahaan dagang, yang menjual barang kepada pelanggan, seperti toko kelontong; dan perusahaan jasa, yang menyediakan layanan daripada barang kepada pelanggan, seperti layanan salon.

Salah satu metode yang digunakan oleh pelaku usaha untuk memperoleh dana guna meluncurkan sebuah perusahaan adalah modal dan keuangan. Ada beberapa metode untuk mendapatkan modal selain keuangan dan modal, seperti menabung atau berinvestasi, memilikinya, atau meminjamnya dari teman dekat atau kerabat. Kemampuan bisnis untuk berkembang melalui waktu tergantung pada sejumlah elemen, seperti modal, keuangan, teknologi, pasar, dan omset. Modal adalah semua bahan dan non-bahan yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan dan menghasilkan margin operasional atau keuntungan. Uang,

struktur, mesin, mobil, bangunan, bahan baku, dan barang-barang lainnya adalah contoh modal material; Hubungan, keterampilan, reputasi positif, dan hal-hal lain adalah contoh modal non-material. Itu semua akan membantu memastikan kelangsungan perusahaan. (Budiono 2018: 59)

Masalah modal adalah tantangan terkenal yang sering muncul ketika memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Masalah ini biasanya disebabkan oleh kurangnya akses ke lembaga keuangan formal, seperti bank, serta kurangnya pengetahuan atau kapasitas untuk mematuhi peraturan perbankan. Karena komponen layanan yang sederhana, cepat, dan tepat waktu saat dibutuhkan, UMKM akan tetap dapat berpartisipasi dalam praktik pelepasan uang (rentenir) meskipun suku bunganya tinggi. Dalam hal ini, komponen keuangan sangat penting untuk pembentukan UMKM dan pertumbuhan masa depan mereka.

Oleh karena itu, diperlukan pengusaha untuk lebih berhati-hati dalam hal ini. Namun, bukan hanya pertimbangan keuangan yang perlu dibuat; pertimbangan pengelolaan modal juga penting untuk keberhasilan UMKM. Elemen ini berfokus pada sumber keuangan dan strategi pengelolaan modal untuk pembentukan dan pertumbuhan UMKM. Modal sendiri, modal pinjaman, dan kemitraan adalah tiga jenis modal yang digunakan oleh UMKM. Dalam bidang bisnis, uang sangat penting karena kurangnya uang dapat membatasi kemampuan pedagang kecil untuk melakukan bisnis dan menghasilkan tingkat pendapatan ideal yang diperlukan untuk memastikan keberlanjutan perusahaan mereka. Lebih jauh lagi, jika situasi ini terus berlanjut, mungkin akan menghambat ekspansi UMKM, terutama pedagang kecil, sebagai pendanaan. (Waldelmi et al., 2019)

UMKM mengantisipasi kebutuhan modal mereka terpenuhi dengan cepat, terjangkau, dan dengan standar dan prosedur sederhana. Selama lembaga keuangan dapat memenuhi standar-standar ini, segala jenis lembaga formal atau informal tidak apa-apa. Tidak selalu mungkin untuk sepenuhnya memenuhi harapan ini, yang mengarah pada masalah keuangan yang sedang berlangsung. Lembaga keuangan, atau bank, mengantisipasi menghasilkan keuntungan yang sepadan dengan menawarkan layanan keuangan sesuai dengan pedoman dan protokol khusus. UMKM terkadang merasa sulit untuk memenuhi spesifikasi standar yang ditetapkan dalam prosedur dan peraturan ini. Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Sumber Permodalan Dalam Usaha UMKM Study Kasus di Kecamatan Medan Deli"

Kajian Pustaka

Tinjauan literatur melibatkan analisis menyeluruh terhadap ide dan konsep yang relevan dengan masalah penelitian, yang berfungsi sebagai dasar untuk penyelidikan lebih lanjut. Para peneliti menemukan sejumlah publikasi ilmiah yang berkaitan dengan topik studi setelah mengevaluasi sejumlah penyelidikan. Ini adalah beberapa di antaranya:

Pertama, Zakaria (2013) dalam skripsinya yang berjudul *“Pengaruh Kredit Pembiayaan Dan Sumber Permodalan Terhadap Kemajuan Sektor Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kecamatan Setu, Tangerang Selatan”*, Hasil penelitian ini menyatakan bahwa bahwa Modal ventura tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kemajuan sektor usaha mikro kecil dan menengah. Sedangkan variabel yang lain seperti kredit bank dan modal pribadi berpengaruh terhadap kemajuan sektor usaha mikro kecil dan menengah dengan nilai koefisien masing-masing sebesar 0,947 dan 0,522. Akan tetapi ketika dilakukan pengujian secara bersama-sama, semua variabel berpengaruh secara signifikan. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian ini, membahas tentang *“Sumber Permodalan Dalam Usaha UMKM Study Kasus di Kecamatan Medan Deli”* yang menyatakan bahwa bahwa beberapa pedagang di kecamatan medan deli lebih memilih modal awal usaha nya dari pinjaman keluarga atau saudaranya dikarenakan tidak ribet dan tidak pakai jaminan apapun. Karena kalau meminjam modal dari suatu lembaga yang memberikan pinjaman modal usaha, memberi syarat khusus untuk dapat mengakses pinjaman modal.

Kedua, Intan Damai Sejahtera Maduwu (2022) dalam jurnalnya yang berjudul *“Studi Kasus Sumber Permodalan Dan Sistem Pengelolaan Keuangan pada Ud. Usaha Jaya Dikota Telukdalam”* Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Sumber permodalan yang digunakan oleh UD. Usaha Jaya berasal dari duasumber yaitu, modal pribadi dan modal asing. Modal pribadi berasal dari setoran pemilik usaha dan simpanan laba ditahan sedangkan modal asing berasal dan pinjaman pada pihak bank. 2. Sistem pengelolaan keuangan yang digunakan oleh UD. Usaha Jaya selama menjalankan usahanya ada beberapa tahap yaitu Tahap perencanaan, Tahap penganggaran, Tahap alokasi aset tetap, Tahap prioritas terpenting, Tahap pengendalian, Tabungan atau kas. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian ini, membahas tentang *“Sumber Permodalan Dalam Usaha UMKM Study Kasus di Kecamatan Medan Deli”* yang menyatakan bahwa bahwa beberapa pedagang di kecamatan medan deli lebih memilih modal awal usaha nya dari pinjaman keluarga atau saudaranya dikarenakan tidak ribet dan tidak pakai jaminan apapun. Karena kalau meminjam modal dari suatu lembaga yang memberikan pinjaman modal

usaha, memberi syarat khusus untuk dapat mengakses pinjaman modal.

Ketiga, Ria Lorenza (2019) dalam skripsinya yang berjudul "*Studi Kasus Sumber Permodalan Dan Sistem Pengelolaan Modal Para Pengusaha Di Sentra Industri Rotan Trangsan Kabupaten Sukoharjo*", Hasil penelitian ini menyatakan bahwa dari lima pengusaha memiliki sumber permodalan yang berbeda, diantaranya tiga pengusaha menggunakan sumber modal dari pribadi, satu pengusaha menggunakan modal dari pinjaman bank, dan satu pengusaha lagi menggunakan sumber modal dari pribadi dan modal dari pinjaman bank, sistem pengelolaan modal dari ke5 perusahaan yaitu tahap perencanaan berupa ketelitian mengatur bahan baku hingga gaji karyawan tahap alokasi asset tetap berupa pembelian bahan baku, tahap prioritas terpenting mana yang lebih banyak terpakai dan tahap tabungan atau kas berupa penyalangan uang untuk ditabung. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian ini, membahas tentang "Sumber Permodalan Dalam Usaha UMKM *Study Kasus di Kecamatan Medan Deli*" yang menyatakan bahwa bahwa beberapa pedagang di kecamatan medan deli lebih memilih modal awal usaha nya dari pinjaman keluarga atau saudaranya dikarenakan tidak ribet dan tidak pakai jaminan apapun. Karena kalau meminjam modal dari suatu lembaga yang memberikan pinjaman modal usaha, memberi syarat khusus untuk dapat mengakses pinjaman modal.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kualitatif dalam konteks jenis penelitian studi kasus. UMKM di kota Medan menjadi subjek penelitian ini. Peneliti menggunakan observasi, pencatatan, dan wawancara sebagai metode pengumpulan data. Prosedur analisis model Miles (1994) dan Faisal (2003), yang meliputi empat tahap reduksi data, penyajian data, kesimpulan dan verifikasi, dan kesimpulan akhir adalah pendekatan analisis data yang digunakan dalam pekerjaan ini. Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) wilayah Kota Medan menjadi fokus penelitian ini. Bisnis toko kelontong mikro, kecil, dan menengah termasuk di antara usaha kecil dan menengah yang mengambil bagian dalam survei ini. Wawancara langsung dengan subjek digunakan untuk mengumpulkan data.

Hasil dan Pembahasan

A. Hasil Penelitian

Saat meluncurkan perusahaan, pengusaha membutuhkan dana. Menurut perspektif Islam, berjuang untuk sesuatu lebih penting daripada memiliki uang. Pembiayaan, utang, investor, dan properti pribadi adalah beberapa sumber modal. Mayoritas UMKM meminjam uang dari teman dan keluarga dan menerima uang tunai dari keuangan. Namun, karena proses yang telah ditetapkan, pendanaan lembaga keuangan terutama lembaga keuangan bank sangat menantang. Selain itu, pelaku UMKM yang menyulitkan UMKM untuk mendapatkan modal antara lain yang kurang edukasi atau keahlian tentang keuangan dan permodalan di lembaga perbankan. Penulis akan membahas temuan penelitian tentang akses modal pedagang usaha mikro di Kecamatan Medan Deli, Kabupaten Kota Medan, berdasarkan temuan kajian terhadap pedagang di kabupaten tersebut. Total 2 (dua) contoh, yang masing-masing dijelaskan sebagai berikut:

Dalam melakukan study kasus tentang Sumber permodalan dalam usaha umkm, maka dalam hal ini peneliti melakukan wawancara secara langsung ke objek penelitian. Sebagai narasumber utama ialah Ibu Rosita Sinaga sebagai penjual sembako, beliau mengatakan:

“Saya jualan sembako ini pada awalnya dengan modal seadanya dengan modal saya sendiri, dan juga pinjaman dari saudara. Saya sudah memulai berwirausaha selama 7 tahun lamanya, sampai akhirnya saya menjadi penjual sembako seperti beras, minyak makan, sayuran dan bahkan di pagi hari saya juga menjual ikan ikan basah. modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual sembako pada awalnya hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Bermodal Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Saya dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap harinya sekitar Rp.100.000; (seratus ribu rupiah). Dengan ketekunan, kesabaran dan kerja keras, usaha ini mengalami kemajuan saya dapat memutar modal dari hasil keuntungan penjualan dan juga modal sendiri dengan begitu baik serta perhitungan dalam mengelola modalnya tersebut. Kendala yang sering kali saya alami yaitu ketika pembeli membeli sembako dengan berhutang kemudian susah membayar hutangnya. Dan inilah yang membuat saya agak susah untuk memutar modal kembali.”

Kemudian peneliti melakukan wawancara dengan pedagang lain yaitu Bapak Mulyadi seorang pedagang pecah belah di Jl Kawat II, Beliau menjelaskan:

“Saya membuka usaha ini mulai dari tahun 2017, dengan bermodal Rp 8.000.000; (Delapan juta rupiah) itu merupakan modal awal saya yang saya pinjam dari saudara karena tidak perlu ribet dan tidak pakai pakai jaminan mbak kalau ngajuin kredit di bank kan harus ada syarat-syarat yang dilengkapi dan harus menyerahkan jaminan itu saya yang tidak bisa untuk melengkapinya mbak, sebelumnya saya juga sempat membuka usaha makanan yaitu saya menjual makanan makanan ringan tetapi usaha

tersebut tidak bertahan lama, sehingga saya memutuskan untuk beralih menjadi pedagang barang pecah belah dan Alhamdulillah nya dengan kerja keras dan ketekunan saya, usaha pecah belah ini dapat berkembang hingga sekarang ini mbak , dan modal awal tersebut sudah saya bayar lunas kepada saudara saya. Awalnya keuntungan saya per hari yaitu Rp 60.000; (Enam puluh ribu rupiah) namun setelah beberapa lama keuntungan saya terus meningkat setiap harinya. Kendala yang tidak jarang saya alami yaitu ketika ada pembeli yang berhutang ditoko kemudian sulit ketika dimintai hutangnya.”

B. Pembahasan

Kasus I

Seorang pedagang yaitu Ibu Rosita Sinaga sekarang ini berusia 42 tahun, sudah berkeluarga dan memiliki 2 anak, beliau adalah seorang pedagang sembako di jln. Kawat 1 gang keluarga. Ibu Rosita Sinaga menjual sembako seperti, beras minyak makan sayuran dan sebagainya tetapi di pagi hari ibu Rosita juga menjual ikan ikan basah juga. Ibu Rosita membuka usaha dengan pinjaman saudara, dan Sudah berwirausaha sekitar 7 tahun lamanya. Ibu Rosita Sinaga menjelaskan kalau pada awalnya itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual sembako hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal sendiri dan juga pinjaman dari saudara. Bermodalkan Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Ibu Rosita Sinaga dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap harinya sekitar Rp.100.000; (Seratus ribu rupiah).

Usaha ini telah tumbuh melalui ketekunan, kesabaran, dan kerja keras karena pemiliknya mampu memutar uang tunai dari pendapatan penjualan dan modalnya sendiri dengan sangat baik dan membuat keputusan keuangan yang sehat. Satu-satunya alasan Ibu Rosita Sinaga menjadi pedagang sembako adalah untuk mencari tambahan tambahan. Dia menyadari bahwa jika dia hanya mengandalkan gaji dari suaminya, dia tidak akan dapat membeli kebutuhan lain karena gaji itu hanya dapat digunakan untuk pengeluaran rumah tangga.

Kasus II :

Tahun 2017 Bapak Mulyadi mulai mencoba membuka usaha pecah belah secara kecil kecilan didaerah kecamatan medan deli dengan terbatasnya tempat, transportasi dan modal yangdimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalaninya dari tahun 2017-2023 yaitu sekitar 13 tahun.

Menurut Bapak Mulyadi, uang yang dibutuhkan untuk memulai usaha barang pecah belah pada tahun 2017 hanya Rp. 8.000.000 (delapan juta rupiah). Keluarganya memberikan

pinjaman dana. Dengan modal Rp. 8.000.000 (delapan juta rupiah), bapak mulyadi dapat memperoleh keuntungan atau hasil sebesar Rp. 60.000 (enam puluh ribu rupiah) setiap harinya. Usahanya berkembang pesat berkat keuletan, kesabaran, dan kerja keras pemilik modal karena ia dapat secara efektif memutar uang tunai antara keuntungan usahanya dan pinjaman modal yang diberikan oleh keluarganya.

Bapak Mulyadi terinspirasi menjadi pedagang barang pecah belah karena sebelumnya ia berniat menjadi guru namun belum menyelesaikan pendidikannya. Daripada bekerja di ladang, di mana ia hanya akan menerima bayaran setiap tahun, seorang pedagang menerima penghasilan setiap hari. Menjadi pedagang terhambat oleh kesulitan mengumpulkan uang dari pelanggan yang membeli barang dari tempat Pak Mulyadi, karena mayoritas individu di sana sebenarnya berutang uang kepada penjual barang yang mereka beli.

Dari beberapa kasus diatas dapat peneliti simpulkan bahwa beberapa pedagang di kecamatan medan deli lebih memilih modal awal usaha nya dari pinjaman keluarga atau saudaranya dikarenakan tidak ribet dan tidak pakai jaminan apapun. Karena ada persyaratan khusus untuk memenuhi syarat untuk pinjaman modal jika Anda meminjam uang dari organisasi yang menawarkan pinjaman modal usaha. Ketentuan setiap lembaga pemberi pinjaman modal berbeda-beda. Misalnya, jika Anda meminjam dari bank, Anda harus memberikan KTP, kartu keluarga, akta nikah (jika sudah menikah), surat izin perusahaan dari RT, RW, atau kelurahan, serta jaminan atau agunan dari informan bank. Untuk menjadi anggota koperasi, seseorang hanya perlu meminjam darinya; Tidak ada prasyarat substansial untuk meminjamkan kepada teman atau keluarga. Jika surat-surat yang diberikan oleh pemilik sebagai prasyarat komprehensif dan otentik, dan jika lembaga sudah percaya bahwa informan adalah peminjam yang jujur, masuk ke masing-masing lembaga dimaksudkan untuk memberikan uang tunai cukup mudah.

Pemilik bisnis yang meminjam dari teman atau keluarga tidak menggunakan jaminan untuk jaminan atau persyaratan lain yang diperlukan oleh institusi masing-masing karena mereka sudah saling mengenal dan memiliki koneksi yang erat dan tepercaya. Mirip dengan koperasi yang, jika informan adalah anggota, tidak menggunakan kewajiban jaminan. Namun, informan yang meminjam uang ke bank atau lembaga lain wajib memberikan jaminan atau agunan, seperti mobil atau motor atau sertifikat tanah dan bangunan. Perlu diketahui bahwa jumlah uang yang diperoleh informan setelah mengirimkan informasi mereka akan bervariasi

tergantung pada jenis jaminan yang diberikan kepada lembaga keuangan. Akibatnya, setiap bagian agunan yang ditawarkan memiliki nilai tertentu untuk meminjam uang yang pada akhirnya akan dikonversi menjadi uang tunai. Jumlah uang yang dapat dipinjam informan pemilik UMKM meningkat seiring dengan nilai agunan.

Para peneliti menemukan dalam penelitian ini bahwa sementara beberapa pemilik UMKM juga membutuhkan pinjaman saat memulai usaha mereka, mayoritas pemilik ini memiliki tantangan modal atau membutuhkan bentuk pendanaan ini untuk mengembangkan perusahaan mereka. Mayoritas informan yang merupakan pemilik UMKM memanfaatkan pinjaman modal mereka untuk membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mengubahnya menjadi barang jadi, yang kemudian mereka jual kembali setelah diproduksi. Ada juga yang membeli dan memelihara mesin. Pada dasarnya, informan meminjam uang dari organisasi pemberi pinjaman modal untuk mempertahankan ekspansi bisnis mereka.

Sumber daya utama yang diperlukan untuk mendirikan unit bisnis adalah modal. Pemain UMKM yang bergantung pada dana pribadi mereka yang sangat terbatas untuk modal akan memiliki tantangan, dan mendapatkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya merupakan tantangan karena kriteria administratif dan teknis bank yang tidak terpenuhi. Penyediaan penjaminan merupakan kondisi yang paling menantang bagi UMKM, karena tidak semuanya memiliki aset yang cukup dan sesuai untuk dijadikan jaminan. Sehubungan dengan hal tersebut, UMKM memiliki tantangan dalam memperoleh sumber pendanaan. Mereka saat ini cukup akrab dengan sistem pendanaan yang disediakan bank, yang membutuhkan jaminan.

Untuk memastikan bahwa perusahaan tetap berada di jalur yang benar dan mematuhi prinsip-prinsip Islam, ekspansi bisnis yang membutuhkan keuangan dalam Islam harus berorientasi pada syariah. Di bawah hukum Syariah, usaha komersial diantisipasi untuk mencapai empat tujuan utama:

1. Hasil yang diinginkan adalah keuntungan material dan keuntungan non-material.

Korporasi ingin menghasilkan uang paling banyak, tetapi juga ingin dapat memberikan keuntungan non-finansial kepada organisasi internal dan eksternalnya. Contoh manfaat ini termasuk menumbuhkan rasa persaudaraan dan tanggung jawab sosial.

2. Pertumbuhan yang perlu dipercepat

Setelah mencapai tujuan untuk keuntungan material dan non-material, organisasi akan berusaha untuk mempertahankan atau bahkan melampaui setiap keuntungan dan

manfaat.

3. Keberlanjutan untuk waktu yang lama Jika pendekatan manajemen perusahaan terbatas untuk memenuhi tujuan pertumbuhan dan kinerja, itu tidak ideal.
4. Meraih keberkahan atau Ridha Allah SWT
Kesenangan terbesar yang mungkin dimiliki seorang Muslim adalah manfaat dari mencapai keridhaan Allah SWT.

Kesimpulan

Beberapa pedagang di Kabupaten Medan Deli memilih untuk mendapatkan modal usaha pertama mereka dari pinjaman saudara kandung atau keluarga karena mereka mudah dan tidak memerlukan jaminan. Karena ada persyaratan khusus untuk memenuhi syarat untuk pinjaman modal jika Anda meminjam uang dari organisasi yang menawarkan pinjaman modal usaha. Ketentuan setiap lembaga pemberi pinjaman modal berbeda-beda. Misalnya, jika Anda meminjam dari bank, Anda harus memberikan KTP, kartu keluarga, akta nikah (jika sudah menikah), surat izin perusahaan dari RT, RW, atau kelurahan, serta jaminan atau agunan dari informan bank. Dan Jika pinjam ke koperasi cukup menjadi anggota dan untuk peminjaman ke teman atau saudara tidak ada persyaratan yang berarti. Akses ke masing-masing lembaga yang dituju untuk meminjamkan modal terbilang cukup mudah jika surat-surat yang diajukan pemilik sebagai persyaratan lengkap dan asli, dan jika lembaga sudah mempercayai informan sebagai peminjam yang jujur maka akses peminjaman selanjutnya lebih mudah.

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Pelaku UMKM yang mengandalkan modal dari uang pribadi yang jumlahnya sangat terbatas akan mengalami hambatan, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai jaminan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan. Terkait dengan hal ini, UMKM juga menjumpai kesulitan dalam hal akses terhadap sumber pembiayaan. Selama ini yang cukup familiar dengan mereka adalah mekanisme pembiayaan yang disediakan oleh bank, dimana disyaratkan adanya agunan.

Daftar Pustaka

- Abbas, D. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Ukm Kota Makassar. *Jurnal Minds: Manajemen Ide dan Inspirasi*, 5(1), 95-111.
- Anwar, Mokhammad. 2019. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Kencana.
- Astuty. 2019. *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish
- Diyana, Free, Yustian, Ita. 2017. *Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus Pada Asosiasi Bakti Mukti Manunggal Kabupaten Sleman*. Skripsi diterbitkan. Yogyakarta: UNIVERSITAS SANATA DHARMA.
- Fauziyyah, L. (2017). *Analisis Sumber Dan Penggunaan Modal Kerja Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada PT. Express Transindo Utama Tbk Periode 2013-2016)* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Lorenza, Ria. 2019. *Studi Kasus Sumber Permodalan Dan Sistem Pengelolaan Modal Para Pengusaha di Sentra Industri Rotan Transgan Kabupaten Sukoharjo*. Skripsi diterbitkan. Surakarta. UNIVERSITASMUHAMMADIYAH SURAKARTA.
- Rinaldo, Dito. 2016. *Perencanaan dan Pengendalian Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Komunitas Studepreneur STIE Ekuitas*. *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas*, (Online), Vol. 01, No.01,
- Safanah, Ely. 2018. *Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelangonan Gresik*. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, (Online), Vol. 1, No. 2
- Shalahuddin, I., Maulana, I., & Eriyani, T. (2018). *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan* (1 ed.). Yogyakarta: Deepublish.
- Sujarweni, Wiratna, V. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta. PUSTAKABARUPRESS.
- Waldelmi, I., Aquino, A., & Nofrizal, N. (2019). *Analisis Permodalan Pedagang Pasar Syariah*. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 7(1), 71.
- Zuliyati, & Delima, Z. M. (2017). *Intellectual Capital dan Kinerja UMKM*. *Bingkai Manajemen*, 5(9), 280-290.