

**PERAN PINJAMAN TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO, KECIL
DAN MENENGAH (UMKM) PADA NASABAH PT. LKM (LEMBAGA
KEUANGAN MIKRO) KEDUNGMAS KEDUNGBANTENG**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :

SINTA KUSUMADEWI

NIM. 1817201204

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : **1817201204**
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syari'ah
Program Studi : Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi : Peran Pinjaman Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pada Nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 27 September 2022
Saya yang menyatakan,



Sinta Kusumadewi
NIM. 1817201204

PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-636624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsalzu.ac.id

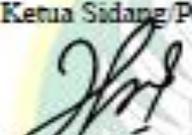
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

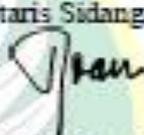
**Peran Pinjaman Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)
Pada Nasabah PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro)
Kedungmas Kedungbanteng**

Yang disusun oleh Saudara Sinta Kusumadewi NIM. 1817201204 Program Studi
Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto, telah diujikan pada hari Senin tanggal 03 Oktober 2022 dan dinyatakan
telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) oleh Sidang
Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Sekretaris Sidang/Penguji

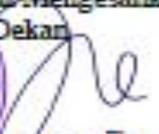

Muhammad Widad, S.E.Sy., M.Sy.
NIDN. 2021088901

Pembimbing/Penguji


Ida PW, S.E., Ak., M.Si., C.A.
NIDN. 2004118203

Purwokerto, 12 Oktober 2022



Mengetahui/Mengesahkan
Dekan

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 UIN Prof. K.h. Saifuddin Zuhri Purwokerto
 di-
 Purwokerto.

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Sinta Kusumadewi NIM 1817201204 yang berjudul :

Peran Pinjaman Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pada Nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Purwokerto, 27 September 2022
Pembimbing,



Ida PW, M.S.i., Ak., CA., CFP
NIDN. 200411820

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	ṡa	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	je
ح	ħ	<u>h</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	d	de
ذ	żal	ż	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	şad	<u>s</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	<u>d</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	ṡa	<u>t</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	ža	<u>z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
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	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

2. **Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.**

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. **Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.**

حكمة	ditulis	Hikmah	جزيه	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengankata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, makaditulis dengan h

كرامة الاولياء	ditulis	karâmah al-auliyâ'
----------------	---------	--------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة الفطر	ditulis	zakât al-fitr
------------	---------	---------------

4. **Vokal pendek**

◌َ	Fathah	ditulis	A
◌ِ	Kasrah	ditulis	I
◌ُ	Dammah	ditulis	U

5. **Vokal panjang**

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	جاهليه	ditulis	jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	A
	تنسى	ditulis	tansa
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	i
	كريم	ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	u
	فروض	ditulis	Furûd

6. **Vokal rangkap**

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	ai
	بينكم	ditulis	bainakum
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	au
	قول	ditulis	qaul

7. **Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof**

أنتم	Ditulis	a'antum
أعدت	Ditulis	u'iddat

8. **Kata sandang alif + lam**

- a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

- b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyahyang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوي الفروض	Ditulis	Zawi al-furûd
------------	---------	---------------



Peran Pinjaman terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada Nasabah PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungmas Kedungbanteng

Oleh: Sinta Kusumadewi

NIM. 1817201204

Email : sintakusumadewi123@gmail.com

ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia masih harus ditingkatkan, salah satunya dengan meningkatkan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). UMKM di Indonesia memerlukan bantuan dalam hal pinjaman, mengingat UMKM rentan terhadap jumlah modal yang minim dan terbatas. Adanya bantuan pendanaan dari lembaga keuangan mampu mengatasi permasalahan terbatasnya modal serta mampu meningkatkan kinerja usaha. Namun, kinerja UMKM di Indonesia masih tergolong lemah. Daya saing UMKM Indonesia masih relatif lebih rendah dibandingkan beberapa negara lain di ASEAN. Dengan dasar ini, maka akses pinjaman dari lembaga keuangan menjadi salah satu aspek penting dalam peningkatan kinerja UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana peran pinjaman terhadap kinerja Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Teknik analisa data menggunakan analisis data model Miles dan Huberman yang dilakukan dengan beberapa tahap yaitu, pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dalam aspek *financial perspective*, pinjaman belum terlihat memiliki peran karena nasabah UMKM belum melakukan pencatatan laporan keuangan dari sebelum mendapat pinjaman dan setelah mendapat pinjaman. Namun demikian, dalam aspek *customer perspective*, pinjaman memiliki peran terhadap perolehan pelanggan baru, kemampuan mempertahankan pelanggan lama dan hubungan antar pelanggan. Dalam aspek *internal bussine perspectives*, pinjaman juga memiliki peran terhadap inovasi dan operasi. Serta, dalam aspek *innovation and learning perpective* memiliki peran terhadap pelatihan karyawan dan kompetensi karyawan.

Kata Kunci : Pinjaman, Kinerja UMKM, PT. LKM Kedungmas

The Role of Loans on the Performance of Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises (MSMEs) at PT. LKM (Microfinance Institution) Kedungmas Kedungbanteng

By: Sinta Kusumadewi

NIM. 1817201204

Email : sintakusumadewi123@gmail.com

ABSTRACT

Indonesia's economic growth still needs to be enhanced, one of strategy is enhance the micro, small, medium-size enterprise (MSMEs) empowerment. In Indonesia, MSMEs require help in the form of loans due to their reliance on a small and limited quantity of capital. The existence of financial institution funding support is capable of overcoming the challenge of restricted capital and enhancing business performance. Nonetheless, the performance of MSMEs in Indonesia remains generally poor. the competitiveness of Indonesian MSMEs continues to rank below that of several other ASEAN nations. Therefore, MSMEs must be able to obtain loans from financial institutions if they strive to succeed. This study aims to determine the impact of loans on the performance of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) among PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng's customers

This study employs a qualitative approach. Observation, interviews, and documentation are used to obtain data. The data analysis technique utilises the Miles and Huberman model of data analysis. This approach involves multiple steps, including data collection, data reduction, data display, and conclusion drawing.

The results of the study in financial perspective haven't show role because MSME's haven't do the financial record even before and after have loan. However, in customer perspective, loan can acquire new customers, retain old customers, maintain customer relationships. In internal bussines perspective, loan can innovate products. In innovation and learning perspective, loan can hire employees, and enhance employee competencies.

Key words: Loans, Performance MSME, PT. LKM Kedungmas

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan nikmat, rahmat, dan karunia yang tak terhingga. Dimana dengan izin-Nya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peran Pinjaman Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pada Nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng”. Shalawat serta salam semoga senantiasa Allah SWT berikan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabatnya, dan para pengikutnya sampai akhir zaman.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menerima banyak saran, bimbingan, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak, khususnya kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. Rektor UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Fauzi, M.Ag. Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M. Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
6. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Ida PW, M.Si., Ak., CA., CFP selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dari awal menyusun skripsi hingga bisa menyelesaikan skripsi ini

8. Seluruh pengurus PT. LKM Kedungmas yang telah memberikan kemudahan dalam melakukan penelitian skripsi serta berbagi ilmu dengan penulis.
9. Kedua orang tua penulis, bapak Tris Agus Susapto dan ibu Sari Asih Nastiti yang telah memberikan doa, kasih sayang, perhatian, serta dukungan baik secara moril maupun materiil sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada seluruh keluarga besar yang selalu memberikan semangat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
11. Terimakasih kepada Nadhia Marsa Alfiana, Arina Nur Ifadloh, Siti Fatimah dan Fike Fetriyana yang sudah kebersamai dari awal perkuliahan dan telah memberikan warna dalam setiap cerita. Terimakasih untuk selalu memberikan support dan nasehat-nasehatnya.
12. Terimakasih kepada seluruh teman-teman kelas ES E angkatan 18 dan teman-teman organisasi yang selalu kompak dan memberikan pengalaman yang baik
13. Yang terakhir dan yang paling utama, terimakasih kepada diri saya sendiri yang telah berhasil melalui segala rintangan. Terimakasih untuk selalu semangat dan berusaha. Kamu hebat, Aku

Semoga segala doa, bantuan, dukungan, motivasi, saran, serta arahan yang diberikan dapat menjadi amalan baik dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran agar skripsi ini dapat lebih baik dan bermanfaat kedepannya.

Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan dapat dipergunakan bagi perkembangan akademik.

Purwokerto, 27 September 2022

Penulis,

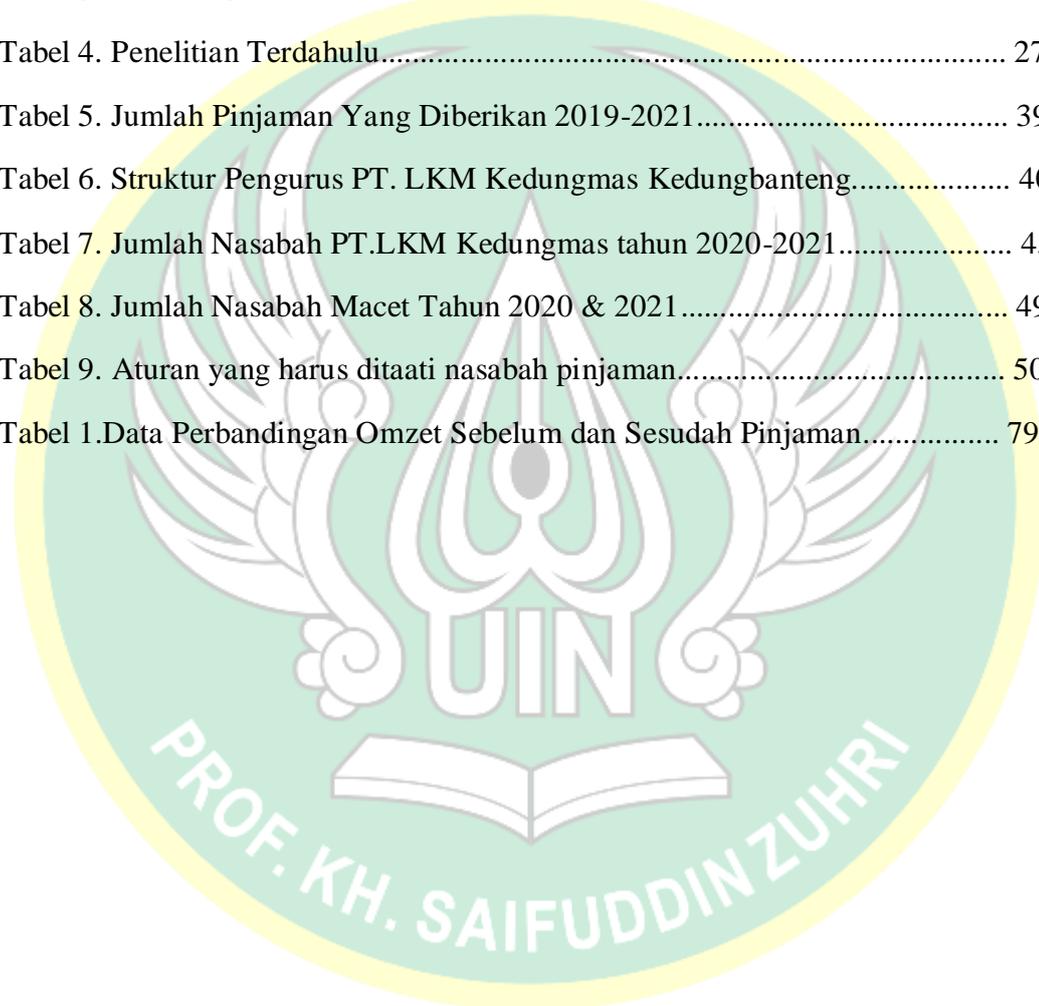


Sinta Kusumadewi



DAFTAR TABEL

Tabel. 1 Data Pinjaman PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng Periode Januari- Juli 2022.....	6
Tabel 2. Daftar Desa Yang Mengajukan Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan.....	9
Tabel 3. Kriteria UMKM.....	22
Tabel 4. Penelitian Terdahulu.....	27
Tabel 5. Jumlah Pinjaman Yang Diberikan 2019-2021.....	39
Tabel 6. Struktur Pengurus PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.....	40
Tabel 7. Jumlah Nasabah PT.LKM Kedungmas tahun 2020-2021.....	45
Tabel 8. Jumlah Nasabah Macet Tahun 2020 & 2021.....	49
Tabel 9. Aturan yang harus ditaati nasabah pinjaman.....	50
Tabel 1.Data Perbandingan Omzet Sebelum dan Sesudah Pinjaman.....	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar. 1 Aset dan PYD LKM di indonesia.....	4
Gambar. 2 Jumlah Pelaku Usaha LKM.....	4
Gambar. 3 Kerangka Teori.....	29
Gambar. 4 Gedung PT. LKM Kedungmas.....	36
Gambar. 5 ruang pelayanan PT. LKM Kedungmas.....	36
Gambar. 6 Struktur Organisasi.....	40
Gambar 7. Alur pinjaman kelompok.....	41
Gambar 8. Alur pinjaman perorangan.....	41
Gambar 1. Kunjungan kerumah nasabah.....	46
Gambar 10. Brosur Pinjaman PT. LKM Kedungmas.....	47
Gambar 11. Foto Usaha Solikhah.....	53
Gambar 12. Foto Usaha Sulastri.....	54
Gambar 13. Foto Usaha Saryati.....	56
Gambar 14. Brosur Saryati.....	56
Gambar 15. Foto Usaha Kusmiyatin.....	58
Gambar 16. Instagram Kusmiyatin.....	59
Gambar 17. Foto Usaha Umi.....	59
Gambar 18. Foto Usaha Nani.....	61
Gambar 19. Foto Usaha Kirno.....	63
Gambar 20. Foto Usaha Ade.....	66
Gambar 21. Foto Usaha Mungki.....	70
Gambar 22. Bimbingan Administrasi.....	74
Gambar 23. Lomba 17-an.....	75
Gambar 24. <i>Customer Gathering</i>	75

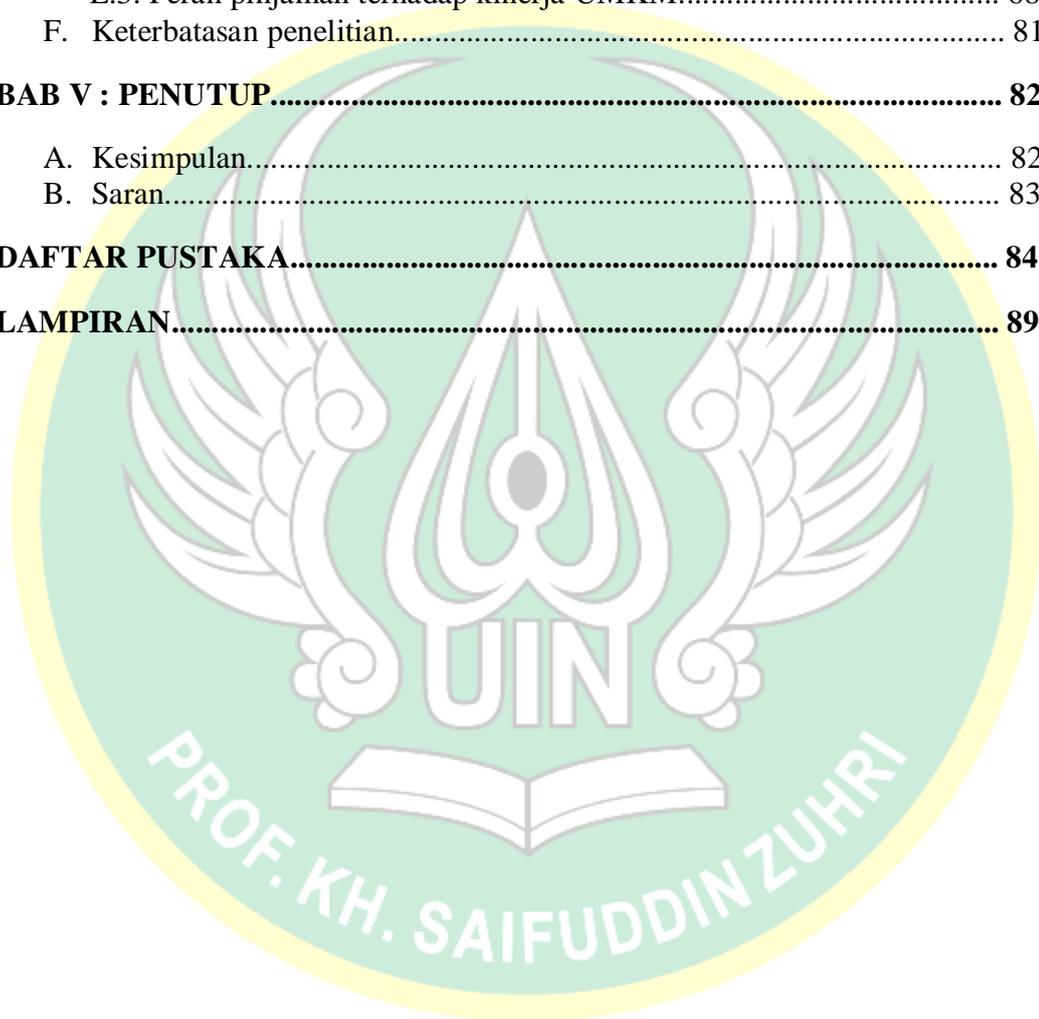
DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Wawancara.....	90
Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian.....	140
Lampiran 3. Surat Permohonan Persetujuan Judul Skripsi.....	145
Lampiran 4. Surat Izin Observasi.....	146
Lampiran 5. Surat Izin Penelitian.....	147
Lampiran 6. Surat Usulan Pembimbing Skripsi	148
Lampiran 7. Pernyataan Kesiediaan Menjadi Pembimbing Skripsi.....	149
Lampiran 8. Surat Rekomendasi Seminar Proposal.....	150
Lampiran 9. Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal.....	151
Lampiran 10. Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif.....	152
Lampiran 11. Sertifikat BTA PPI.....	153
Lampiran 12. Sertifikat Bahasa Arab.....	154
Lampiran 13. Sertifikat Bahasa Inggris.....	154
Lampiran 14. Sertifikat PPL	155
Lampiran 15. Sertifikat KKN.....	156
Lampiran 16. Sertifikat Aplikasi Komputer.....	157
Lampiran 17. Daftar Riwayat Hidup.....	158

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	i
PENGESAHAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	iv
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Definisi Operasional.....	15
C. Rumusan Masalah.....	17
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	17
BAB II : LANDASAN TEORI.....	18
A. Pinjaman Pada LKM.....	18
B. Kinerja UMKM.....	20
C. Landasan Teologis.....	24
D. Kajian Pustaka.....	27
E. Kerangka Teori.....	29
BAB III : METODE PENELITIAN.....	30
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	31
D. Jenis Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Analisis Data.....	33
G. Uji keabsahan data.....	34

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Sejarah PT. LKM Kedungmas.....	35
B. Visi dan misi PT. LKM Kedungmas.....	37
C. Produk-Produk PT. LKM Kedungmas.....	37
D. Struktur Organisasi.....	40
E. Hasil pembahasan.....	43
E.1. Pinjaman.....	43
E.2. Kinerja UMKM.....	51
E.3. Peran pinjaman terhadap kinerja UMKM.....	68
F. Keterbatasan penelitian.....	81
BAB V : PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	89



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia masih harus ditingkatkan. Pemerintah mengupayakan segala cara agar perekonomian Indonesia bisa bangkit. Salah satu cara untuk meningkatkan perekonomian Indonesia yaitu meningkatkan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja, padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. Selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia (Handini, et al, 2019:19).

Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2019, jumlah pelaku UMKM sebanyak 65,5 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 119 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60,51%, dan sisanya yaitu 39,49% disumbangkan oleh pelaku usaha yang jumlahnya sebesar 5.637 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. UMKM tersebut didominasi oleh pelaku usaha mikro yang berjumlah 98,67% dengan daya serap tenaga kerja sekitar 89,04%. Sementara itu sumbangan usaha mikro terhadap PDB sekitar 37,35% (Kementerian Koperasi dan UKM, 2019).

UMKM di Indonesia memerlukan dukungan dari pemerintah dalam hal pinjaman, mengingat UMKM rentan terhadap jumlah modal yang minim dan terbatas. Dapat dikatakan bahwa permasalahan tersebut sangat berpengaruh besar dalam berkembangnya UMKM dan dikhawatirkan usaha tersebut sulit untuk berkembang. Dari permasalahan ini bisa dibantu mulai dari pemerintah daerah (kabupaten/kota) karena pemerintah daerah di wilayah tersebut bisa mengetahui

secara langsung kondisi yang dialami UMKM di wilayahnya. Pemerintah daerah juga bisa bekerjasama dengan lembaga keuangan baik bank atau non bank untuk ikut menghidupkan UMKM agar bisa terus berkembang.

Ketersediaan modal merupakan hal penting untuk menjalankan sebuah usaha. Modal dapat berasal dari berbagai macam sumber, bisa dari modal sendiri maupun pinjaman dari bank/lembaga keuangan lainnya. Tak jarang banyak pelaku usaha yang masih memperlmasalah modal untuk memulai dan menjalankan usaha. Terkadang ada pelaku usaha yang mempunyai modal minim sehingga sulit untuk lebih mengembangkan usahanya. Permasalahan dari hampir semua usaha kecil yang tidak bisa berkembang adalah karena kurangnya modal yang mereka miliki, dan kebutuhan dana tambahan dari pihak luar baik itu berupa bantuan dari pemerintah maupun kredit pinjaman dan lembaga keuangan. Sektor UMKM juga memiliki kelemahan yang dapat membuat UMKM sulit berkembang dibandingkan usaha-usaha besar (Ayatullah & Latief, Abdul, 2018).

Lembaga keuangan formal (perbankan) memiliki aturan/batasan yang ketat (mengingat prinsip kehati-hatian), termasuk dalam hal pinjaman atau kredit. Ada syarat tertentu yang harus dipenuhi calon peminjam dana, antara lain jaminan (agunan)(Santi, 2019). Lembaga keuangan formal (perbankan) diharapkan bisa memenuhi kebutuhan pinjaman pada sektor UMKM untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Namun selama ini, perbankan belum mengoptimalkan penyaluran kredit pada UMKM dan lebih cenderung mengakomodasi kebutuhan perusahaan skala besar (Marlina & Rahmat, 2018).

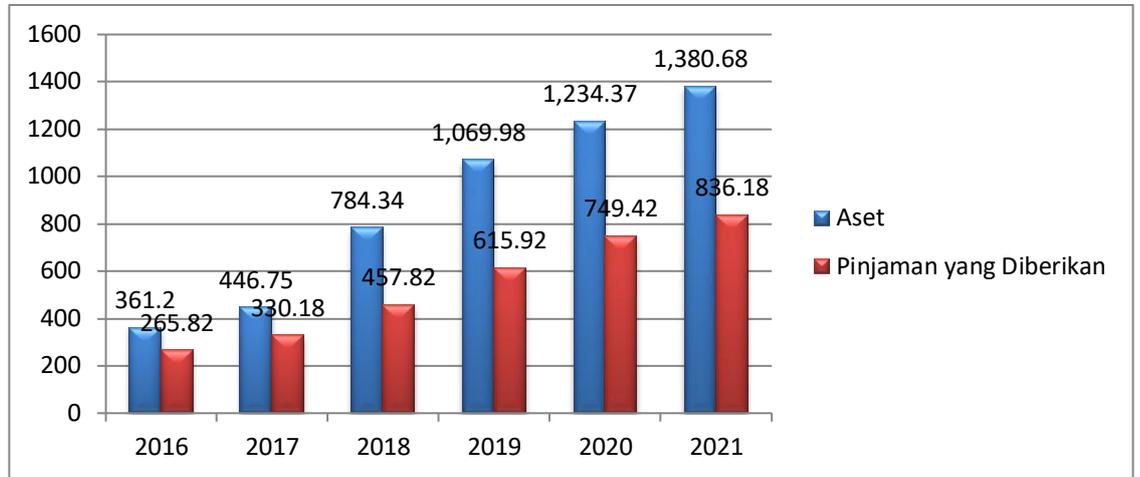
Lembaga keuangan non bank merupakan kegiatan di bidang keuangan yang banyak membantu dalam hal peningkatan ekonomi masyarakat. Lembaga keuangan non bank adalah lembaga yang bergerak di bidang aktivitas keuangan berupa penghimpunan dana dari masyarakat lalu menyalurkannya untuk kegiatan investasi di perusahaan dan menerbitkan surat berharga. Ada beberapa jenis lembaga keuangan non bank di Indonesia seperti, pasar modal, perusahaan asuransi, pegadaian, perusahaan modal ventura, perusahaan anjak piutang, leasing, *financial technology (fintech)*, perusahaan dana pensiun, pasar uang, Lembaga

Keuangan Mikro (LKM) dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) (OCBC NISP, 30 Desember 2021).

Lembaga Keuangan Mikro adalah lembaga yang dibentuk yang bertujuan untuk pemberdayaan masyarakat dan memberikan jasa kepada masyarakat berupa pinjaman dan atau pinjaman kepada usaha mikro yang dijalankan oleh masyarakat dan pelaku usaha (Badan Kebijakan Fiskal, 30 Desember 2021). Pada saat ini, LKM yang berdiri di beberapa daerah di Indonesia berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT) dan koperasi. Dalam menjalankan usahanya, LKM harus mempunyai izin beroperasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK)(Big Alpha, 14 Agustus 2020). LKM menyediakan pinjaman dana atau modal usaha kepada pelaku usaha skala mikro dan usaha skala kecil. Dana atau modal tersebut disalurkan untuk memenuhi kebutuhan dan perkembangan usaha. Pada tahun 2016-2021 jumlah pinjaman/pinjaman yang disalurkan oleh LKM meningkat (OJK, 11 Juli 2022).



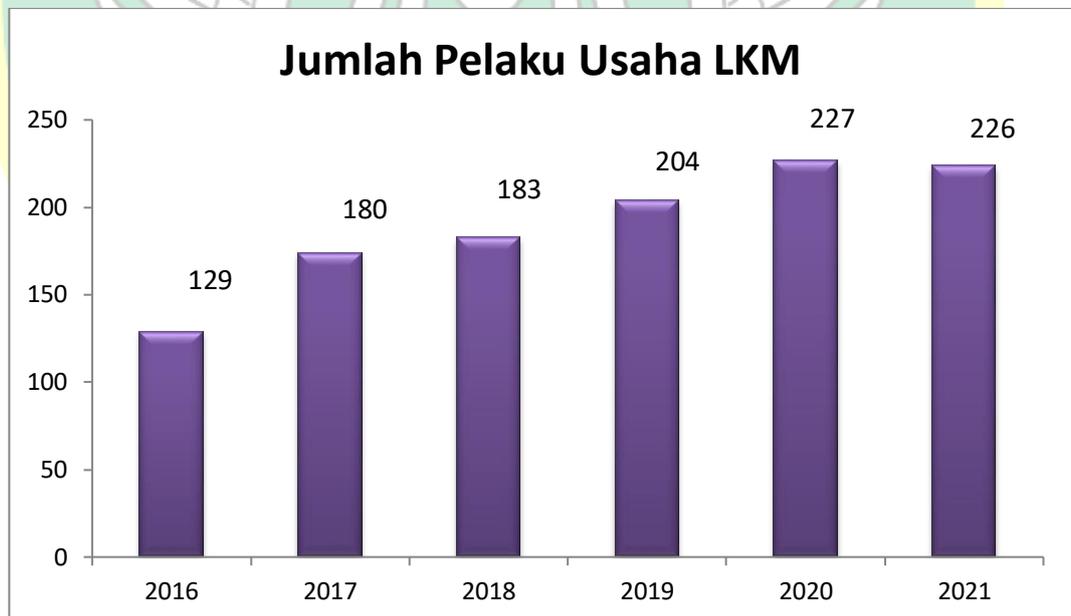
Gambar 2. Aset dan PYD LKM di indonesia



Sumber: www.ojk.go.id

Berdasarkan bentuk badan hukum, pada tahun 2021 terdapat 226 Lembaga Keuangan Mikro yang memiliki izin usaha (OJK, 11 Juli 2022).

Gambar 3. Jumlah Pelaku Usaha LKM



Sumber: www.ojk.go.id

Bantuan pinjaman modal dari LKM bisa menjadi alternatif dalam mengembangkan usaha. Bantuan ini tidak hanya membantu dari segi permodalan tetapi juga bisa membantu peningkatan kinerja UMKM. Salah satu lembaga keuangan yang menawarkan pinjaman modal adalah PT. LKM Kedungmas Kedungbateng. Di PT. LKM Kedungmas Kedungbateng terdapat program pinjaman, yaitu Pinjaman Perorangan dan Kelompok.

PT. LKM Kedungmas Kedungbateng adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat. PT. LKM Kedungmas Kedungbateng didirikan berdasarkan akta tertanggal 30 Juli 2015 No.46 dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-2453022.AHA.01.01. PT. LKM Kedungmas Kedungbateng merupakan transformasi dari UPK (Unit Pengelola Kegiatan) PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat) MPd (Masyarakat Pedesaan) Kecamatan Kedungbateng pasca berakhirnya program pada tahun 2014. Pengelolaan simpanan maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan (PT. LKM Kedungmas, 12 September 2018).

PT. LKM Kedungmas Kedungbateng memiliki jenis pinjaman yang bernama Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan. Nasabah PT. LKM Kedungmas bisa mengajukan Pinjaman Perorangan dan Kelompok untuk memenuhi kebutuhan atau bisa untuk modal usaha. Produk yang ditawarkan oleh PT. LKM Kedungmas ini membantu para pelaku usaha di Kecamatan Kedungbateng agar tidak terkendala keterbatasan modal serta persyaratan dan layanan yang diberikan memudahkan nasabahnya. Menurut Sulis yang merupakan nasabah Pinjaman Kelompok Desa Beji mengatakan persyaratan mengajukan pinjaman mudah yaitu dengan mengisi data diri, fotokopi suami istri dan KK (Kartu Keluarga)(Wawancara pada 7 Februari 2022). Menurut Kusmiyatin yang merupakan salah satu nasabah Pinjaman Kelompok Desa Beji mengatakan layanan yang diberikan sangat memberikan kemudahan bagi nasabahnya seperti pengajuan pinjaman dan pembayaran angsuran melalui jemput bola (Wawancara pada 7 Februari 2022).

Bagi satu orang pelaku usaha yang ingin meminjam dana/modal bisa mengajukan Pinjaman Perorangan. Untuk para pelaku usaha lebih dari satu orang dalam satu daerah jika ingin mengajukan pinjaman bersama untuk usaha bisa mengajukan Pinjaman Kelompok. Pinjaman Kelompok ini menganut sistem tanggung renteng. Menurut Oki yang merupakan Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng mengatakan tanggung renteng adalah tanggung jawab ada di tangan setiap anggota, jadi setiap anggota bertanggung jawab atas modal yang dipinjamnya dan menanggung secara bersama-sama tentang biaya yang harus di angsur dan sebagainya. Apabila ada salah satu anggota yang angsurannya macet maka semua anggota juga bertanggung jawab (Wawancara pada tanggal 8 Februari 2022).

Tabel 2. Data Pinjaman PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng Periode Januari- Juli 2022

No.	Bulan	Pinjaman	Jumlah	Realisasi Pinjaman
1.	Januari	Pinjaman Kelompok	201	Rp. 6.237.017.100
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	163	Rp. 2.124.646.000
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	9	Rp. 61.570.000
		d.Talangan 3 bulan	90	Rp. 1.153.700.000
		e.Talangan 6 bulan	43	Rp. 1.741.000.000
2.	Februari	Pinjaman Kelompok	202	Rp. 6.159.516.600
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	157	Rp. 1.956.416.700
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	9	Rp. 91.070.000
		d.Talangan 3 bulan	85	Rp. 1.027.850.000
		e.Talangan 6 bulan	44	Rp. 1.669.500.000
3.	Maret	Pinjaman Kelompok	204	Rp. 6.036.809.700
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	153	Rp. 1.874.304.300
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	6	Rp. 44.070.000
		d.Talangan 3 bulan	88	Rp. 1.223.750.000
		e.Talangan 6 bulan	38	Rp. 1.518.500.000

4.	April	Pinjaman Kelompok	194	Rp. 5.474.988.700
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	150	Rp. 1.828.171.600
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	7	Rp. 45.570.000
		d.Talangan 3 bulan	90	Rp. 1.196.800.000
		e.Talangan 6 bulan	36	Rp. 1.500.375.000
5.	Mei	Pinjaman Kelompok	193	Rp. 5.455.484.200
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	150	Rp. 1.826.893.100
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	7	Rp. 45.570.000
		d.Talangan 3 bulan	90	Rp. 1.196.800.000
		e.Talangan 6 bulan	36	Rp. 1.500.375.000
6.	Juni	Pinjaman Kelompok	183	Rp. 5.973.893.700
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	146	Rp. 1.740.979.000
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	12	Rp. 76.550.000
		d.Talangan 3 bulan	67	Rp. 904.650.000
		e.Talangan 6 bulan	35	Rp. 1.419.325.000
7.	Juli	Pinjaman Kelompok	191	Rp. 6.589.351.800
		Pinjaman Perorangan		
		a.Modal Kerja	141	Rp. 1.692.762.700
		b.Talangan mingguan	5	Rp. 1.450.000
		c.Talangan 1 bulan	9	Rp. 48.670.000
		d.Talangan 3 bulan	62	Rp. 862.375.000
		e.Talangan 6 bulan	33	Rp. 1.396.505.000

Sumber : Data PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng Januari-Juli 2022

Terdapat batasan besaran nominal minimum dan maksimum yang bisa diajukan. Plafon pinjaman untuk Pinjaman Kelompok Rp. 2.000.000-25.000.000 dengan jangka waktu pinjaman 12-24 bulan. Sedangkan plafon pinjaman untuk Pinjaman Perorangan, terdiri dari 2 jenis pinjaman yaitu talangan dan modal kerja. dengan rincian jangka waktu talangan 1 minggu sampai 6 bulan maksimal Rp.50.000.000 dan untuk Modal Kerja Rp. 2.000.000-100.000.000 dengan jangka waktu pinjaman 12-36 bulan. Nasabah bisa mengajukan besaran pinjaman yang dibutuhkan. Untuk nasabah yang merupakan pelaku usaha yang mengajukan pinjaman modal tidak ada syarat/kriteria tertentu untuk UMKM sehingga bisa langsung mengajukan pinjaman. Pembiayaan Pinjaman Kelompok dan Perorangan dari PT. LKM Kedungmas ini menyediakan dana untuk nasabah yang berdomisili di Kecamatan Kedungbanteng dan sekitarnya.

Menurut UU No. 1 Tahun 2013, cakupan wilayah usaha suatu Lembaga Keuangan Mikro berada dalam satu wilayah desa/kelurahan, kecamatan, atau kabupaten/kota. Luas cakupan wilayah usaha disesuaikan dengan skala usaha masing-masing LKM. Skala usaha LKM ditetapkan berdasarkan distribusi nasabah pinjaman atau pinjaman, adalah Pasal 1, Lembaga Keuangan Mikro memiliki skala usaha desa/kelurahan apabila memberikan pinjaman atau pinjaman kepada penduduk di satu desa/kelurahan. Pasal 2, Lembaga Keuangan Mikro memiliki skala usaha kecamatan apabila memberikan pinjaman atau pinjaman kepada penduduk di 2 (dua) desa/kelurahan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kecamatan yang sama. Pasal 3, Lembaga Keuangan Mikro memiliki skala usaha kabupaten/kota apabila memberikan pinjaman atau pinjaman kepada penduduk di 2 (dua) kecamatan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kecamatan yang sama (OJK, 2020:5).

PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng merupakan skala usaha kecamatan yaitu kecamatan kedungbanteng. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng memberikan pinjaman kepada penduduk desa yang berada di wilayah kecamatan kedungbanteng.

Tabel 3. Daftar Desa Yang Mengajukan Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan

No.	Nama Desa	No.	Nama Desa
1.	Desa Beji	12.	Desa Kemutug
2.	Desa Baseh	13.	Desa Keniten
3.	Desa Bobosan	14.	Desa Ketenger
4.	Desa Dawuhan Kulon	15.	Desa Kober
5.	Desa Dawuhan Wetan	16.	Desa Kutaliman
6.	Desa Kalikesur	17.	Desa Melung
7.	Desa Kalisalak	18.	Desa Pabuaran
8.	Desa Karangnangka	19.	Desa Pandak
9.	Desa Karangsalam	20.	Desa Pasir
10.	Desa Kebocoran	21.	Desa Rejasari
11.	Desa Kedungbanteng	22.	Desa Windujaya

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas Kdiolah

Pada tanggal 7 Februari 2022 peneliti telah melakukan wawancara kepada 3 orang nasabah pinjaman yang merupakan pelaku UMKM Desa Beji. Menurut Sulis, beliau sudah menjadi nasabah Pinjaman Kelompok sejak 5 tahun terakhir. Modal yang diperoleh digunakan untuk memulai usaha jamur tiram putih. Dalam sebulan Sulis bisa mendapat laba 10 juta/bulan. Beliau mengatakan pinjaman modal sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal, jangka waktu pelunasan tidak memberatkan, dan selama ini angsuran lancar. Beliau juga mengatakan penjualan, laba, dan pelanggan meningkat selama 5 tahun terakhir ini (wawancara pada tanggal 7 Februari 2022). Menurut Kusmiyatin (pemilik warung rames di Desa Beji), beliau sudah menjadi nasabah Pinjaman Kelompok selama 12 tahun, mengatakan bahwa pinjaman modal sangat membantu mengatasi

masalah modal. Waktu pelunasan tidak memberatkan dan selama ini angsuran selalu lancar. Beliau juga mengatakan penjualan dan laba mengalami pasang surut, kadang ramai kadang sepi (wawancara pada tanggal 7 Februari 2022). Menurut Sulastri, beliau menjalankan usaha abon dan bumbu pecel selama 10 tahun dan menjadi nasabah Pinjaman Kelompok selama 5 tahun terakhir. Menurut beliau pinjaman modal juga sangat mengatasi permasalahan modal jika dibandingkan dengan sebelum menjadi nasabah pinjaman. Beliau juga mengatakan penjualan, laba, dan jumlah pelanggan naik namun ada kalanya juga tidak selalu naik (wawancara pada tanggal 7 Februari 2022).

Dalam pandangan ekonomi Islam, kehidupan manusia yang nyaman, aman, dan sejahtera merupakan tujuan dari ekonomi Islam. Tujuan ini sangat cocok dengan ajaran Islam. Dalam pandangan Islam, martabat kemanusiaan adalah hal yang hakiki dan setiap manusia memiliki peran untuk mencari dan mendapatkan kebahagiaan untuk dirinya. Selain mendapatkan kebahagiaan, juga berperan untuk mendapatkan kemakmuran ekonomi, dan hubungan sosial yang harmonis (Quilin & Juleng, 2021). Setiap manusia dianjurkan untuk saling tolong-menolong. Ketika setiap manusia menerapkan kebiasaan tolong-menolong maka akan tercipta kesejahteraan, kebahagiaan, dan kemakmuran. Untuk mencapai kemakmuran ekonomi maka dianjurkan pula juga untuk saling tolong-menolong, seperti di dalam Al-Quran telah dijelaskan pada QS. Al-Maidah Ayat 2 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ
 الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ
 أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِنَّمِ
 وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (menggangu) hadyu (hewan-hewan qurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi baitul haram; mereka mencari karunia dan keridhaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari masjidil haram, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan

tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya

PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng telah mengimplementasikan ayat tersebut diatas melalui pemberian pinjaman modal kepada nasabah yang memerlukan. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng menerapkan prinsip tolong-menolong sehingga nasabah UMKM dapat membangun usahanya melalui jenis pinjaman ini. Menerapkan prinsip tolong-menolong sangat membantu pihak UMKM dari segi modal untuk membangun dan mengembangkan usaha. Dalam QS. Al-Maidah ayat 2, tolong-menolong dalam hal kebajikan dianjurkan oleh Allah.

Kinerja dilihat dari sisi islam terdapat beberapa indikator, antara lain dalam bekerja terdapat niat mengerjakannya karena Allah SWT dan pada saat bekerja selalu menerapkan ajaran syariah, yaitu menerapkan norma dan kaidah islam (Anugrahadi & Prasetyo, 2019). Kinerja menurut islam seperti firmal Allah SWT dalam surat At-Taubah ayat 105 yang berbunyi:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: “Dan katakanlah, “bekerjalah kamu, Allah akan lihat pekerjaanmu, dan begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”

Untuk mencapai tujuan usaha, pelaku usaha harus bekerja keras dalam mencapai usahanya. Sebagai umat muslim, bekerja harus sesuai dengan ajaran islam. Tidak hanya mengharap suksesnya usaha dalam hal duniawi saja tapi juga mengharpkan ridha Allah untuk usahanya. Usaha yang keras menunjukkan kinerja yang baik. dengan demikian maka akan tercapai hasil yang baik pula seperti yang sudah dijelaskan dalam QS. At-Taubah ayat 105.

Kinerja adalah hasil kerja yang diperoleh dan dapat diselesaikan dengan tugas individu didalam perusahaan dan pada suatu waktu periode tertentu dan akan dihubungkan dengan ukuran nilai atau standar dari perusahaan dimana individu bekerja. Tujuan dari perusahaan adalah bisa tetap berdiri dan bertahan (survive), mendapatkan laba/keuntungan (benefit), dan dapat berkembang (growth). Perusahaan dari awal berdiri hingga berkembang dan bertahan ditengah persaingan harus dikendalikan dengan manajemen dan organisasi yang baik. Sebuah usaha dibangun bertujuan untuk memperoleh pendapatan dan laba atau keuntungan. Jika perusahaan bisa menghasilkan laba yang semakin meningkat maka semakin baik kinerja dari perusahaan tersebut. semua tujuan dapat dicapai jika perusahaan tersebut memiliki performa yang baik (Siswanti, 2020)

Kinerja UMKM di Indonesia masih tergolong lemah. Menurut data dari Kementerian Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) mengatakan daya saing UMKM Indonesia masih relatif lebih rendah dibandingkan beberapa negara lain di ASEAN. Secara umum, indeks daya saing Indonesia berdasarkan dimensi produktivitas, inovasi, teknologi, akses pasar, akses ke pinjaman berada dibawah Singapura, Malaysia, dan Thailand. Jika UMKM Indonesia tidak segera berinovasi dan memperbaiki kinerja usahanya, maka dapat dipastikan UMKM Indonesia akan tenggelam dalam persaingan global (Bappenas, 9 Juli 2022).

Jawa Tengah memiliki jumlah UMKM yang sangat besar. Terdapat sebanyak 8.542 UMKM di Kabupaten Banyumas. Hal ini memerlukan perhatian yang lebih dari pemerintah daerah agar kinerja UMKM dapat ditingkatkan. Kinerja UMKM yang meningkat akan mampu meningkatkan kesejahteraan rakyat Jawa Tengah khususnya di Kabupaten Banyumas. Melihat dari banyaknya jumlah UMKM, kinerja dari UMKM itu sendiri harus lebih ditingkatkan agar pendapatan bisa bertambah. Rasio pengeluaran terhadap pendapatan menunjukkan tingkat efisiensi suatu usaha. semakin rendah rasio suatu usaha maka semakin menguntungkan atau semakin baik kinerjanya. Kabupaten Banyumas memiliki rasio 65%, hal ini menunjukkan bahwa nilai rasio masih termasuk tinggi yang berarti kinerja UMKM di Kabupaten Banyumas belum maksimal (BPS Jateng, 31 Mei 2021).

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM yaitu, pemasaran, akses permodalan, kemampuan berwirausaha, sumber daya manusia, pengetahuan keuangan, rencana bisnis, jaringan sosial, legalitas, dukungan pemerintah, pembinaan, teknologi, dan akses kepada informasi (Mulatsih, et al, 2019). Mengenai beberapa faktor yang berkaitan dengan kinerja UMKM, peneliti tertarik untuk meneliti aspek permodalan karena pemberian modal pada UMKM dapat meningkatkan kapasitas usaha (Ayem & Wahidah, 2021). Modal bisa berasal dari modal sendiri (internal) dan dari luar (eksternal), misalnya seperti pinjaman modal dari lembaga keuangan. Adanya sumber pendanaan eksternal mampu mengatasi permasalahan terbatasnya modal serta mampu meningkatkan kinerja usaha (Widiastuti & Rita, 2017).

Kecamatan Kedungbanteng merupakan kecamatan yang terdapat di Kabupaten Banyumas dengan luas wilayah 6.021,94 hektar. Terdapat 719 UMKM di Kecamatan Kedungbanteng (BPS Banyumas, 7 September 2021). Kecamatan kedungbanteng merupakan salah satu kecamatan yang relatif tertinggal. Hal ini disebabkan karena tidak adanya pengembangan potensi yang ada. Pada sektor ekonomi, kecamatan kedungbanteng masih relatif rendah dibanding kecamatan lain di Kabupaten Banyumas. Padahal, potensi daerah dapat meningkatkan daya saing perekonomian sangat mempengaruhi tingkat kesejahteraan masyarakat. Sektor ekonomi dapat ditingkatkan dengan potensi daerah yang ada seperti pertanian, pariwisata, perdagangan dan industri. Namun, di Kecamatan Kedungbanteng belum memaksimalkan perekonomian daerah. Pembangunan ekonomi seperti pengembangan UMKM harus dapat ditingkatkan agar kesejahteraan masyarakat bisa lebih baik (Dewi, 2015).

Kinerja pada UMKM mempunyai dua sasaran yaitu sasaran *financial* dan *non financial*, sehingga pengukuran kinerja berdasarkan keseimbangan diantara keduanya. Dalam penelitian ini akan diteliti lebih lanjut tentang kinerja UMKM dengan sasaran *non financial*. Pengukuran kinerja UMKM *non financial* meliputi *financial prespective*, *customer prespective*, *internal business prespective*, *innovation and learning prespective* (Winarto, 2020).

Terdapat beberapa penelitian terkait dengan peran pinjaman terhadap kinerja UMKM, antara lain pada penelitian Liani dan Prawihatmi (2017), Asfino dan Prabowo (2019), Atiah, et al (2020), Astuti dan Budiman (2020), dan Aziz dan Azizah (2022). Hasil penelitian Liani dan Prawihatmi (2017) menyampaikan bahwa bantuan/pinjaman modal kerja untuk UMKM binaan TTIC Kadin Jawa Tengah memberikan stimulus dalam usaha-usaha mengembangkan kinerja usahanya terutama dalam menambah peralatan, melakukan inovasi, menambah tenaga kerja sampai dengan usaha perluasan pasar. Hasil penelitian Asfino dan Prabowo (2019) menyampaikan bahwa BMT BUS Cabang Montong memiliki peran dalam permodalan yang diberikan kepada pelaku usaha. Pinjaman yang diberikan membantu pelaku usaha dalam hal finansial. Setelah mendapatkan pinjaman, perkembangan usaha pun meningkat, dilihat dari jumlah pendapatan, jumlah pelanggan, jumlah keuntungan, dan jumlah tenaga kerja.

Hasil penelitian Atiah, et al (2020) menyampaikan bahwa Pengelolaan modal pembiayaan syariah yang diterapkan oleh pengusaha emping melinjo di desa dahu kecamatan cikedal menggunakan beberapa analisis, yaitu analisis SDM, analisis keuangan, dan analisis produksi. Pembiayaan syariah memiliki peran untuk meningkatkan jumlah karyawan dan produksi, namun tidak memiliki peran pada analisa keuangan karena tidak ada pencatatan keuangan hanya mengandalkan *feeling*. Hasil penelitian Astuti dan Budiman (2020) menyampaikan bahwa Pembiayaan Arrum yang disalurkan oleh pegadaian syariah terbukti dapat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari terjadinya peningkatan jumlah pelanggan, nilai penjualan dan nilai pendapatan/keuntungan nasabah. Hasil penelitian Aziz dan Azizah (2022) menyampikan bahwa Peran Pembiayaan KUR terhadap UMKM yaitu sebagai modal usaha untuk meningkatkan produktivitas, memunculkan produk usaha yang berkualitas, menyerap tenaga kerja, menurunkan angka pengangguran, memberantas angka kemiskinan, sehingga kesenjangan perekonomian di masyarakat semakin sempit.

Masalah permodalan yang dihadapi UMKM menarik untuk diteliti apakah pinjaman modal memiliki peran terhadap kinerja UMKM. Banyak nasabah desa mengajukan Pinjaman pada PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng yang digunakan untuk tambahan modal membangun usaha dan keperluan lainnya. Berdasarkan latar belakang dan beberapa penelitian diatas, maka penulis termotivasi untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peran Pinjaman terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada nasabah PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungmas Kedungbanteng”**.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah suatu definisi yang didasarkan pada karakteristik yang dapat diamati dari apa yang sedang didefinisikan atau sesuatu yang dapat diamati dan diuji serta ditentukan kebenarannya oleh orang lain (Sarwono, 2018: 67).

1. Pinjaman

Pinjaman 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 (Yunus, 2021). Setiap pelaku usaha pasti membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya. Modal usaha datang dari dalam pengusaha maupun dari luar perusahaan dan lain sebagainya. Pemenuhan modal dari dalam perusahaan berasal dari uang pribadi pengusaha sedangkan dari luar perusahaan didapat dari pinjaman modal yang diperoleh dari lembaga keuangan (Mulyana, 2018). Salah satu produk dari lembaga keuangan untuk pinjaman modal adalah pinjaman. Dengan adanya pinjaman modal, pelaku usaha bisa menggunakan pinjaman tersebut sebagai dana atau modal untuk membeli berbagai macam inventaris yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha (Harahap, 2021)

2. Kinerja UMKM

Kinerja adalah suatu tingkat yang dicapai perusahaan dalam melakukan kegiatan atau aktivitas yang menjadi tanggung jawab dalam pencapaian visi, misi, dan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan (Usman, et al, 2021). Dalam PP No. 7 Tahun 2021, UMKM terdiri dari usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Kinerja UMKM merupakan suatu indikator untuk mengukur tingkat kesuksesan dan kesehatan UMKM. Kinerja UMKM dibutuhkan untuk media pengukuran yang objektif untuk mengetahui seberapa efektifitas penggunaan aset operasional untuk meningkatkan laba dari pengembangan bisnis (Armiani & Suwarno, 2017).

3. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng merupakan lembaga keuangan mikro profesional dari kalangan masyarakat desa dengan mengutamakan pelayanan keuangan simpan pinjam (PT. LKM Kedungmas, 12 September 2018). PT. LKM Kedungmas terletak di Jalan Raya Dusun I Kedungbanteng, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas.

4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, dalam penelitian ini permasalahan yang diambil yakni: Bagaimana peran pinjaman terhadap kinerja Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng?

5. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui peran pinjaman terhadap kinerja Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

a. Bagi peneliti

Penelitian yang akan dilakukan peneliti ini diharapkan menjadi sumber pengetahuan dan wawasan bagi peneliti. Penelitian ini juga sangat bermanfaat untuk mempraktekan dan mengembangkan teori yang telah didapatkan selama perkuliahan dengan kondisi nyata.

b. Bagi mahasiswa

Penelitian ini diharapkan menjadi sumber pengetahuan serta bisa memberikan referensi dan motivasi kepada mahasiswa lainnya dalam melaksanakan penelitian.

2. Manfaat praktis

a. Bagi masyarakat

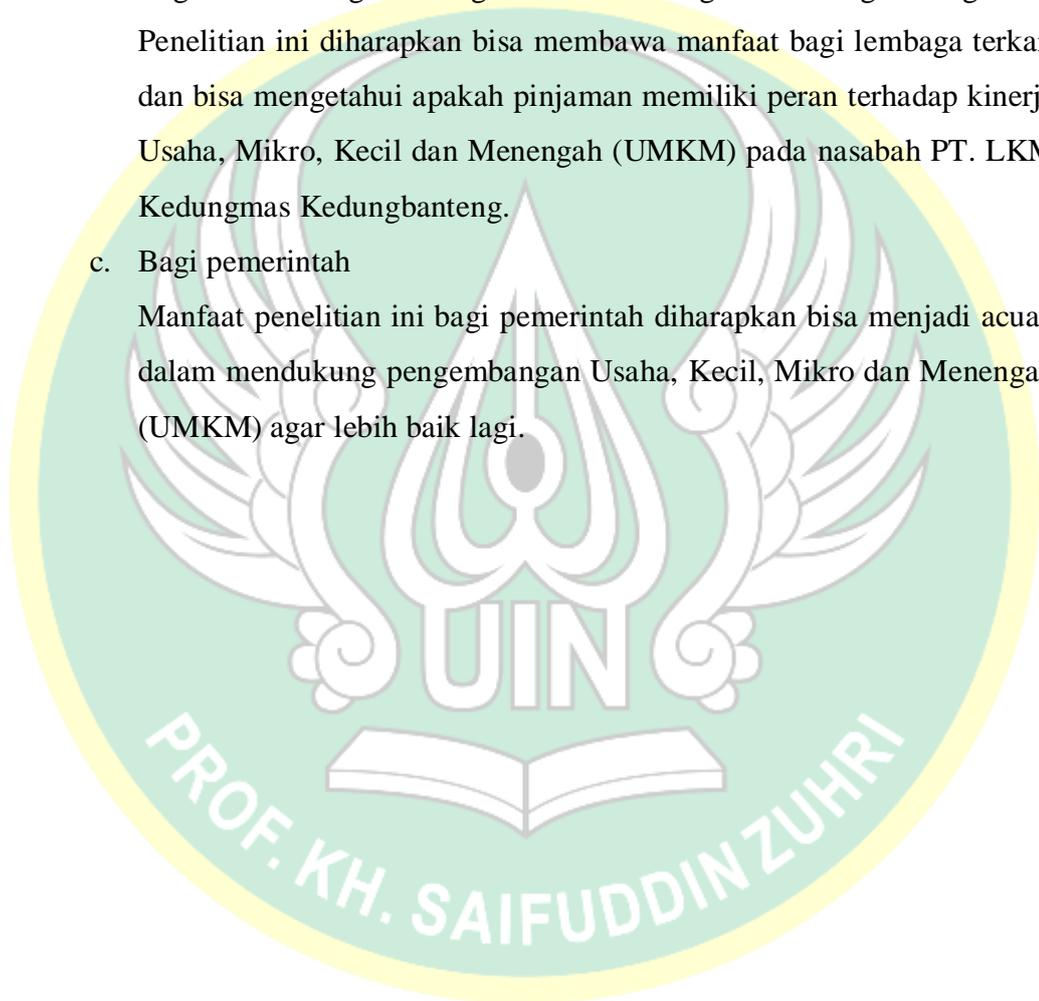
Penelitian yang dilakukan ini diharapkan bagi masyarakat bisa menambah informasi tentang pinjaman dari PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng dan bisa menjadi promosi produk Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan.

b. Bagi PT. Lembaga Keuangan Mikro Kedungmas Kedungbanteng

Penelitian ini diharapkan bisa membawa manfaat bagi lembaga terkait dan bisa mengetahui apakah pinjaman memiliki peran terhadap kinerja Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.

c. Bagi pemerintah

Manfaat penelitian ini bagi pemerintah diharapkan bisa menjadi acuan dalam mendukung pengembangan Usaha, Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) agar lebih baik lagi.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pinjaman pada LKM

Pinjaman 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 (Yunus, 2021). Pinjaman untuk modal usaha disalurkan melalui lembaga keuangan salah satunya adalah LKM.

Menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat baik melalui pembiayaan atau pinjaman dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelola simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. LKM membantu peningkatan perekonomian masyarakat dalam kegiatan usaha melalui pinjaman. Fokus kegiatan lembaga keuangan mikro adalah menyediakan dana atau modal bagi usaha skala mikro dan skala kecil.

Bentuk badan hukum LKM menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang LKM adalah:

1. Koperasi
2. Perseroan Terbatas (sahamnya paling sedikit 60% dimiliki oleh pemerintah daerah kabupaten/kota atau badan usaha milik desa/kelurahan, sisa kepemilikan saham PT dapat dimiliki oleh Warga Negara Indonesia (WNI) atau koperasi dengan kepemilikan WNI paling banyak sebesar 20%)

Kegiatan usaha Lembaga Keuangan Mikro meliputi:

1. Jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pinjaman dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat
2. Pengelola simpanan; maupun
3. Pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha.

LKM berbeda dengan Koperasi. Selain karena bentuk badan hukum nya berbeda, LKM memiliki beberapa perbedaan dengan koperasi diantaranya izin usaha, pembinaan dan pengawasan LKM diberikan oleh OJK, sama seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR), sedangkan Koperasi diberikan izin, dibina, dan diawasi oleh Kementerian Koperasi dan UKM. Nasabah LKM adalah masyarakat umum, sementara koperasi dibatasi oleh ketentuan anggota, calon anggota, dan anggota koperasi lainnya (Reszajulianisha, 20 Januari 2017).

Pinjaman yang dilakukan lembaga keuangan umumnya berbentuk kredit. Kredit tersebut berupa kredit konsumtif dan kredit produktif. Penyaluran kredit produktif yang dilakukan oleh LKM ini ditujukan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil yang kekurangan dana, sedangkan untuk kredit konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi debitur. Tujuan utama lembaga keuangan dalam memberikan kredit kepada pelaku usaha adalah untuk membantu mengembangkan usaha yang dijalankan. Menurut Liani & Prawihatmi (2017). Unsur-unsur pinjaman terdiri dari:

1. Adanya badan, organisasi, atau perorangan yang memiliki uang, barang atau jasa
2. Ada pihak yang meminjam
3. Kepercayaan
4. Kesepakatan (janji)
5. Jangka waktu
6. Resiko
7. Bunga yang ditetapkan

B. Kinerja UMKM

Kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang diperoleh dengan mencocokkan antara tugas dan peran terhadap suatu perusahaan pada periode waktu tertentu. Pengelolaan usaha yang baik dapat meningkatkan kinerja UMKM salah satunya dengan modal yang lancar. Pinjaman Modal dari suatu lembaga merupakan salah satu cara menunjang permodalan UMKM (Suryandani & Muniroh, 2018).

1. Pengukuran kinerja UMKM

Kinerja merupakan suatu kondisi yang ingin dicapai perusahaan sebagai hasil dari usaha yang telah dilakukan oleh seluruh komponen perusahaan. Kinerja dapat diukur dengan menggunakan pengukuran dari kinerja keuangan dan kinerja non keuangan. Kinerja keuangan adalah kinerja yang pengukurannya dihitung dari nominal angka atau uang yang dapat dicapai sedangkan kinerja non keuangan adalah kinerja yang pengukurannya tidak terhitung dari nominal uang yang dapat dicapai. Pada penelitian ini, peneliti mengukur kinerja UMKM dengan menggunakan pengukuran kinerja UMKM non keuangan. Menurut Winarto (2020), kinerja non keuangan meliputi:

a. *Financial perspective*

Prespektif keuangan ini berkaitan dengan pemasukan dan pengeluaran perusahaan karena perusahaan harus bisa mengelola keuangan dengan baik supaya keuangannya stabil dengan pencatatan laporan keuangan

b. *Customer perspective*

Berkaitan dengan kemampuan mengelola konsumen sebagai pemakai produk sehingga menimbulkan konsumen yang loyal.

c. *Internal business perspective*

Berkaitan dengan strategi bisnis yang dimiliki oleh pengelola untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha.

d. *Innovation and learning perspective*

Berkaitan dengan upaya suatu usaha berupa kegiatan pembelajaran baik bersifat formal maupun non formal.

2. Definisi UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu bentuk usaha yang didirikan oleh perseorangan atau badan usaha. UMKM memiliki peran dalam peningkatan perekonomian Indonesia. UMKM dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia melalui penyerapan tenaga kerja. Selain itu juga berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara (Handini, et al, 2019:19).

Definisi UMKM Menurut PP No. 7 Tahun 2021:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Kriteria UMKM berdasarkan jumlah aset dan omzet yang dimiliki sebagaimana diatur dalam PP No. 7 Tahun 2021:

Tabel 4. Kriteria UMKM

No.	Uraian	Modal usaha	Hasil penjualan tahunan
1	Usaha Mikro	maksimum Rp.1.000.000.000	Maksimum Rp.2.000.000.000
2	Usaha Kecil	>Rp.1.000.000.000- 5.000.000.000	>Rp.2.000.000.000- 15.000.000.000
3	Usaha Menengah	>Rp.5.000.000.000- 10.000.000.000	>Rp.15.000.000.000- 50.000.000.000

Sumber: Handini, et al (2020)

3. Ciri-ciri UMKM

UMKM dapat dibedakan berdasarkan ciri-cirinya Usaha mikro, Usaha Kecil, maupun Usaha Menengah tentunya berbeda dan bisa diketahui dengan ciri-ciri nya masing-masing.

Ciri-ciri Usaha Mikro yaitu:

- a. Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya
- b. Pengusaha atau sumber daya manusianya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat Sekolah Dasar (SD) dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- c. Pada umumnya tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
- d. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- e. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki umumnya kurang dari 4 orang.
- f. Perputaran usaha (*turnover*) umumnya cepat.
- g. Pada umumnya pelaku usaha memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan (asal dilakukan pendekatan yang tepat).

Ciri-ciri Usaha Kecil:

- a. Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan.
- b. Sumber daya manusianya sudah lebih maju dengan rata-rata pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) dan sudah memiliki pengalaman usaha.
- c. Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- d. Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan tetapi belum dapat membuat bussines planning, studi kelayakan, dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/pendamping.
- e. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki antara 5 sampai 19 orang.

Ciri-ciri Usaha Menengah:

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan, pemasaran, dan produksi.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga mamudahkan pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan, termasuk yang dilakukan oleh bank.
- c. Telah melakukan pengaturan atau pengelolaan dan menjadi anggota organisasi perburuhan.
- d. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin gangguan (HO), izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain.
- e. Sudah sering bermitra dan memanfaatkan pendanaan yang ada di bank.
- f. Kualitas sumber daya manusia meningkat dengan penggunaan sarjana sebaga manajer (Handini, et al, 2019:25-26).

C. Landasan teologis

Tolong menolong sesama umat manusia merupakan sunatullah yang tidak dapat dihindari. Sebagai umat muslim, kita harus membantu sesama yang sedang membutuhkan bantuan. Didalam Al-Quran kita sebagai umat muslim diperintahkan untuk saling tolong menolong. Dalam QS. Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أُمِّيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan qurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi baitul haram; mereka mencari karunia dan keridhaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi(mu) dari masjidil haram, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya.

Makna *al-birru* (البر) dan *at-taqwa* (التقوى) memiliki hubungan yang sangat erat, karena masing-masing menjadi bagian yang lainnya. *Al-birru* (البر) bermakna kebaikan, dalam hal ini kebaikan yang dimaksud adalah kebaikan yang menyeluruh, mencakup segala macam dan ragamnya yang telah dipaparkan oleh syariat. *Al-birru* adalah satu kata bagi seluruh jenis kebaikan dan kesempurnaan yang dituntut dari seorang hamba. Allah SWT mengajak hamba-Nya untuk saling tolong menolong dalam kebaikan dengan beriringan ketakwaan kepada-Nya sebab dalam ketakwaan terkandung ridha Allah. Barang siapa yang memadukan antara ridha Allah dan ridha manusia, sungguh kebahagiaannya telah sempurna dan kenikmatan baginya sudah melimpah (Sugesti, Delvia, 2019).

Menolong sesama yang sedang kesulitan akan mendapatkan pahala jika kita ikhlas menolong sambil bertujuan mengharap ridha Allah. Sebagai contoh, ketika ada saudara yang sedang merintis usahanya sendiri namun terdapat kendala kekurangan modal usaha untuk mengembangkan usahanya maka bisa dibantu dalam hal permodalan. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng telah mengimplementasikan QS. Al-Maidah ayat 2 melalui pemberian pinjaman modal kepada nasabah yang memerlukan. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng menerapkan prinsip tolong-menolong sehingga nasabah UMKM dapat membangun usahanya melalui jenis pinjaman ini. Menerapkan prinsip tolong-menolong sangat membantu pihak UMKM dari segi modal untuk membangun dan mengembangkan usaha.

Kita harus semakin semangat dalam bekerja untuk mencapai kebaikan. Kebaikan yang dicari dalam bekerja tidak hanya untuk diri sendiri saja, tetapi juga kebaikan untuk orang lain dan harus tetap mengharapkan ridha Allah. Bekerja di jalan yang benar dapat membawa kemudahan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Ketika melakukan pekerjaan kita harus bekerja keras untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dalam Al-Quran dijelaskan untuk selalu bekerja keras. Dalam QS. At-Taubah ayat 105 berbunyi:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: “Dan katakanlah, “bekerjalah kamu, maka Allah akan lihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Bekerja keras dalam hal pekerjaan, bekerja keras pasti akan menimbulkan hasil yang baik. Untuk mencapai tujuan usaha, pelaku usaha harus bekerja keras dalam menjalankan usahanya. Sebagai umat muslim, dalam bekerja harus sesuai dengan ajaran Islam. Tidak hanya mengharap suksesnya usaha dalam hal duniawi saja tapi juga mengharapkan ridha Allah untuk usahanya. Usaha yang keras menunjukkan kinerja yg baik. Dengan demikian maka akan tercapai hasil yang baik pula seperti yang sudah dijelaskan dalam QS. At-Taubah ayat 105.

D. Kajian Pustaka

Tinjauan pustaka berisi teori yang sesuai dengan masalah dari penelitian yang dilakukan. Tinjauan pustaka mengkaji teori serta konsep yang digunakan berdasarkan sumber literatur yang ada. Tinjauan pustaka memiliki tujuan membantu peneliti untuk menyelesaikan masalah pada penelitiannya mengacu pada teori dan tidak terlepas dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya (Sujarweni 2019:47).

Tabel 5. Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan judul penelitian	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Liani & Prawihatmi (2017), "Dampak Pinjaman Modal Dan Bantuan Modal Kerja Terhadap Kinerja Usaha Studi Kasus UMKM Binaan KADIN Jawa Tengah".	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bantuan/pinjaman modal kerja untuk UMKM binaan TTIC Kadin Jawa Tengah memberikan stimulus dalam usaha-usaha mengembangkan kinerja usahanya terutama dalam menambah peralatan, melakukan inovasi, menambah tenaga kerja sampai dengan usaha perluasan pasar	Meneliti tentang peran pinjaman bagi kinerja UMKM	Indikator yang diteliti mengenai peningkatan jumlah peralatan usaha, melakukan inovasi, menambah tenaga kerja dan perluasan pasar
2	Asfino dan Prabowo (2019), "Peran BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pinjaman Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi	BMT BUS Cabang Montong memiliki peran dalam permodalan yang diberikan kepada pelaku usaha. Pinjaman yang diberikan membantu pelaku usaha dalam hal finansial. Setelah mendapatkan	Meneliti tentang peran pinjaman modal untuk menjalankan usaha.	Penelitian berada di BMT, Jenis Pinjamannya adalah pinjaman murabahah

	UMKM”	pinjaman, perkembangan usaha pun meningkat, dilihat dari jumlah pendapatan, jumlah pelanggan, jumlah keuntungan, dan jumlah tenaga kerja.		
3	Atiah, et al (2020), “Peran Pembiayaan Syariah Terhadap Pengembangan UMKM: Studi Pada Pengusaha Emping Melinjo di Kbarupaten Pandeglang”.	Pengelolaan modal pembiayaan syariah yang diterapkan oleh pengusaha emping melinjo di desa dahu kecamatan cikedal menggunakan beberapa analisis, yaitu anklisis SDM, analisis keuangan, dan analisis produksi. Pembiayaan syariah memiliki peran untuk meningkatkan jumlah karyawan dan produksi, namun tidak memiliki peran pada analisa keuangan karena tidak ada pencatatan keuangan hanya mengandalkan feeling	Meneliti tentang pinjaman untuk modal usaha	Meneliti jenis pembiayaan syariah
4	Astuti & Budiman (2020), “Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro di Banjarmasin”.	Pembiayaan Arrum yang disalurkan oleh pegadaian syariah terbukti dapat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari terjadinya peningkatan jumlah pelanggan, nilai penjualan dan nilai pendapatan/keuntungan nasabah.	Meneliti pinjaman modal dari lembaga keuangan untuk UMKM	Penelitian tentang pembiayaan dari pegadaian syariah
5	Azis & Azizah (2022), “Peran Pembiayaan Kredit Usaha	Peran Pembiayaan KUR terhadap UMKM yaitu sebagai modal usaha untuk	meneliti tentang peran pinjaman modal dari	Penelitian tentang pembiayaan KUR dari

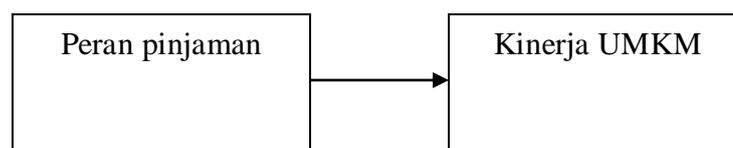
	Rakyat Pada Bank Syariah Indonesia Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Mojokerto”.	meningkatkan produktivitas, memunculkan produk usaha yang berkualitas, menyerap tenaga kerja, menurunkan angka pengangguran, memberantas angka kemiskinan, sehingga kesenjangan perekonomian di masyarakat semakin sempit.	lembaga keuangan untuk UMKM	Bank Syariah Indonesia
--	---	--	-----------------------------	------------------------

E. Kerangka Teori

Pinjaman merupakan dana yang diserahkan oleh suatu pihak kepada pihak lainnya yang bertujuan untuk keperluan investasi/usaha yang dipersiapkan baik yang dilakukan sendiri ataupun dengan kelompok. Pinjaman pada lembaga keuangan menyediakan penyediaan dana salah satunya untuk modal usaha. Dana ini disalurkan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil yang memerlukan tambahan modal (Simatupang & Putra, 2019).

Kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang diperoleh dengan mencocokkan antara tugas dan peran terhadap suatu perusahaan pada periode waktu tertentu. Pengelolaan usaha yang baik dapat meningkatkan kinerja UMKM salah satunya dengan modal yang lancar. Pinjaman Modal dari suatu lembaga merupakan salah satu cara menunjang permodalan UMKM (Suryandani & Muniroh, 2018). Untuk memahami keterkaitan Peran Pinjaman dengan Kinerja UMKM maka perlu dilakukan penelitian.

Gambar 3. Kerangka Teori



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* dengan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat didapat melalui prosedur statistik atau cara pengukuran yang bertujuan untuk memahami fenomena sosial dalam kata dan kalimat yang kemudian akan menghasilkan teori (Sujarweni 2021: 21).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. LKM Kedungmas dan UMKM yang terdapat di Kecamatan Kedungbanteng yang merupakan nasabah dari PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Peneliti melakukan penelitian kepada nasabah yang menggunakan dana pinjaman sebagai modal usaha. Penelitian dilakukan pada nasabah pelaku UMKM karena nasabah tersebut menggunakan pinjaman dari PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng sebagai modal utama dalam menjalankan usaha. Diketahui jumlah nasabah pinjaman yang merupakan pelaku UMKM sangat mendominasi. Menurut Oki yang merupakan Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng mengatakan jumlah nasabah UMKM pada PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng adalah sebesar kurang lebih 99% dari total nasabah pinjaman (Wawancara pada 23 Mei 2022). Perusahaan ini dipilih karena sesuai dengan maksud penelitian yaitu meneliti peran pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan untuk modal usaha. Waktu penelitian dimulai dari bulan Juni hingga bulan September 2022.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek

Batasan penelitian yang mana peneliti bisa menentukannya dengan benda, hal, atau orang untuk melekatnya variabel penelitian. Subyek dari penelitian ini adalah UMKM yang merupakan nasabah pinjaman dari PT.LKM Kedungmas Kedungbanteng.

2. Obyek

Variabel atau topik yang menjadi pembahasan utama dalam suatu penelitian. Obyek penelitian ini adalah Pinjaman dari PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng dan kinerja UMKM.

D. Jenis Data

1. Data primer

Data primer adalah data yang didapatkan dari hasil wawancara dengan informan yang dijadikan sample dalam penelitian (Sarwono, 2018: 127). Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan laporan pinjaman PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Wawancara untuk penelitian ini dilakukan dengan Direktur PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng, Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng, Seksi Ekonomi dan Pembangunan, UMKM yang merupakan nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng yang mengajukan pinjaman untuk modal usaha.

2. Data sekunder

Data sekunder yang digunakan untuk penelitian ini adalah buku, jurnal dan artikel.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi yaitu pencatatan segala kejadian-kejadian, perilaku, obyek-obyek yang dilakukan secara sistematis, yang dilihat dan diamati untuk mendukung penelitian yang sedang dilaksanakan. Observasi dilaksanakan dengan melakukan pengamatan langsung pada UMKM nasabah pinjaman PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.

2. Wawancara

Wawancara yaitu kegiatan tanya jawab oleh beberapa orang untuk memperoleh informasi dari sumber yang terpercaya. Ketika melakukan wawancara, ada beberapa orang yang berperan dalam kegiatan ini, satu orang berperan sebagai orang yang memberikan pertanyaan sedangkan orang lainnya memberikan jawaban atas pertanyaan dari orang tersebut (Manzilati, 2017: 69). Pada penelitian ini wawancara akan dilakukan dengan direktur PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng, Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng, Seksi Ekonomi dan Pembangunan Kecamatan Kedungbanteng, dan UMKM yang merupakan nasabah pinjaman dari PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data atau informasi. Metode pencarian data ini sangat bermanfaat karena dapat dilakukan dengan tanpa mengganggu obyek atau suasana penelitian. Peneliti mempelajari dokumen-dokumen terkait untuk mengenal obyek yang diteliti (Sarwono, 2018: 119)

F. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data yang dikembangkan oleh Milles dan Huberman. Analisis data ini dilakukan saat pengumpulan data di lapangan kemudian diolah dengan teknik analisis data interaktif. Analisis data diproses bersama-sama dengan proses pengumpulan data melalui alur tahapan sebagai berikut:

1. Reduksi data

Data yang diperoleh ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci. Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok dan difokuskan pada hal-hal yang penting. Data hasil mengikhtikarkan dan memilah-milah berdasarkan satuan konsep, tema, dan kategori tertentu akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan.

2. Penyajian data

Data yang telah didapat kemudian dikelompokkan sesuai proses permasalahan dan disajikan dalam bentuk matriks sehingga dapat memberikan kemudahan untuk melihat pola hubungan antar data. Hal ini dapat memberikan kemudahan untuk peneliti.

3. Penyimpulan dan verifikasi

penyimpulan adalah bagian lebih lanjut dari penyajian data. Kesimpulan yang diperoleh dari mengolah data yang dilakukan berupa jawaban dari masalah atau pertanyaan terkait penelitian. Proses interpretasi merupakan tindakan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan makna dasar dari sebuah data. Data yang telah disiapkan dan disajikan secara sistematis akan ditarik kesimpulan (Sujarweni, 2021: 34).

G. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data bertujuan untuk mengetahui apakah penelitian yang sedang dilakukan valid atau tidak dan untuk menguji data yang telah diperoleh di lapangan. Menurut Moleong (2000:175-188) teknik keabsahan data meliputi perpanjangan lapangan, ketekunan pengamatan, pemeriksaan sejawat melalui diskusi, triangulasi, analisis kasus negatif, pengecekan anggota, kecukupan referensial, uraian rinci, dan auditing.

Dari beberapa teknik keabsahan data yang telah disebutkan, peneliti memilih beberapa saja yang sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Teknik yang diambil adalah:

1. Triangulasi

Triangulasi merupakan model pendekatan pengecekan data hasil riset kualitatif yang dilakukan untuk menentukan atau menetapkan apakah sebuah data yang terkumpulkan benar-benar tepat dan valid serta dapat dipercaya dalam menggambarkan fenomena yang diteliti. Triangulasi pada penelitian ini dilakukan dengan cara membandingkan hasil observasi dengan wawancara, yaitu membandingkan antara apa yang dikatakan informan dengan sumber data saat berada pada situasi umum dengan yang dikatakan secara pribadi, atau membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang ada. Data hasil tersebut, dapat menjadi dasar untuk penarikan kesimpulan. Dengan demikian, diharapkan data yang terkumpul layak dimanfaatkan (Haryoko et al, 2020: 422).

2. Kecukupan referensi

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan referensi dari sumber yang dapat mendukung penelitian ini. Sumber referensi berasal dari catatan tertulis, perekaman, buku, jurnal, dokumen, dan sumber lainnya yang mendukung dan sesuai dengan penelitian ini (Rijali, 2018).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

PT Lembaga Keuangan Mikro Kedungbanteng Makmur Sentosa (LKM KEDUNGMASS) didirikan berdasarkan akta tertanggal 30 Juli tahun 2015 No 46, dibuat dihadapan Kurnia Armunanto, Sarjana Hukum, Notaris di Cilacap dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-2453022.AHA.01.01 tahun 2015 pada tanggal 26 Agustus 2015 merupakan hasil transformasi dari UPK PNPM MPd Kecamatan Kedungbanteng pasca berakhirnya program pada akhir tahun 2014. Unit Pengelola Kegiatan (UPK) Kecamatan Kedungbanteng, berdiri tahun 2001 dengan SK Camat atas nama Bupati No. 005/438/2001 tanggal 10 April 2001 sebagai lembaga yang mengelola kegiatan Program Pengembangan Kecamatan (PPK), namun baru tahun 2003 mengelola dana bergulir yang diakses dari Bantuan Langsung Masyarakat (BLM) Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) sebesar RP. 18.000.000 seiring perjalanan program, PPK berubah menjadi PNPM PPK dan kemudian menjadi PNPM MPd. Selama periode tahun 2003 – 2014, UPK PNPM Kedungbanteng telah mengakses dana BLM APBN untuk kegiatan dana bergulir sebesar Rp 2.619.882,000,- .

Dalam perkembangan pengelolaannya UPK telah memperoleh laba dari jasa pinjaman sampai dengan bulan Mei tahun 2015 sebesar Rp 5.777.267.200,- yang dipergunakan untuk penambahan modal, BLM RTM, dana operasional kelembagaan BKAD dan bonus pengelola sesuai dengan hasil Musyawarah Antar Desa (MAD).

Pada bulan Juni tahun 2015, asset UPK PNPM MPd sebesar Rp. 5.929.545.657,- yang terdiri dari asset produktif/lancar sebesar Rp 5.497.110.638,- dan aktiva tetap serta inventaris sebesar Rp 432.435.019,-. Sejalan dengan perkembangan penataan kelembagaan UPK menjadi PT maka pada bulan Juni telah seluruh asset yang dikelola oleh UPK dikembalikan ke PBH BKAD Semadya yang kemudian dihibahkan dananya sebesar 60% ke Desa-BUMDes yang kemudian oleh BUMDes menjadi modal PT. LKM KEDUNGMAK (PT. LKM Kedungmas, 12 September 2018). Direktur PT. LKM Kedungmas, Ida Rokhani mengatakan PT. LKM Kedungmas adalah lembaga keuangan berbadan hukum PT (Perseroan Terbatas). PT. LKM Kedungmas merupakan lembaga keuangan mikro milik kecamatan (wawancara pada tanggal 6 Oktober 2022).

Gambar 4. Gedung PT. LKM Kedungmas



Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 5. Ruang Pelayanan PT. LKM Kedungmas



Sumber: Dokumen Pribadi

B. Visi dan Misi PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

Visi:

“Menjadi lembaga keuangan yang unggul dalam kinerja, terpercaya, dan dekat dengan masyarakat”

Misi:

1. Memberikan layanan prima kepada semua nasabah untuk memberikan kepuasan optimal melakukan budaya kerja yang efektif, efisien dan menyenangkan
2. Menjalinkan kerjasama saling menguntungkan dengan mitra strategis
3. Pengembangan kualitas sumberdaya manusia dengan mengedepankan standardisasi operasional prosedur tenaga pelayanan jasa keuangan
4. Menyelenggarakan sistem keuangan yang transparan dan akuntabel

C. Produk-Produk Perusahaan

Produk pinjaman yang dikeluarkan oleh PT LKM Kedungmas terbagi dalam 2 klasifikasi, yaitu :

1. Pinjaman kelompok

Pinjaman yang diperuntukkan bagi anggota kelompok masyarakat dengan sistem tanggung renteng. Dalam Pinjaman Kelompok ini dapat terdiri dari 5-15 anggota. Dengan besaran pinjaman per anggota kelompok mulai dari maksimal Rp. 2.000.000,00 (dua juta rupiah) sampai dengan Rp, 25.000.000,00 (Dua puluh juta rupiah) dengan tidak menggunakan jaminan merupakan kemudahan yang sampai saat ini hanya bisa diakses oleh warga masyarakat di wilayah desa desa se kecamatan Kedungbanteng. Namun rekam jejak peminjam dan sanksi lokal tentang pinjaman diberlakukan bagi jenis pinjaman ini. Sanksi lokal yang dimaksud adalah ketika dalam 1 wilayah terdapat kelompok yang macet maka kelompok lainnya tidak bisa dicairkan pinjamannya.

Jangka waktu pinjaman 12-24 bulan dengan Jasa yang dikenakan adalah 1,25% per bulan atau 15 % per tahun dan akan diberikan Insentif Pembayaran Tepat Waktu (IPTW) sebesar 3% dari jumlah jasa yang masuk serta insentif juru tagih bagi pengurus kelompok sebesar 0,05% dari jumlah pinjaman.

2. Pinjaman Perorangan

Pinjaman Perorangan adalah pinjaman yang diperuntukkan oleh perorangan atau satu nasabah untuk keperluan nasabah itu sendiri, bukan berkelompok. Pinjaman Perorangan PT. LKM Kedungmas terdiri dari 2 macam:

a. Talangan

Pinjaman yang diperuntukkan bagi anggota masyarakat dengan tujuan untuk menalangi kebutuhan yang bersifat sementara dengan jangka waktu mingguan, 1 bulan, 3 bulan, dan 6 bulan. dengan maksimal pinjaman Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupaiah). Pinjaman ini juga sangat memberikan peluang kepada warga kurang mampu untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak seperti hajatan, pembelian/kulakan barang yang sifatnya temporer. Untuk pinjaman di bawah Rp. 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah) tidak dipersyaratkan adanya Jaminan. Jasa pinjaman sebesar 1,75% untuk jangka waktu 1 minggu, 2% untuk jangka waktu 1 bulan, 2,5% untuk jangka waktu 3 bulan, dan 3% untuk jangka waktu 6 bulan.

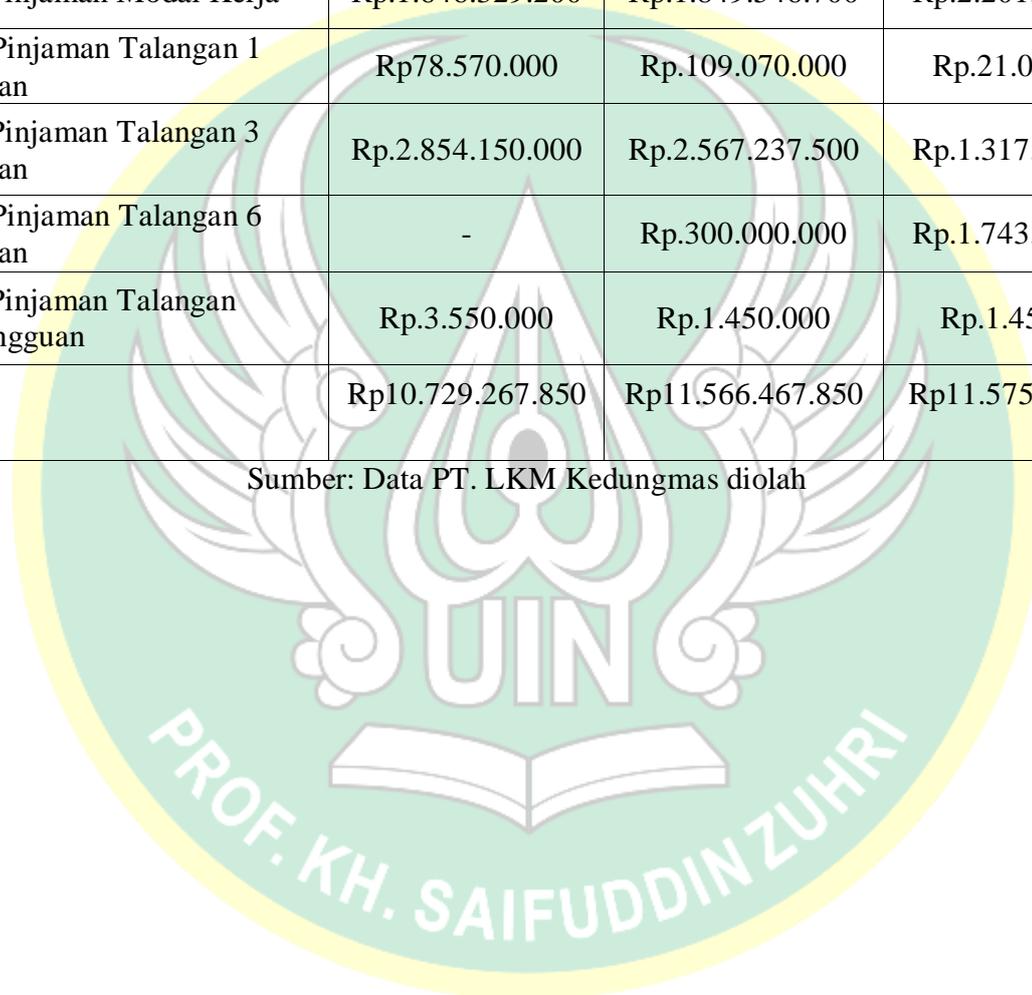
b. Modal Kerja

Pinjaman yang diperuntukkan bagi anggota masyarakat baik perorangan maupun lembaga dengan tujuan untuk penambahan modal usaha merupakan jenis pinjaman dengan agunan, maksimal pinjaman Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) dengan jangka waktu maksimal pinjaman 36 bulan. Jasa pinjaman sebesar 1,2% per bulan atau 14,4% per tahun.

Tabel 6. Jumlah Pinjaman Yang Diberikan 2019-2021

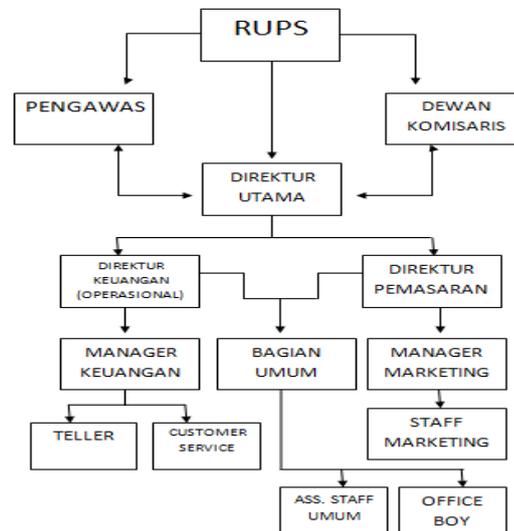
No.	Pinjaman Yang Diberikan	Tahun		
		2019	2020	2021
1.	Pinjaman Kelompok	Rp.6.146.668.650	Rp.6.739.163.650	Rp.6.290.793.000
2.	Pinjaman Perorangan			
	a. Pinjaman Modal Kerja	Rp.1.646.329.200	Rp.1.849.546.700	Rp.2.201.296.800
	b. Pinjaman Talangan 1 bulan	Rp78.570.000	Rp.109.070.000	Rp.21.070.000
	c. Pinjaman Talangan 3 bulan	Rp.2.854.150.000	Rp.2.567.237.500	Rp.1.317.750.000
	d. Pinjaman Talangan 6 bulan	-	Rp.300.000.000	Rp.1.743.000.000
	e. Pinjaman Talangan mingguan	Rp.3.550.000	Rp.1.450.000	Rp.1.450.000
	Total	Rp10.729.267.850	Rp11.566.467.850	Rp11.575.359.800

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah



D. Struktur Organisasi

Gambar 6. Struktur Organisasi



Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah

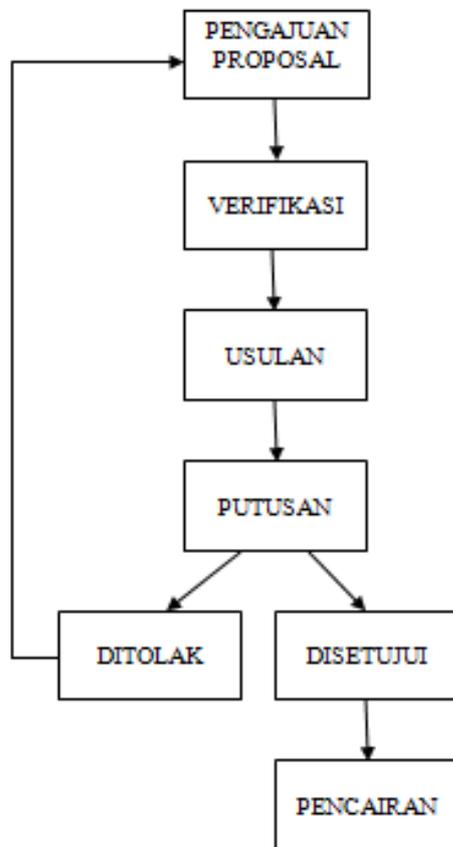
Tabel 7. Struktur Pengurus PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

No.	Nama	Jabatan
1.	Arif Indra Setyadi, SH.MKn	Komisaris Utama
2.	Ida Rokhani, S.Si	Direktur Utama
3.	Nurlaeli Fitriyani, S.E	Direktur Keuangan (operasional)
4.	Subur, SH	Direktur Marketing
5.	Titis Rija Permata Utami, A.Md	Manager Keuangan
6.	Apriliandhika Kartika Dwi, S.E	Teller
7.	Zaim Turaikhan S, S.Kom	Customer Service
8.	Oki Septian Swastikasari, S.Pd	Manager Marketing
9.	Eli Susiati	Staff Marketing
10.	Shoimatun Sarifah, S.Si	Staff Marketing
11.	Kodri	Staff Marketing
12.	Fitria Nurul Hidayah, S.S	Bagian umum
13.	Anwar	Ass. Staff Umum
14.	Nanang	Office Boy

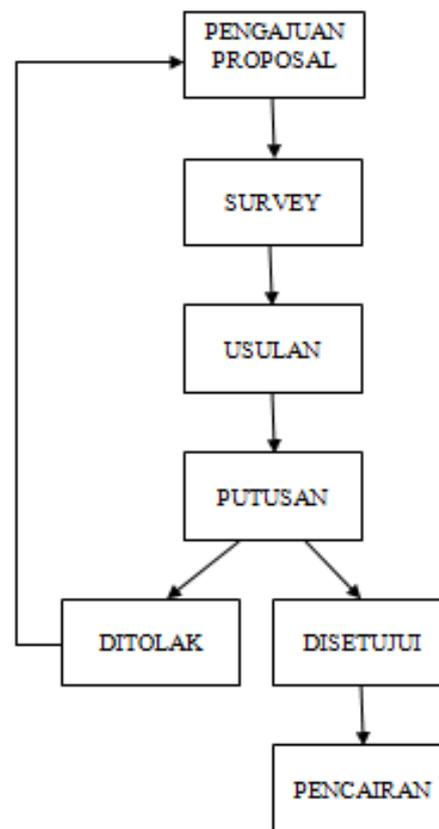
Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah

Proses pengajuan Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan melewati beberapa tahapan dari awal pengajuan hingga putusan pengajuan. Proses tahapan pengajuan Pinjaman Kelompok dan Pinjaman Perorangan yaitu:

Gambar 7. Alur Pinjaman Kelompok



Gambar 8. Alur Pinjaman Perorangan



Sumber: Data LKM Kedungmas diolah

Proses pengajuan Pinjaman Kelompok berawal dari pengajuan proposal. Proposal dibuat untuk satu kelompok. Proses pengajuan proposal diserahkan kepada staff marketing. Nasabah mengisi formulir dan melengkapi persyaratan yang dibutuhkan. Setelah itu melalui tahap verifikasi. Pada tahap ini staff marketing melakukan verifikasi berkas pendaftaran nasabah. Jika sudah lengkap maka lanjut ke tahap usulan. Pada tahap ini manager marketing melakukan pengecekan berkas pendaftaran serta berapa besaran yang pinjaman yang diajukan. Manager marketing membuat surat usulan untuk diajukan kepada direktur marketing. kemudian tahap selanjutnya adalah putusan. Yang melakukan putusan dsetujui atau ditolaknya pinjaman adalah direktur marketing. Yang menjadi pertimbangan pengambilan keputusan dilihat dari surat usulan yang diajukan manager marketing, besaran pinjaman yang diajukan nasabah dan kelengkapan berkas nasabah. Jika keputusan akhir disetujui maka akan lanjut ke tahap pencairan pinjaman dan langsung bisa diambil nasabah, jika keputusan ditolak maka nasabah berhak melakukan pengajuan ulang dengan memperhatikan poin-poin yang membuat keputusan ditolak. Misalnya jika yang membuat keputusan ditolaknya pengajuan adalah besaran pinjaman yang diajukan lebih besar dari batas maksimal pengajuan Pinjaman Kelompok, maka untuk pengajuan berikutnya bisa lebih memperhatikan besaran nominal yang diajukan.

Proses pengajuan Pinjaman Perorangan sedikit berbeda dari Pinjaman Kelompok. Proses pengajuan diawali dengan pengajuan proposal. Nasabah juga mengisi formulir dan melengkapi berkas persyaratan. Setelah semua lengkap kemudian diserahkan kepada staff marketing. setelah itu staff marketing melakukan pengecekan berkas dan melakukan survey usaha nasabah. Jika berkas sudah lengkap dan sudah dilakukan survey, tahap selanjutnya adalah usulan. Manager marketing melakukan pengecekan berkas dan membuat surat usulan untuk diajukan kepada direktur marketing. setelah itu direktur marketing membuat putusan disetujui atau ditolaknya pengajuan pinjaman. Sama seperti Pinjaman Kelompok, jika disetujui bisa langsung pencairan dan bisa diambil nasabah, jika ditolak nasabah berhak melakukan pengajuan ulang dengan memperhatikan poin-poin yang membuat keputusan ditolak

E. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

E.1. Pinjaman

Modal adalah sesuatu hal yang dibutuhkan untuk membiayai keperluan operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Setiap usaha pasti memerlukan modal usaha untuk mendirikan dan menjalankan usahanya. Modal dalam bahasa inggris disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Tanpa modal suatu usaha tidak akan bisa berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnisnya (Polandos, et al, 2019). Modal usaha datang dari dalam pengusaha maupun dari luar perusahaan dan lain sebagainya. Pemenuhan modal dari dalam perusahaan berasal dari uang pribadi pengusaha sedangkan dari luar perusahaan didapat dari pinjaman modal yang diperoleh dari lembaga keuangan. Pinjaman modal adalah modal yang didapatkan dari sumber eksternal yang dapat digunakan untuk pengelolaan usaha (mulyana, 2018). Pinjaman modal berkontribusi untuk mengurangi sejumlah faktor yang menyebabkan kemiskinan, dimana masyarakat miskin dapat memuali untuk menghasilkan pendapatan (hidayat, 2020).

Menurut Liani & Prawihatmi (2017). Unsur-unsur pinjaman terdiri dari:

1. Adanya badan, organisasi, atau perorangan yang memiliki uang, barang atau jasa

PT. LKM Kedungmas merupakan lembaga keuangan mikro yang memiliki produk pinjaman yang ditujukan untuk membantu UMKM menjalankan usaha. PT. LKM Kedungmas memiliki dana dan dana tersebut digunakan untuk nasabah yang mengajukan pinjaman modal untuk menjalankan usahanya. Adanya dana pinjaman ini memfasilitasi UMKM untuk modal usaha. Seperti

dalam wawancara kepada Oki, Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas pada tanggal 31 Juli 2022, pukul 10.30 mengatakan bahwa:

“tujuan adanya produk pinjaman ya memfasilitasi masyarakat yang butuh pinjaman untuk modal usaha serta untuk menggerakkan perekonomian masyarakat marginal”

2. Ada pihak yang meminjam

Nasabah UMKM merupakan debitur yang menerima pinjaman modal. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng sebagai kreditur. Kreditur memberikan pinjaman kepada debitur dalam bentuk uang sesuai dengan yang diajukan.

Tabel 8. Jumlah Nasabah PT.LKM Kedungmas tahun 2020-2021

No.	Pinjaman	Jumlah Nasabah	
		2020	2021
1.	Pinjaman Kelompok	183	203
	Pinjaman Perorangan		
	a.Modal Kerja	171	167
	b.Talangan mingguan	5	5
	c.Talangan 1 bulan	57	30
	d.Talangan 3 bulan	90	90
	e.Talangan 6 bulan	65	33

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah

3. Kepercayaan

Kepercayaan diberikan oleh pemberi pinjaman sebagai dasar atas mengapa suatu kredit dapat dikucurkan. Oleh karena itu sebelum memberikan kredit harus dilakukan penelitian dan penyelidikan lebih dulu secara mendalam tentang kondisi nasabah baik secara intern maupun ekstern untuk melihat kesungguhan dan etikat baik nasabah. Kepercayaan bisa didapat dengan cara membangun komunikasi yang baik antara pemberi pinjaman modal dengan nasabah yang akan melakukan pinjaman. Hubungan silaturahmi antara pemberi modal dan nasabah juga sangat diperlukan untuk mengetahui usaha apa yang dijalankan dan tercipta kepercayaan antar 2 pihak.

Hal ini disampaikan dalam wawancara kepada Oki, Manager Marketing PT.LKM Kedungmas pada tanggal 31 Juli 2022, pukul 10.30:

“Kepada nasabah lama dan nasabah baru kita beri layanan sebaik mungkin untuk nasabah, kita adakan acara pelatihan, kunjungan kerumah nasabah, dan customer gathering dalam rangka menjaga hubungan yang baik antara nasabah dengan pihak PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Upaya ini dilakukan agar semakin kuatnya rasa kekeluargaan dan silaturahmi, serta terbentuknya rasa kepercayaan nasabah dengan LKM begitupun sebaliknya”.

Gambar 9. Kunjungan kerumah nasabah



Sumber: Dokumen PT. LKM Kedungmas

4. Kesepakatan (janji)

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani kewajibannya. Kesepakatan ini antara lain seperti adanya jaminan untuk mengajukan pinjaman, adanya bunga, persyaratan yang harus dipenuhi dan lainnya. Seluruh nasabah baru jika ingin mengajukan pinjaman wajib melengkapi persyaratan yang ditentukan. Untuk pinjaman kelompok, syarat yang diperlukan yaitu mengisi formulir, fotokopi KTP suami & istri, dan KK. Untuk pinjaman perorangan persyaratan yang diperlukan yaitu mengisi formulir, fotokopi KTP, KK, Jaminan berupa Buku Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB), dan foto usaha. Persyaratan untuk mengajukan pinjaman di PT. LKM Kedungmas terbilang mudah.

Hal ini disampaikan oleh Umi pedagang mie ayam, dalam wawancara pada 8 Agustus 2022 pukul 12.44:

“ya persyaratan mengajukan pinjaman mudah sekali dan tidak tidak ribet. Hanya mengisi formulir, fotokopi KK, fotokopi KTP saya dan suami sudah itu saja”

Sama seperti pinjaman kelompok, persyaratan pinjaman perorangan pun mudah dipenuhi juga. Namun pinjaman perorangan sedikit berbeda dari segi persyaratan dibanding dengan pinjaman kelompok yaitu adanya jaminan yang harus diberikan. Barang jaminan merupakan salah satu persyaratan yang harus disetujui calon peminjam maka calon peminjam harus mengetahui terlebih dahulu adanya jaminan untuk mengajukan pinjaman perorangan. Nasabah PT. LKM Kedungmas sudah mengetahui adanya jaminan sebagai persyaratan untuk mengajukan pinjaman perorangan dan sudah pula menyetujui adanya syarat tersebut. Hal ini disampaikan oleh Asri, pelaku usaha perikanan dalam wawancara pada tanggal 8 Agustus 2022 pukul 13.51:

“iya menurut saya persyaratannya mudah, saya hanya membawa berkas untuk persyaratannya saja seperti KTP, KK, BPKB juga setelah itu baru di proses pihak LKM. Saya juga mengetahui dalam mengajukan pinjaman perorangan, BPKB dijadikan untuk jaminan. Saya menyetujui hal tersebut dan tidak merasa memberatkan”.

Gambar 10. Brosur Pinjaman PT. LKM Kedungmas

DAFTAR ANGSURAN KREDIT DANA TALANGAN (1 BULAN)
PT. LKM KEDUNGMAS KECAMATAN KEDUNGANTENG

DAFTAR ANGSURAN KREDIT DANA PERORANGAN (1 BULAN)
PT. LKM KEDUNGMAS KECAMATAN KEDUNGANTENG

Sumber: Dokumen PT. LKM Kedungmas

5. Jangka waktu

Setiap pinjaman yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup pengembalian pinjaman yang disepakati. Untuk kondisi ini, jangka waktu dapat diperpanjang sesuai kebutuhan. Produk pinjaman dari PT. LKM Kedungmas memiliki aturan jangka waktu yang berbeda. Terdapat batasan besaran nominal minimum dan maksimum yang bisa diajukan. Plafon pinjaman untuk Pinjaman Kelompok Rp. 2.000.000-25.000.000 dengan jangka waktu pinjaman 12-24 bulan. Sedangkan plafon pinjaman untuk Pinjaman Perorangan, terdiri dari 2 jenis pinjaman yaitu talangan dan modal kerja. dengan rincian jangka waktu talangan 1 minggu sampai 6 bulan maksimal Rp.50.000.000 dan untuk Modal Kerja Rp. 2.000.000-100.000.000 dengan jangka waktu pinjaman 12-36 bulan. Nasabah bisa mengajukan besaran pinjaman yang dibutuhkan. Untuk nasabah yang merupakan pelaku usaha yang mengajukan pinjaman modal tidak ada syarat/kriteria tertentu untuk UMKM sehingga bisa

langsung mengajukan pinjaman. Pinjaman Kelompok dan Perorangan dari PT. LKM Kedungmas ini menyediakan dana untuk nasabah yang berdomisili di Kecamatan Kedungbanteng dan sekitarnya. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang disepakati kedua belah pihak. Jangka waktu pinjaman dan angsuran yang harus dikembalikan yang dirasakan oleh beberapa nasabah termasuk tidak memberatkan. Hal ini disampaikan oleh Saryati, pedagang rames dan sembako dalam wawancara pada tanggal 7 Agustus 2022 pukul 10.16:

“jangka waktu itu kan tergantung kesepakatan kelompok. Misal kelompok maunya 18 bulan dari LKM tinggal menyetujui kemauan dari kelompok. Kalau kelompok saya ambilnya 18 bulan jadi ada 18 kali angsuran. Sebelumnya semua anggota sudah setuju ambil 18 bulan jadi menurut saya tidak memberatkan. Selama ini juga kelompok saya semua lancar tidak ada yang macet”.

Dalam wawancara tersebut Saryati mengatakan jangka waktu pinjaman tidak memberatkan dan selama ini angsuran lancar tidak ada anggota kelompok yang macet. Dalam jangka waktu yang telah disepakati tidak menjadi hambatan dalam menjalankan usaha anggota nya.

Tabel 9. Jumlah Nasabah Macet Tahun 2020 & 2021

No.	Pinjaman	Tahun	Jumlah	Nominal
1.	Pinjaman Kelompok	2020	11	Rp. 97.407.200
2.	Pinjaman Perorangan			
3.	a. Modal Kerja	2020	17	Rp. 57.377.200
4.	b. Talangan 1 bulan	2020	-	-
5.	c. Talangan 3 bulan	2020	-	-
6.	d. Talangan 6 bulan	2020	2	Rp. 10.624.000
7.	Pinjaman Kelompok	2021	13	Rp.107.368.900
8.	Pinjaman Perorangan			
9.	a. Modal Kerja	2021	20	Rp. 82.457.400
10.	b. Talangan 1 bulan	2021	-	-
11.	c. Talangan 3 bulan	2021	1	Rp. 3.762.500
12.	a. Talangan 6 bulan	2021	3	Rp. 13.664.300

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah

6. Resiko

Resiko ada karena akibat adanya tenggang waktu, sehingga pengembalian pinjaman akan memungkinkan timbul resiko macet dalam pemberian suatu pinjaman. Semakin panjang jangka waktu pengembalian pinjaman maka semakin besar pula risikonya. Demikian pula sebaliknya, semakin pendek jangka waktu pengembalian pinjaman maka semakin kecil pula risikonya. Sebelum memberikan pinjaman, pemberi pinjaman menyampaikan aturan-aturan yang harus ditaati. Salah satunya jika ada angsuran yang macet pasti ada resiko yang perlu ditanggung.

Nasabah PT. LKM Kedungmas sebelum menyetujui syarat mengajukan pinjaman sudah memahami resiko yang mungkin akan timbul dan bersedia menanggung resiko itu. Seperti dalam pernyataan wawancara dengan Umi, pedagang mie ayam pada 8 Agustus 2022 pukul 12.48 mengatakan:

“ya resiko harus ditanggung tapi insyaallah lancar terus”

Tabel 10. Aturan yang harus ditaati nasabah pinjaman

No.	Aturan yang harus ditaati nasabah pinjaman
1.	Menyetujui segala persyaratan pengajuan pinjaman
2.	Mampu membayar angsuran tepat waktu
3.	Tanggung renteng dalam pinjaman kelompok
4.	Menerima resiko apabila pinjaman macet

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas diolah

7. Bunga yang ditetapkan

Pinjaman yang diberikan lembaga keuangan umumnya terdapat bunga. Setiap membayar angsuran sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan wajib membayar angsuran dan adanya tambahan bunga. Adanya sistem ini mungkin terlihat memberatkan karena harus membayar angsuran lebih banyak daripada yang dipinjamkan. Namun, nasabah PT. LKM Kedungmas sudah mengetahui dan paham adanya sistem bunga tersebut. Nasabah juga menyetujui adanya sistem bunga. Hal ini disampaikan dalam wawancara dengan Kusmiyatin, pedagang rames pada tanggal 7 Agustus 2022 pukul 11.40:

“ya tentu, karena sebelum mengajukan pinjaman diberi tahu terlebih dahulu besarnya bunga yang ada dan saya setuju dengan besaran bunga tersebut”

Selain Kusmiyatin, Sulastri juga mengatakan bahwa sudah paham dan menyetujui adanya bunga yang ditentukan. Hal ini disampaikan dalam wawancara pada tanggal 8 Agustus 2022 pukul 13.06:

“Iya paham dan karena kita juga membutuhkan modal kita saling membantu dengan LKM otomatis menyetujui bunga tersebut”

E.2. Kinerja UMKM

Melakukan penilaian kinerja dalam suatu bisnis tentunya dilakukan dengan harapan agar hasil penilaian kinerja tersebut dapat digunakan sebagai cara menilai kemajuan organisasi. Kinerja adalah hal yang harus menjadi perhatian organisasi karena tanpa kinerja yang baik tentunya akan mempengaruhi kualitas dan kuantitas suatu organisasi. Kinerja organisasi akan diukur dan dievaluasi dengan tujuan dapat mengetahui apakah strategi organisasi telah dijalankan dengan baik atau tidak. Pengukuran kinerja ditinjau dari kinerja keuangan dan kinerja non keuangan. Jika hanya dilihat dari salah satu aspek saja misal hanya pada kinerja keuangan, ternyata hal tersebut tidak dapat memberikan gambaran organisasi secara keseluruhan. Oleh karena itulah dibutuhkan pengukuran dari segi non keuangannya agar kinerja dapat dinilai secara keseluruhan. Menurut Winarto (2020), pengukuran kinerja non keuangan ada 4:

1. *Financial perspective*

Kinerja keuangan dapat dinilai berdasarkan laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan suatu alat gambar kondisi usaha untuk mengetahui apakah terjadi kemajuan atau kemunduran, pengambilan keputusan yang akurat dan tepat waktu serta pertanggung jawaban pada manajemen serta yang terpenting secara mendasar adalah pemahaman laba dan rugi yang diperoleh dari hasil usahanya. Oleh sebab itu lah laporan keuangan sangat berguna untuk menilai kinerja usaha khususnya dari perspektif keuangan dan dapat membantu dalam menghadapi permasalahan dalam menjalankan usaha khususnya untuk UMKM (Harahap, 2014). Setiap usaha membutuhkan laporan keuangan sebagai informasi data keuangan. Laporan keuangan bisa dibuat secara mingguan, bulanan, triwulan, tahunan, ataupun kapan saja sesuai dengan keperluan pihak-pihak yang berkepentingan (Sulistiyowati, 2017). Laporan keuangan merupakan suatu bagian yang harus ada

dalam suatu UMKM agar dapat mengembangkan bisnisnya dengan mengajukan pinjaman kepada pihak kreditur yaitu pihak lembaga keuangan.

Laporan keuangan dapat mengetahui nilai aktiva, hutang, modal, dan laporan laba rugi. Pencatatan laporan keuangan sebenarnya tidak diwajibkan menurut peraturan dan undang-undang, sehingga para pelaku UMKM tidak terlalu fokus pada laporan keuangan dan hanya berfokus pada laba yang diterima dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari (Safitri, et al, 2020). Namun diketahui UMKM nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng belum melakukan pencatatan laporan keuangan. Pencatatan yang dilakukan hanya tentang pengeluaran dan pendapatan secara sederhana. UMKM nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng hanya berprinsip bahwa modal yang keluar harus kembali lagi agar modal bisa terus berputar dan bisa lancar membayar angsuran. Hal ini disampaikan dalam wawancara dengan Solikhah, pemilik usaha perikanan pada tanggal 8 Agustus 2022 pada pukul 12.37 mengatakan:

"Belum. Selama ini saya tidak ada pencatatan dalam bentuk apapun hanya fokus untuk putar modal saja bagaimana caranya modal yang keluar bisa kembali lagi"

Gambar 11. Foto Usaha Solikhah



Sumber: Dokumen pribadi

Nasabah PT. LKM Kedungmas diketahui belum melakukan pencatatan laporan keuangan karena hanya berfokus pada bagaimana cara memutar dan mengembalikan modal yang didapat. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan sebagian besar nasabah belum membuat laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi, hanya sekedar pencatatan sederhana untuk konsumsi pribadi saja. Kurangnya pemahaman tentang laporan keuangan juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan belum adanya pencatatan laporan keuangan. Dalam wawancara dengan Sulastri, pedagang abon dan bumbu pecel pada tanggal 8 Agustus 2022 pukul 13.06 mengatakan:.

“belum ada pencatatan, kadang kalau kita bikin produk belum tentu habis dihari itu jadi pencatatan masih susah dan masih bingung bagaimana pencatatan yang benar. Untuk penghitungan untung ruginya juga masih belum paham karena mungkin saya juga belum profesional terus usahanya masih kecil kecilan juga”

Gambar 12. Foto Usaha Sulastri



Sumber: Dokumen pribadi

Melihat dari hal ini adanya pemahaman tentang laporan keuangan sangat penting untuk UMKM. Laporan keuangan sangat berguna untuk menilai kinerja usaha dan dapat membantu menghadapi permasalahan dalam menjalankan usaha khususnya UMKM, sehingga untuk mencapai kinerja usaha secara berhasil salah satu cara adalah dengan melakukan penyimpanan catatan bisnis dan pengelolaan keuangan (Hani & Fazlianda, 2021)

2. *Customer perspective*

Customer perspective atau perspektif pelanggan adalah salah satu indikator yang cukup untuk menentukan suatu usaha dalam meraih tujuan. Suatu usaha memiliki suatu produk atau jasa yang dapat memberikan keuntungan atau nilai lebih bagi konsumen atau pelanggan apabila manfaat yang diterimanya relatif lebih tinggi daripada pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan produk atau jasa tersebut. Untuk mencapai hal tersebut organisasi harus dapat menciptakan dan memberikan produk atau jasa yang bernilai jika ingin mencapai kinerja yang baik dalam jangka waktu yang cukup panjang. Suatu produk atau jasa dikatakan memiliki nilai bagi konsumennya jika manfaat yang diterima konsumen relatif lebih tinggi daripada pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk dan jasa itu. Produk atau jasa tersebut akan semakin mempunyai nilai apabila manfaatnya mendekati atau melebihi dari apa yang diharapkan konsumen (Koesomowidjojo, 2017:62).

Untuk mencapai perspektif pelanggan dapat dilakukan dengan cara berikut:

a. Perolehan pelanggan baru

Bisnis yang bergerak dibidang barang dan jasa tentunya menginginkan dapat menarik pelanggan baru. Dengan banyaknya pelanggan baru maka semakin membuka peluang bahwa nantinya pelanggan itu bisa jadi menjadi pelanggan tetap. Setiap usaha pasti mempunyai caranya masing-masing untuk mendapatkan pelanggan baru. Salah satu cara yang umum dilakukan untuk memperoleh pelanggan baru yaitu dengan memperluas promosi. Jaringan promosi yang luas akan menjangkau pelanggan yang lebih banyak. Dalam wawancara dengan Saryati, pedagang Rames dan Toko Sembako pada tanggal 7 Agustus 2022 pukul 11.37:

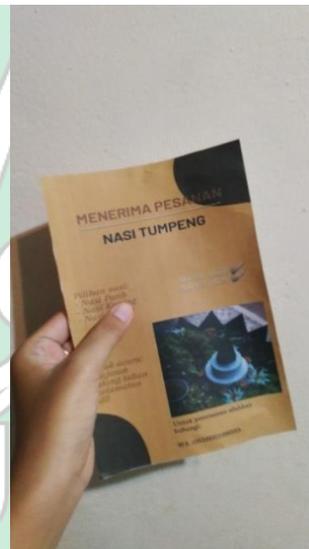
“saya promosi ke yang terdekat dulu. Saya promosikan ke tetangga dulu kebetulan lokasi warung saya ditengah komplek jadi banyak tetangga kanan kiri warung saya. Biasanya tetangga beli rames mulai dari jam 6 pagi. Biasanya beli untuk sarapan ada juga yang untuk bekal dibawa sekolah. Pembeli saya bukan hanya dari sekitar sini saja, saya juga menerima pesanan nasi box dan tumpeng untuk acara-acara. Setiap ada pesanan nasi box tumpeng saya selalu kasih brosur kecil tentang warung rames saya dan ada nomor whatsapp nya jadi kalau ada orang lain yang tertarik beli jadi bisa langsung menghubungi saya. Selain itu saya juga meminta bantuan pembeli yang sudah pernah beli masakan saya untuk mempromosikannya. Alhamdulillah dari situ juga banyak yang minat dan banyak pembeli baru yang memesan rames/nasi box saya.”

Gambar 13. Foto Usaha Saryati



Sumber: Dokumen pribadi

Gambar 14. Brosur Saryati



Sumber: Dokumen pribadi

Promosi ke orang baru memiliki tantangan tersendiri karena harus bisa menarik hati calon pembelinya. Para penjual harus bisa mempromosikan produknya dan memberikan informasi yang cukup untuk bisa menarik pembeli. Dengan disampaikannya informasi terkait produk yang dijual dapat meyakinkan orang baru untuk mencoba membeli produk yang dijual dan bisa jadi orang baru tersebut menjadi pelanggan tetap. Seperti pada pengalaman Sulastri, pedagang abon dan bumbu pecel yang mempromosikan produknya ke orang baru

dan sekarang menjadi pelanggannya. Hal ini disampaikan dalam wawancara pada pukul 13.06:

“strategi yang digunakan ya harus bisa menarik pembeli. Saya setiap minggu biasanya jualan di sunmor. Saya selalu tawari semua orang yang lewat. Terus karena ini produk buatan sendiri kita bisa tawarkan dengan bilang produk yang kita buat higienis dan sehat dan tanpa tambahan pengawet. Dengan teknik promosi yang seperti itu kita jadi memberikan informasi tentang produk kita dan dengan tujuan akan tertarik membeli produk kita. alhamdulillah di sunmor saya sudah punya beberapa pembeli yang sudah jadi langganan”

Promosi merupakan suatu hal yang penting dalam berbisnis. Menurut Herlina (2018) Promosi dibedakan menjadi 2, yaitu promosi tradisional dan promosi digital.

1) Promosi tradisional

Promosi tradisional yang dimaksud adalah promosi dari mulut ke mulut. Jenis promosi ini mudah untuk dilakukan dan informasi barang/jasa yang dijual bisa jelas tersampaikan. Seorang pelaku usaha dalam promosi ini bisa dimulai dengan lingkungan sekitarnya lalu menawarkan produk barang/jasa yang diinginkan. Promosi secara langsung ini diketahui telah dijalankan oleh nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Hal ini disampaikan oleh Solikhah, pemilik usaha perikanan dalam wawancara pada 8 Agustus 2022 pukul 12.37:

“promosi yang dilakukan itu secara langsung dari mulut ke mulut. Saya promosikan usaha ikan saya pertama dari orang terdekat dulu. Saya promosikan ke saudara, tetangga, kerabat, teman dan orang-orang yang saya kenal. Kemudian dari situ semakin lama banyak yang mengenal usaha saya dan kalau ada orang yang lagi cari ikan pasti menghubungi saya. Selain dengan promosi mulut ke mulut”.

2) Promosi digital dengan media sosial

Di era digital ini banyak aktifitas yang sudah bisa dijalankan dengan cara online. Banyak orang memanfaatkan media sosial untuk banyak aktifitas seperti belanja, menabung, sampai pemasaran produk. Pemasaran secara online banyak diminati pelaku usaha karena sangat mudah di jalankan dan tidak adanya biaya atau tenaga tambahan. Pemasaran secara online bisa dengan memanfaatkan media sosial. Media sosial seperti whats app, instagram, facebook dan lainnya banyak dipakai pelaku usaha untuk memasarkan produknya karena selain gratis, ada fitur fitur khusus untuk mempromosikan produk. Nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng menerapkan beberapa aplikasi media sosial untuk memasarkan produknya. Hal ini disampaikan oleh Kusmiyatin, pedagang rames dalam wawancara pada 7 Agustus 2022 pukul 11.40:

“promosi yang diterapkan itu promosi langsung ke teman teman, menggunakan media sosial whatsapp dan instagram juga. Rasa juga harus enak dan konsisten, disini juga lokasinya strategis dipinggir jalan jadi banyak orang lewat yang beli rames disini”

Gambar 15. Foto Usaha Kusmiyatin



Sumber: Dokumen pribadi

Gambar 16. Instagram Kusmiyatin



Sumber: Dokumen pribadi

b. Kemampuan untuk mempertahankan pelanggan lama

Penyusunan strategi dalam menjaring konsumen sangat penting diterapkan. Dalam penyusunan strategi harus direncanakan bagaimana usaha bisa dikenal oleh orang baru dan tak hanya konsumen baru saja tapi juga harus bisa mempertahankan pelanggan-pelanggan lamanya. Menurut Umi, pedagang mie ayam, penyajian dan rasa bisa mempertahankan pelanggan mie ayamnya, hal ini disampaikan dalam wawancara pada 8 Agustus 2022 pukul 12.48:

“menurut saya mempertahankan konsumen bisa dengan cara penyajian yang bersih, cepat, rasa yang enak bisa mempertahankan pembeli. Karena secara tidak langsung mi ayam kita bisa terkenang gitu pasti insyaallah pembeli akan tertarik untuk beli lagi”

Gambar 17. Foto Usaha Umi



Sumber: Dokumen pribadi

Dalam wawancara tersebut Umi mengatakan penyajian yang bersih bisa mempertahankan konsumen. Jika dilihat dari sudut pandang konsumen, penyajian yang bersih memang bisa membuat nyaman dan merasa aman apalagi jika yang dijual adalah produk makanan. Konsumen pasti akan lebih yakin makan di tempat yang bersih dan higienis daripada ditempat yang kurang memperhatikan kebersihan tempat dan makanannya.

c. Hubungan dengan pelanggan

Setiap organisasi, baik bidang bisnis maupun jasa diharapkan mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan, untuk itu dibutuhkan penampilan fisik dan pelayanan yang terbaik dalam menawarkan produk dan jasa. Hubungan baik dengan pelanggan bisa membuat pelanggan menjadi loyal. Hubungan baik antara penjual dan pembeli dapat mempererat tali silaturahmi dan menciptakan rasa kekeluargaan diantara keduanya.

Hubungan ini diterapkan oleh nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Hal ini disampaikan oleh Nani, pemilik toko kelontong dalam wawancara pukul 12.06:

“kita harus memberikan layanan yang terbaik kepada konsumen. Dalam melayani harus sopan dan selalu menjalin hubungan yang baik. kalau ke konsumenn yang sudah jadi langganan sudah seperti teman dekat jadi sifat loyal ke kita itu otomatis ada. Kalau lagi libur atau lagi jalan keliling misal tidak mendatangi warung yang sudah langganan pasti dicariin biasanya di telfon. Kalau konsumen yang sudah langganan biasanya beli dalam jumlah banyak. Kita ke semua konsumen juga menganggapnya kepenakan saja jadi konsumen juga nyaman sama kita. malah bisa meningkatkan pesannya juga jadi lebih tertarik untuk beli dalam jumlah banyak karena sudah sama sama kenal seperti saudara sendiri.”

Gambar 18. Foto Usaha Nani



Sumber: Dokumen Pribadi

Menjalin hubungan yang baik dengan pembeli merupakan salah satu cara yang baik untuk meningkatkan rasa kepercayaan antara penjual dan pembeli. Dengan adanya hubungan ini lah rasa percaya pembeli terhadap penjual semakin besar dan tertarik untuk menjadi pelanggan tetap. Dalam wawancara kepada Nani juga menambahkan ada cara yang dilakukan beliau untuk menjaga hubungan baik kepada para pelanggannya.

“Waktu bulan Ramadhan biasanya saya kasih THR setiap hari raya kepada warung/toko yang sudah langganan. Walaupun yang saya kasih tidak banyak tapi istilahnya seperti untuk mengikat pelanggan agar selalu langganan ke kita dan juga agar timbul rasa kekeluargaan nah itu yang bikin konsumen bisa setia ke kita. THR nya biasanya berbentuk sirup/roti kaleng/sembako atau bahan pangan lainnya”

3. *Internal bussines perspective*

proses bisnis internal merupakan satu rangkaian kegiatan yang berjalan pada suatu bisnis internal dan seringkali juga disebut sebagai rantai nilai (*value chain*) pada rantai nilai ini terdiri atas perencanaan, produksi, mulai dari produksi tersebut dikembangkan hingga sampai ke tangan konsumen. Pemilik usaha memiliki peran untuk memastikan bahwa usahanya dapat melakukan proses tersebut dengan baik sehingga apa yang diinginkan konsumen dapat tercapai (Koesomowidjojo, 2017: 70). Terdapat proses *internal bussines perspective*:

1) Inovasi

Pada tahapan ini, suatu usaha akan “menemukan” gambaran “nilai” baru yang diinginkan oleh konsumen. Memahami kebutuhan pelanggan menjadi kunci dalam menciptakan inovasi produk/jasa. Suatu usaha tentunya akan memilih mengutamakan untuk menyediakan, menjual produk atau jasa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen. Rencana untuk menciptakan produk yang diinginkan konsumen dimulai pada tahap ini untuk ditindak lanjuti pada tahapan selanjutnya. Inovasi produk sangat penting dilakukan. Selain untuk menjadikan ciri khas, juga bisa membuat pembeli tertarik dengan produk yang dijual.

Seperti yang dikatakan oleh Kirno, pemilik usaha boneka dalam wawancara pada tanggal 17 Agustus 2022 pukul 11.30:

”sangat perlu adanya inovasi karena adanya inovasi memperbesar kemungkinan orang tertarik dengan produk kita. Dulu saya hanya jual boneka biasa saja, hanya bentuk hewan dan itu pun ukurannya kecil kecil. Semakin lama saya coba berinovasi dengan cara menambah variasi produk saya. Saya coba buat boneka yang berbagai macam bentuk dan ukuran sampai ada yang ukuran jumbo juga, saya juga coba membuat bantal, guling, karpet, bantal leher, bantal mobil dan lainnya. Alhamdulillah dari inovasi yang saya lakukan banyak pembeli yang tertarik dengan produk saya. Toko-toko juga biasanya pesan macam-macam jenis bukan hanya boneka saja karena banyak pilihannya”.

Gambar 19. Foto Usaha Kirno



Sumber: Dokumen pribadi

Inovasi produk sangat mempengaruhi keputusan pembelian. Suatu usaha dihimbau untuk lebih inovatif dalam menghasilkan suatu produk agar dapat menarik minat pembeli untuk membeli produk yang dijual. Dengan adanya inovasi produk, dapat memberikan lebih banyak pilihan untuk para konsumen dan memberikan pilihan yang sesuai dengan selera mereka. Inovasi produk juga bertujuan supaya pembeli tidak merasa bosan dengan produk yang sudah ada (Ernawati, 2019).

2) Operasi

Pada tahap ini organisasi akan mewujudkan keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk/jasa dengan memulai proses produksi atau menyediakan jasa untuk kemudian meluncurkan produk/jasa tersebut ke pasaran. Setelah mendapatkan dan merencanakan inovasi pada usaha langkah selanjutnya adalah melakukan operasi. Setelah inovasi itu terwujud diharapkan bisa berdampak pada kepuasan konsumen. Seperti Kusmiyatin, pedagang rames yang mendapatkan ide inovasi menu masakan dari pembelinya kemudian beliau wujudkan dari keinginan pembelinya. Hal ini disampaikan dalam wawancara pada 7 Agustus 2022 pukul 11.40:

“Perlu adanya inovasi. Inovasinya ya menu yang bermacam macam setiap harinya, jenis nasinya juga ada nasi putih, nasi merah, nasi liwet. Masukan dari pembeli juga bisa jadi inovasi karena kadang ada pembeli yang menyarankan masakan A maka bisa saya jadikan sebagai ide untuk membuat menu itu. Ketika saya membuat menu yang sesuai dengan masukan pembeli, pembeli pasti senang. Dengan pembeli yang senang maka akan memberikan harapan pembeli itu bisa merasa puas dan balik lagi ke kita”

4. *Inovation and learning perspective*

Perspektif ini akan menunjukkan bagaimana suatu usaha dapat bertahan dan mampu berubah dan tumbuh sesuai dengan tuntutan eksternal. Potensi sumber daya manusia harus ditingkatkan kemampuannya melalui pendidikan dan latihan, kesejahteraannya melalui imbalan yang layak sehingga dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam perspektif ini, kemampuan karyawan dapat berpengaruh pada tumbuh kembangnya usaha. karyawan yang memiliki kualitas yang baik membawa dampak positif untuk organisasi (Riyana, 2017).

Untuk mampu berubah, tumbuh, dan berkembang dapat di analisis dengan cara:

a. Pelatihan karyawan

Pelatihan merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kemampuan, baik individu maupun kelompok agar dapat memberikan sumbangan kepada efektivitas dan efisiensi usaha, dimana melalui kemampuan, baik pengetahuan dan keterampilan karyawan yang memadai dan sesuai dengan bidang tugas akan dapat memberikan kontribusi kepada peningkatan efisiensi dan efektivitas suatu usaha dalam mencapai tujuan dan sasarannya. Karyawan yang diberikan pelatihan akan membuat karyawan terampil dan sesuai harapan suatu bisnis. Sumber daya manusia yang berkualitas akan dapat dihasilkan jika pengelolaan sumber daya manusia dilakukan dengan baik, sehingga bisa berdampak positif pada efektivitas kinerja di dalam perusahaan secara keseluruhan (Subroto, 2018). Dalam wawancara dengan Ade, pemilik toko grosir mengatakan semua karyawannya melewati masa training dahulu untuk melatih karyawan mempelajari tugas dalam bidang pekerjaannya. Hal ini disampaikan dalam wawancara pada pukul 19.55:

“semua karyawan di training dulu 3 bulan. Tujuannya agar memahami peraturan ditoko bagaimana, tugas dalam pekerjaannya itu apa saja, dan agar karyawan bisa lebih terampil dalam pekerjaannya”

Gambar 20. Foto Usaha Ade



Sumber: Dokumen pribadi

Pelatihan yang dilakukan akan bermanfaat bagi keberlangsungan usaha karena karyawan yang mendapatkan pelatihan akan mengetahui tugas-tugas yang harus dikerjakan dalam bidangnya. Dengan melalui tahap *training*, karyawan bisa mempelajari segala hal yang menjadi tanggung jawabnya dan mengetahui peraturan di perusahaan tempat bekerja.

b. Kompetensi karyawan

Kompetensi karyawan memiliki peran sangat penting untuk tetap menjaga agar suatu usaha berubah, tumbuh, dan berkembang. Faktor yang mempengaruhi kompetensi karyawan adalah faktor motivasi. Motivasi adalah sebuah proses yang mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang kita inginkan, atau dengan kata lain adanya dorongan dari luar terhadap seseorang sehingga mau melakukan sesuatu. Motivasi dapat bersumber dari dalam diri seseorang (karyawan) berupa kesadaran mengenai pentingnya manfaat pekerjaan yang dilaksanakannya, motivasi ini disebut motivasi intrinsik. Ada pula motivasi yang bersumber dari luar diri orang yang bersangkutan yang disebut motivasi ekstrinsik, dimana motivasi ekstrinsik adalah dorongan kerja yang

bersumber dari luar diri pekerja, yang berupa suatu kondisi yang mengharuskannya melakukan suatu pekerjaan secara maksimal dan mereka merasa bertanggung jawab atas suatu pekerjaan. Motivasi berhubungan dengan hal-hal yang terkandung dalam pekerjaan itu sendiri seperti penghargaan atas prestasi yang dicapai karyawan, tanggung jawab kerja, dan kesempatan karyawan dalam mengembangkan potensi diri (Subroto, 2018). Dalam wawancara yang dilakukan dengan Kirno, pemilik usaha boneka pada pukul 11.30 mengatakan:

“Disini saya terapkan sistem borongan jadi jika bisa memproduksi dalam jumlah yang banyak maka ada bonusnya lebih banyak. Disini saya memberikan fasilitas untuk karyawan seperti makan, THR, dan bonus yang tujuannya agar karyawan merasa puas dan senang bekerja disini. Melihat dari semua karyawan alhamdulillah bisa bekerja dengan baik dan setia bekerja disini hingga bertahun-tahun”.

Para pemilik usaha harus mengusahakan karyawannya merasa nyaman agar bisa bekerja dengan baik. Meningkatkan motivasi kerja merupakan salah satu cara agar karyawan merasa nyaman. Setiap usaha pasti mempunyai caranya sendiri untuk meningkatkan motivasi para karyawannya (Subroto, 2018). Seperti yang dilakukan Kirno, beliau memberikan fasilitas untuk karyawan dan juga memberikan bonus jika kinerjanya baik.

E.3. Peran pinjaman terhadap kinerja UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang menjadi penggerak roda perekonomian. UMKM mampu bertahan ditengah-tengah badai krisis ekonomi. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian dalam masa kritis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Di era globalisasi menuntut UMKM untuk menciptakan inovasi produk dan jasa, pengembangan kemampuan dari sumber daya manusia, pengembangan teknologi dan perluasan jangkauan pemasaran. Salah satu kendala UMKM yang paling umum adalah permodalan. Banyak UMKM terkendala modal yang minim sehingga sulit untuk mengembangkan usaha. Keberadaan lembaga keuangan memiliki peran yang sangat penting salah satunya membantu dalam hal permodalan agar dapat memajukan perekonomian (Rona, et al. 2022).

Peran Lembaga Keuangan sangat penting dalam membantu UMKM dalam memajukan perekonomian. Peran ini sangat penting dalam rangka meningkatkan daya saing perekonomian, mengurangi praktek rentenir, kemiskinan, dan krisis nasional (Romin, 2020). Lembaga keuangan mikro sesungguhnya sangat diperlukan untuk menjangkau dan mendukung para pengusaha mikro dan kecil yang belum dilayani perbankan yang ada saat ini. Lembaga keuangan mikro berfokus kepada alokasi pengusaha kecil atau masyarakat yang memiliki penghasilan rendah. Lembaga keuangan mikro dapat memberdayakan ekonomi rakyat membantu perekonomian masyarakat.

Lembaga keuangan mikro memiliki potensi yang cukup besar dalam memberikan peranannya pada pengembangan UMKM. Hal ini dapat dilihat dari faktor kepentingan atas keduanya, bagi UMKM permodalan merupakan masalah utama, sedangkan bagi lembaga keuangan mikro pinjaman merupakan produk yang tujuannya disalurkan kepada UMKM yang membutuhkan untuk mengatasi masalah modal. Konsep pinjaman modal yaitu untuk membantu individu dalam hal finansial yang digunakan untuk proses proses menjalankan usaha. Dari pinjaman ini diharapkan mampu memberikan dampak yang baik bagi usaha yang dijalankan (Solekha et al, 2021). PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng telah menjalankan perannya untuk membantu pengembangan UMKM dalam hal pinjaman modal usaha. nasabah PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng sebagian besar merasa terbantu dengan adanya pinjaman modal tersebut. pinjaman modal yang diberikan memberikan perubahan dalam usaha yang dijalankan nasabah. Perubahan yang dirasakan adalah perubahan ke arah yang positif. Seperti yang disampaikan oleh Solikhah, pemilik usaha perikanan dalam wawancara pada tanggal 8 Agustus 2022 pukul 12.37:

“Pinjaman modal sangat membantu saya dalam menyelesaikan masalah permodalan. Awal mula membangun usaha menggunakan modal pribadi, tapi mengembangkan usahanya agak sulit karena kurang modal. Setelah ikut pinjaman LKM makin lama bisa lebih mudah mengembangkan usaha, saya bisa menambah kolam dan jumlah ikan juga”

Pinjaman modal menjadi solusi untuk mengembangkan usaha. seperti yang disampaikan oleh Solikhah, beliau bisa mengembangkan usahanya dengan menambah kolam dan memperbanyak jenis dan bibit ikan. Menambah kolam dan jumlah ikan sangat dibutuhkan bagi beliau yang menjalani usaha perikanan. Menurut Solikhah, pinjaman modal juga membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal. Modal dari pinjaman digunakan untuk melengkapi kebutuhan usaha, untuk kegiatan produksi, mencari bahan baku, dan banyak lagi. Selain Solikhah, menurut Mungki, juga diketahui pinjaman modal berpengaruh terhadap usahanya,

hal ini disampaikan dalam wawancara dengan Mungki, pemilik usaha rumah makan padang, pada tanggal 28 Agustus 2022 pukul 14.25:

“Waktu masih modal pribadi saya hanya bisa menyajikan sedikit porsi masakan, setelah ada tambahan modal jadi bisa membuat porsi lebih banyak lagi jadi bisa melayani pembeli sampai malam. Setelah ada tambahan modal juga saya sering terima pesanan nasi box dalam jumlah yang banyak. Seperti dulu ada pesanan box dari bank Jateng, acara selamatan, arisan, dari puskesmas purbalingga juga pernah. Setelah dapat modal juga saya bisa membuat tempat makan jadi kalau mau makan disini bisa. Dulu itu hanya punya etalase makanan jadi kalau ada yang beli hanya dibungkus tidak bisa makan disini. Setelah ada tempat buat makan seperti ini banyak orang yang datang untuk makan siang disini”

Gambar 21. Foto Usaha Mungki



Sumber: Dokumen pribadi

Pinjaman modal dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha agar lebih besar lagi. Perluasan tempat dan adanya fasilitas yang memadai bisa menarik lebih banyak pembeli dan memberikan kenyamanan sehingga produksinya meningkat dan pendapatan juga bisa meningkat. Seperti yang dikatakan Mungki, beliau bisa membuat tempat makan sehingga lebih banyak orang yang datang untuk makan ditempat.

PT. LKM Kedungmas menjalankan perannya dalam hal penyedia pinjaman modal dengan sangat baik. Nasabah yang mengajukan pinjaman dapat memanfaatkan dana pinjaman dengan sangat baik. Modal yang didapat juga digunakan untuk modal usaha tidak hanya digunakan untuk kebutuhan pribadi saja. Masalah permodalan bisa diatasi dan bisa dengan lancar dalam mengembangkan usaha. PT. LKM Kedungmas menjadi

solusi untuk masalah permodalan khususnya untuk masyarakat atau UMKM yang ada di wilayah kecamatan kedungbanteng dan sekitarnya. Keunggulan lembaga keuangan mikro dibandingkan dibanding lembaga keuangan perbankan adalah tidak memiliki persyaratan tertentu. Bagi UMKM yang ingin mengajukan pinjaman modal bisa dengan mudah mendapatkannya. PT. LKM Kedungmas memberikan kemudahan dalam mengajukan Pinjaman Perorangan maupun Pinjaman Kelompok, jadi tidak perlu mengurus persyaratan yang menyulitkan. Dengan adanya kemudahan dalam mengajukan pinjaman membuat banyak nasabah yang memilih pinjaman dari PT. LKM Kedungmas. Dalam wawancara dengan Ida Rokhani, Direktur PT. LKM Kedungmas pada tanggal 17 Agustus 2022 pukul 09.26 menyebutkan :

“Masyarakat yang kebanyakan pelaku usaha mikro males ribet. Keunggulannya pinjaman LKM mudah untuk didapatkan dan tidak ribet. Apalagi untuk pinjaman kelompok lebih mudah didapatkan jadi banyak nasabah yang mengajukan pinjaman kelompok. Karena kalau pinjaman kelompok ada pengurusnya sendiri jadi tidak semua anggota mengatur pinjaman hanya pengurusnya saja”.

Peran Pinjaman tidak hanya melihat dari mengatasi masalah modal saja namun dilihat dari segi perkembangan usaha sebelum dan setelah adanya tambahan modal dari pinjaman. Pengadaan pinjaman diharapkan mampu mengembangkan kegiatan usaha, meningkatkan jumlah pendapatan serta meningkatkan kesejahteraan hidup yang lebih baik. Menekuni usaha yang dijalankan dengan sungguh-sungguh pasti akan mampu untuk mencukupi kebutuhan hingga mencapai taraf kehidupan yang baik (Damayanti, 2019). Pinjaman dari PT. LKM Kedungmas untuk modal usaha menjadikan usaha nasabah bisa berjalan dan berkembang dan bisa memenuhi kebutuhan primer sehari-hari. Selain memenuhi kebutuhan primer, mereka juga bisa memenuhi kebutuhan sekunder dan tersier sehingga kehidupannya menjadi lebih baik.

Dalam wawancara dengan Ida Rokhani, Direktur PT.LKM Kedungmas pada tanggal 17 Agustus 2022 pukul 09.26 mengatakan:

“Usaha yang dijalankan nasabah bisa berkembang semakin baik dan bisa mempertahankan usahanya. Kemudian dari lancar nya usaha bisa terlihat dari kemampuan nasabah untuk membangun rumah, menyekolahkan anaknya, mencukupi kebutuhannya dll dan itu dari hasil usaha nya. Ada beberapa nasabah juga mengajukan pinjaman untuk modal usaha dan memenuhi kebutuhan. Jadi mereka memakai dana pinjaman agar tidak tercampur dengan modal pokok untuk menjalankan usaha. kita melihatnya kalau usaha nya maju itu kalau mereka bisa memenuhi semua kebutuhannya seperti bisa menyekolahkan anaknya hingga kuliah, bisa tinggal dirumah yang lebih layak dll dan angsuran lancar juga menjadi penilaian bahwa usahanya kinerjanya tidak menurun”

Usaha yang berkembang akan berdampak baik terhadap memenuhi kebutuhan. Nasabah bisa membangun rumah hingga menyekolahkan anak-anaknya karena usaha nya yang berkembang dengan baik. selain pernyataan dari Ida Rokhani, Direktur PT. LKM Kedungmas, Saryati yang merupakan ketua Pinjaman Kelompok Mawar juga mengatakan anggota kelompoknya bisa mengembangkan usaha dengan baik sehingga bisa memenuhi kebutuhannya. Hal ini disampaikan dalam wawancara Saryati, pedagang rames dan sembako pada tanggal 7 Agustus 2022 pukul 11.29:

“Bagi anggota kelompok saya juga setelah mengajukan pinjaman usaha nya semakin terlihat dan sedikit sedikit terlihat hasil dari usahanya. Contohnya seperti bisa menyekolahkan anaknya, bisa renovasi rumah, bisa beli motor dll. Itu didapat dari semua hasil dari usaha yang dijalankan”

PT. LKM Kedungmas menjalankan perannya dengan baik dalam hal pinjaman untuk pengembangan usaha dan membawa manfaat untuk nasabahnya sehingga kehidupannya menjadi lebih baik. Usaha bisa berkembang dengan baik dengan adanya modal dari pinjaman, nasabah bisa mendapatkan pendapatan yang digunakan untuk kehidupan sehari-hari. Pinjaman berperan untuk meningkatkan kemampuan nasabah untuk memenuhi kebutuhannya sehingga meminimalisir kesulitan dalam memenuhi kebutuhan.

Keberadaan UMKM memiliki peran dalam perekonomian. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong laju perekonomian dan dapat meningkatkan sumber pendapatan daerah. UMKM seharusnya mendapat perhatian lebih agar segala yang diharapkan kepada UMKM bisa terwujud. Dalam pengembangan UMKM selain dari internal pelaku usaha juga perlu adanya dukungan-dukungan dari pihak eksternal. Pengembangan UMKM diperlukan modal yang cukup, waktu untuk berproses, dan pengetahuan dibidangnya. Kebutuhan modal bisa dilengkapi dengan modal pribadi dan modal dari lembaga keuangan. Waktu untuk berproses bisa dimanfaatkan sebaik mungkin dan adanya evaluasi mandiri agar bisa menilai usahanya serta menghindari hal-hal yang dapat merugikan usaha di kemudian hari. Pengetahuan akan usaha yang dijalankan juga tidak kalah pentingnya. Pengetahuan sangat diperlukan untuk menjalankan usaha dengan baik dan benar. Pengetahuan ini bisa didapatkan dari pelatihan usaha, pengalaman, dan juga termasuk dari pembinaan UMKM yang diselenggarakan oleh pemerintah atau lembaga keuangan mikro.

Pembinaan merupakan proses dalam berkembang yang melalui urutan-urutan seperti menumbuhkan dan memelihara pertumbuhan tersebut disertai dengan usaha memperbaiki, menyempurnakan, dan mengembangkannya. Dengan adanya pembinaan ini dapat meningkatkan kinerja UMKM dan mempersiapkan dalam menghadapi persaingan usaha. pembinaan merupakan suatu usaha untuk menumbuhkembangkan kualitas dari usaha mikro, kecil, hingga usaha menengah. Pembinaan bertujuan untuk menumbuhkan kemampuan daya saing dan meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengelola usaha (Floreta, et al, 2018). PT. LKM Kedungmas mengadakan pembinaan UMKM pada nasabah Pinjaman Perorangan dan Kelompok. Adanya pembinaan UMKM merupakan upaya PT. LKM Kedungmas untuk membantu nasabah UMKM mengembangkan usahanya. Adanya pembinaan UMKM juga diharapkan bisa terjalin hubungan baik antara nasabah dengan PT. LKM

Kedungmas. Pembinaan UMKM dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan kegiatan lain untuk menunjang keberhasilan usaha. dalam wawancara dengan Ida Rokhani, Direktur PT. LKM Kedungmas pada tanggal 17 Agustus 2022 pukul 09.26 mengatakan:

“ada, ada beberapa kegiatan dari LKM untuk pendampingan UMKM, contohnya seperti kegiatan pameran produk kemudian ada kegiatan manajemen seperti bimbingan administrasi pinjaman , untuk meningkatkan kapasitas kami juga ada pelatihan keterampilan. Dulu juga pernah ada pelatihan tentang analisis usaha kita mendatangkan narasumber yang berpengalaman di bidangnya. Lalu pernah juga ada pelatihan pengemasan makanan dan pembuatan sabun cuci juga pernah”

Gambar 22. Bimbingan Administrasi Pinjaman



Sumber: Dokumen PT. LKM Kedungmas

Pembinaan UMKM yang di laksanakan bermanfaat untuk UMKM. Pembinaan yang diberikan berkaitan dengan manajerial agar nasabah paham dengan alur pinjaman. Untuk meningkatkan kemampuan, PT. LKM Kedungmas mengadakan pelatihan untuk nasabah pinjaman. Pelatihan yang pernah diselenggarakan adalah pelatihan analisis usaha, pengemasan makanan, dan pembuatan sabun cuci. Pelatihan yang diberikan ini bertujuan untuk menambah pengetahuan dan meningkatkan *skill* dalam berbisnis. Pelatihan ini dapat membantu nasabah UMKM agar semakin terampil dan menambah kemampuan untuk menjalankan usahanya. Selain pendampingan UMKM yang dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan kegiatan untuk menunjang kemampuan menjalankan bisnis, ada upaya lain yang dilakukan PT. LKM Kedungmas untuk menjalin hubungan baik

dengan nasabah. Dalam wawancara dengan Oki, manajer marketing PT. LKM Kedungmas pada tanggal 31 Juli 2022 pukul 11.06 mengatakan:

“Kepada nasabah yang sudah menjadi nasabah sejak lama bahkan kepada nasabah baru pun kita beri layanan sebaik mungkin untuk nasabah, kita adakan acara pelatihan, lomba dalam rangka kemerdekaan, kunjungan, dan customer gathering dalam rangka menjaga hubungan yang baik antara nasabah dengan pihak PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Upaya ini dilakukan agar semakin kuatnya rasa kekeluargaan dan silaturahmi, serta terbentuknya rasa kepercayaan nasabah dengan LKM begitupun sebaliknya”.

Gambar 23. Lomba 17-an



Sumber: Dokumen PT. LKM Kedungmas

Gambar 24. Customer Gathering



Sumber: Dokumen PT. LKM Kedungmas

Hubungan yang baik sangat diperlukan agar adanya kepercayaan dan kedekatan antar kedua belah pihak. Hubungan yang baik menimbulkan rasa kekeluargaan yang membawa pengaruh positif dalam hubungan kerjasama antara pihak nasabah dengan pihak PT. LKM Kedungmas. Upaya PT. LKM Kedungmas dalam menjalin rasa kekeluargaan yaitu dengan cara pelayanan yang baik dan melakukan kegiatan yang sering dilakukan dengan nasabah. Kegiatan yang dilakukan tidak hanya seputar tentang pelatihan usaha saja melainkan ada juga kegiatan untuk bersenang-senang seperti lomba dalam rangka kemerdekaan, kunjungan, dan *customer gathering*. Menurut Oki, manajer marketing PT.LKM Kedungmas mengatakan kegiatan tersebut membuat keterikatan pihak nasabah dengan PT. LKM Kedungmas membawa ke suasana yang baik dengan kepercayaan dan kekeluargaan yang dibangun.

Modal yang didapatkan dari pinjaman modal dan adanya pembinaan dari PT.LKM Kedungmas diharapkan menimbulkan dampak positif terhadap kinerja usaha. Melihat dari kinerja non keuangan, dari *Financial Perspective* dalam wawancara yang dilakukan kepada beberapa nasabah rata-rata mengatakan belum melakukan pencatatan laporan keuangan secara lengkap, hanya secara berapa besar pengeluaran dan pemasukan yang didapat. Sebagian besar beranggapan setiap bulan harus bisa membayar angsuran. Peningkatan jumlah modal yang besar setelah mendapatkan pinjaman, tidak membuat nasabah UMKM melakukan pencatatan laporan keuangan dengan lebih baik. Nasabah UMKM hanya berusaha agar modal yang diputar bisa kembali dan bisa membayar angsuran dengan lancar.

Apabila suatu usaha ingin bertahan lama, maka pencatatan laporan keuangan merupakan elemen yang tidak boleh diabaikan. Pelaku usaha harus bisa memisahkan modal usaha dengan uang pribadi agar tidak tercampur. Namun, dalam pelaksanaannya, UMKM banyak yang belum melakukan pencatatan laporan keuangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan terhadap ilmu akuntansi dan adanya anggapan bahwa laporan

keuangan bukan hal yang penting bagi pengusaha UMKM. Pemahaman Para Pelaku Usaha UMKM terhadap penyusunan laporan keuangan masih sangat terbatas. Rata-rata UMKM hanya melakukan pencatatan sederhana sebatas pengeluaran dan pendapatan. Walaupun modal yang didapat semakin banyak karena adanya pinjaman modal namun pencatatan masih belum dilakukan (Susanti dan Khabibah, 2021).

Hal ini sejalan dengan penelitian Atiah, et al (2020) yang menyampaikan pengelolaan modal pinjaman syariah yang diterapkan oleh pengusaha emping melinjo di desa Dahu kecamatan Cikedal menggunakan beberapa analisis, yaitu analisis sumberdaya manusia, analisis keuangan, dan analisis produksi. Dalam analisis keuangan, pengusaha emping melinjo tidak melakukan pencatatan khusus melainkan hanya mengandalkan feeling dan perputaran arus yang tidak terorganisasi.

Pada *Customer perspective*, Pinjaman modal memiliki peran terhadap banyaknya jumlah pelanggan. Dalam wawancara yang dilakukan dengan nasabah UMKM, setelah mendapatkan pinjaman modal, jumlah pelanggan bertambah karena bisa memenuhi permintaan pelanggan dan memiliki kemampuan dalam mempertahankan pelanggan. Selain itu juga cara mempromosikan usahanya lebih baik dari pada sebelum mendapat pinjaman. Sebelum mendapat pinjaman nasabah UMKM hanya promosi dari mulut ke mulut dan promosi ke orang yang terdekat saja, setelah mendapat modal yang lebih banyak nasabah UMKM semakin termotivasi untuk memperluas jangkauan pemasarannya yang bertujuan untuk memperbanyak jumlah pelanggannya. Pinjaman modal memiliki peran terhadap meningkatkan jumlah pelanggan.

Hal ini sejalan dengan penelitian Asfino dan Prabowo (2019) yang menyampaikan BMT BUS Cabang Montong memiliki peran dalam permodalan yang diberikan kepada pelaku usaha. Pinjaman yang diberikan membantu pelaku usaha dalam hal finansial. Setelah mendapatkan pinjaman, perkembangan usaha pun meningkat, dilihat dari jumlah pendapatan, jumlah pelanggan, jumlah keuntungan, dan jumlah tenaga kerja.

Dalam *Internal bussines perspective*, Setelah dilakukan wawancara dengan nasabah UMKM, sebagian besar mengatakan inovasi produk itu penting dan telah melakukan inovasi pada produknya. Inovasi produk dapat menunjang nilai unik dalam produk. Setelah munculnya inovasi tak terlepas dari operasi yang sejalan dengan inovasi sehingga produk yang didapat bisa diciptakan dengan ide yang dikembangkan. Pinjaman modal berperan terhadap inovasi dan operasi produk, hal ini sesuai dengan Liani dan Prawihatmi (2017) menyampaikan bahwa analisis terhadap dampak bantuan atau pinjaman modal terhadap kinerja usaha UMKM dapat ditegaskan bahwa bantuan atau pinjaman modal bersifat menstimulus atau mendorong upaya-upaya yang dilakukan UMKM untuk meningkatkan kinerja usahanya seperti memperbaiki atau menambah peralatan, melakukan inovasi produk, menambah tenaga kerja, menambah persediaan dan melakukan berbagai upaya pemasaran.

Pada *Innovation and learning perspective*, setelah dilakukan wawancara dengan nasabah UMKM, pinjaman memiliki peran terhadap *innovation and learning perspective*. Nasabah yang sebelumnya tidak punya karyawan, setelah ada pinjaman jadi bisa memiliki karyawan. Selain itu juga nasabah UMKM bisa melakukan pelatihan kepada karyawan baru dan bisa memberikan bonus sebagai motivasi untuk karyawan dalam meningkatkan kompetensi karyawannya.

Tabel 11. Data Perbandingan Omzet Sebelum dan Sesudah Pinjaman

No.	Nama	Lama usaha	Pinjaman	Jangka waktu	Besar pinjaman	Omzet sebelum pinjaman	Omzet setelah pinjaman
1.	Kusmiyatin	12 tahun	Kelompok	18 bulan	Rp. 12.000.000	Rp. 10.000.000	Rp. 18.000.000
2.	Saryati	7 tahun	Kelompok	18 bulan	Rp. 10.000.000	Rp. 15.000.000	Rp. 25.000.000
3	Nani	5 tahun	Perorangan	12 bulan	Rp. 10.000.000	Rp. 7.000.000	Rp. 20.000.000
4	Solikhah	12 tahun	Kelompok	18 bulan	Rp. 15.000.000	Rp. 10.000.000	Rp. 30.000.000
5	Umi	3 tahun	Kelompok	18 bulan	Rp. 5.000.000	Rp. 10.000.000	Rp. 15.000.000
6	Sulastri	5 tahun	Kelompok	12 bulan	Rp. 5.000.000	Rp. 7.000.000	Rp. 15.000.000
7	Asri	5 tahun	Perorangan	24 bulan	Rp. 15.000.000	Rp. 25.000.000	Rp. 50.000.000
8	Mangil	10 tahun	Perorangan	24 bulan	Rp. 10.000.000	Rp. 25.000.000	Rp. 90.000.000
9	Kirno	25 tahun	Perorangan	3 bulan	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000	Rp. 350.000.000
10	Mungki	7 tahun	Perorangan	24 bulan	Rp. 15.000.000	Rp. 20.000.000	Rp. 60.000.000
11	Ade	9 tahun	Perorangan	36 bulan	Rp. 70.000.000	Rp. 75.000.000	Rp. 500.000.000

Sumber: Data PT. LKM Kedungmas dan Wawancara diolah

Setelah mendapatkan pinjaman, terlihat UMKM dapat meningkatkan omzetnya. Pinjaman memiliki dampak yang baik pada UMKM. Nasabah UMKM bisa mengelola dan mengembangkan usahanya lebih baik lagi dengan adanya pinjaman dari PT. LKM Kedungmas. PT. LKM Kedungmas merupakan lembaga keuangan yang terletak di kecamatan Kedungbanteng. Seperti yang diketahui, nasabah UMKM yang mengajukan pinjaman adalah masyarakat kecamatan Kedungbanteng dan sekitarnya. Kegiatan PT. LKM Kedungmas dalam hal pemberian pinjaman membantu UMKM di kecamatan Kedungbanteng dan sekitarnya dalam menjalankan usahanya. Hal ini diketahui oleh Yusuf selaku seksi ekonomi dan pembangunan kecamatan Kedungbanteng. Dalam wawancara pada tanggal 21 September 2022 pukul 08.22 mengatakan:

“Iya saya mengetahui PT. LKM Kedungmas. Kerabat saya juga ada yang menjadi nasabahnya. Disana kan lembaga keuangan menghimpun dana untuk menabung dan meminjam. Menurut saya dalam hal pinjaman LKM Kedungmas memberikan dampak yang baik ya karena melihat juga pada kerabat saya bisa merintis usaha yang tadinya tidak punya modal jadi bisa memulai usaha dengan pinjaman yang di LKM Kedungmas dan alhamdulillah usahanya bisa jalan. Saya juga mengetahui beberapa teman dan tetangga yang nasabah LKM juga bisa menjalankan usahanya sendiri”.

Dalam melihat peran PT. LKM Kedungmas yang membantu UMKM dalam mengatasi masalah modal mengandung unsur tolong menolong. Hal ini dapat dikaitkan dalam QS. Al-Maidah Ayat 2 seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng telah mengimplementasikan QS. Al-Maidah ayat 2 melalui pemberian pinjaman modal kepada nasabah yang memerlukan. PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng menerapkan prinsip tolong-menolong sehingga nasabah UMKM dapat membangun usahanya melalui jenis pinjaman ini. Menerapkan prinsip tolong-menolong sangat membantu pihak UMKM dari segi modal untuk membangun dan mengembangkan usaha. Melihat PT. LKM Kedungmas merupakan lembaga keuangan konvensional pasti berbeda dengan lembaga keuangan syariah. Perbedaannya adalah karena adanya jasa atau suku bunga dalam pinjaman.

Menurut pandangan ulama seperti Syaikh Ali Jum'ah, Muhammad Abduh, Muhammad Sayyid Thanthawi, Abdul Wahab Khalaf, dan Mahmud Syaltut, menegaskan bahwa bunga bank hukumnya boleh dan tidak termasuk riba. Pendapat ini sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan Majma' Al-Buhus Al-Islamiyah tanggal 23 Ramadhan 1423H (Ahyani, et al, 2020). Mereka berpegangan pada firman Allah subhanahu wata'ala Surat An-Nisa' Ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu”

Pada ayat diatas Allah SWT melarang memakan harta orang lain dengan cara yang batil seperti mencuri, menggasab, dan dengan cara riba. Sebaliknya, Allah menghalalkan hal itu jika dilakukan dengan perniagaan yang berjalan dengan saling ridha. Karenanya, keridhaan kedua belah pihak yang bertransaksi untuk menentukan besaran keuntungan di awal, sebagaimana yang terjadi di bank dan lembaga keuangan konvensional lainnya, dibenarkan dalam Islam. Di samping itu, mereka juga beralasan bahwa jika bunga itu haram maka tambahan atas pokok pinjaman itu juga haram, sekalipun tambahan itu tidak disyaratkan ketika akad. Akan tetapi, tambahan dimaksud hukumnya boleh, maka bunga juga boleh, karena tidak ada beda antara bunga dan tambahan atas pokok pinjaman tersebut. Di dalam fatwa Majma' al-Buhus al-Islamiyyah disebutkan:

إِنَّ اسْتِثْمَارَ الْأَمْوَالِ لَدَى الْبُنُوكِ الَّتِي تُحَدِّدُ الرِّبْحَ أَوْ الْعَائِدَ مُقَدَّمًا حَلَالٌ شَرْعًا وَلَا بَأْسَ بِهِ

“Sesungguhnya menginvestasikan harta di bank-bank yang menentukan keuntungan atau bunga di depan hukumnya halal menurut syariat, dan tidak apa apa. (Lihat: Ali Ahmad Mar'î, Buhus fi Fiqhil Mu'amalat, Kairo: Al-Azhar Press, halaman 134-158; Asmaul Ulama al-ladzina Ajazu Fawaidal Bunuk; Fatwa Majma' Buhuts al-Islam bi Ibahati Fawaidil Masharif)” (Ahyani,et al, 2020).

F. Keterbatasan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Ada beberapa keterbatasan yang dialami dalam proses penelitian. Adanya keterbatasan ini menjadi beberapa faktor yang harus diperhatikan bagi peneliti selanjutnya untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi. Keterbatasan tersebut antara lain:

- a. Penelitian ini dilakukan dengan proses wawancara sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam wawancara sehingga kecenderungan untuk bias masih tetap ada. Untuk mengurangi bias maka dilakukan proses triangulasi dengan cara cek data informan dari wawancara dan dari hasil penelitian sebelumnya.
- b. Keterbatasan waktu penelitian, tenaga, dan kemampuan peneliti.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Permasalahan modal dapat teratasi salah satunya dengan adanya pinjaman. PT. LKM Kedungmas merupakan salah satu solusi untuk UMKM yang ingin mendapatkan pinjaman untuk menjalankan usaha. Pinjaman memiliki peran terhadap beberapa kinerja UMKM. Kinerja UMKM ini dilihat dari aspek Kinerja non keuangan yaitu dalam *financial perspective*, *customer perspective*, *internal business perspective*, dan *innovation and learning perspective*. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dalam aspek *financial perspective* belum terlihat memiliki peran karena nasabah UMKM belum melakukan pencatatan laporan keuangan dari sebelum mendapat pinjaman dan setelah mendapat pinjaman. Namun demikian, dalam aspek *customer perspective*, pinjaman memiliki peran terhadap perolehan pelanggan baru, kemampuan mempertahankan pelanggan lama, dan hubungan antar pelanggan. Dalam aspek *internal business perspectives*, pinjaman juga memiliki peran terhadap inovasi dan operasi. Serta, dalam aspek *innovation and learning perspective* memiliki peran terhadap pelatihan karyawan dan kompetensi karyawan.

B. Saran

Secara garis besar, pinjaman yang diberikan PT. LKM Kedungmas melalui pinjaman kelompok dan perorangan sudah memberikan dampak yang baik untuk UMKM khususnya untuk meningkatkan kinerja UMKM. Pinjaman PT. LKM Kedungmas menjadi solusi yang baik untuk menyelesaikan masalah permodalan yang dihadapi UMKM. Namun, agar bisa dimaksimalkan lagi, ada beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan:

1. Bagi penelitin selanjutnya, akan lebih baik jika bisa dilakukan penelitian dengan melihat aspek kinerja keuangannya yaitu meneliti dari aset, ekuitas, pendapatan, profitabilitas secara keseluruhan untuk melengkapi penelitian ini
2. Bagi PT. LKM Kedungmas diharapkan bisa memberikan pelatihan kepada UMKM tentang tata cara melakukan pencatatan laporan keuangan. Laporan keuangan sangat penting untuk UMKM, apalagi untuk usaha mikro akan lebih mudah jika adanya laporan keuangan agar bisa mengetahui berapa laba yang didapatkan dan meminimalisir tercampurnya modal usaha dengan modal pribadi. Sehingga dengan adanya pelatihan pencatatan laporan keuangan dapat membantu UMKM meningkatkan kinerjanya dalam aspek *financial perspective*.
3. Bagi pemerintah diharapkan bisa lebih banyak membantu UMKM baik dari segi permodalan atau Pemberdayaan UMKM

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrahadi, Yoga Dwi., & Prasetyo, Ari. 2019. "Mengetahui Pengaruh Kinerja Isam Terhadap Motivasi Islam, Komitmen Islam, dan Pelatihan Islam pada karyawan PT. Asuransi takaful keluarga di jakarta", dalam *Jurnal Ekonomi Syariah dan terapan*, Vol. 6, No. 11
- Armiani & Suwarno, Basuki Noorlailie. 2017. "Teknologi Digital Memediasi Dampak Strategi Bisnis Terhadap Kinerja UKM di Nusa Tenggara Barat", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 5, No.3
- Asfino, Andy Ansol & Prabowo, Prayudi Setiawan. 2019. "Peran BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pinjaman Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi UMKM", dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 2, No.1.
- Atiah, et al. 2020. "Peran Pinjaman Syariah Terhadap Pengembangan UMKM: Studi Pada Pengusaha Emping Melinjo di Kabupaten Pandeglang", dalam *Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, Vol. 4, No.1
- Aryansi, Cici Quilin., & Juleng Julmianti. 2021. "Peran BUMDES Simpan Pinjam Untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Desa Wayabula Tinjauan Ekonomi Islam, dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 1, No.1
- Ayatullah., & Latief, Abdul. 2018. "Dampak Kredit Modal Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di Pasar Sentral Kota Gorontalo", dalam *jurnal ekonomi Islam*, Vol 14 , No. 2.
- Ayem, Sri & Wahidah, Umi. 2021. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan UMKM Di Kota Yogyakarta", dalam *Jurnal JEMMA (Journal of Economic, Management, and Accounting)*, Vol. 4, No 1.
- Ayunita, et al. 2021. "Pengaruh Promosi Media Sosial Dan Electronic Word Of Mouth (E-WOM) Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Online Shop Thy Thy) Di Kota Sorong, dalam *Jurnal BADAT*, Vol. 4 No.1.
- Badan Kebijakan Fiskal. 2021. "Analisis Regulasi Lembaga Keuangan Mikro Di Indonesia," <https://fiskal.kemenkeu.go.id/kajian/2021/12/30/2439-analisis-regulasi-lembaga-keuangan-mikro-di-Indonesia>. Diakses pada 2 Mei 2022 pukul 15.54.
- Badan Pusat Statistik Banyumas. 2021. "Kecamatan Kedungbanteng dala Angka 2021", <https://banyumaskab.bps.go.id/publication/download.html?nrbvfeve=YWE5ZGYzMWQyNzBhMTA3YWlxZWlWNTc5&xzmn=aHR0cHM6Ly9iYW55dW1hc2thYi5icHMuZ28uaWQvcHVibGljYXRpb24vMjAyMS8wOS8yNC9hYTlkZjMxZDI3MGExMDdhYjFjYjA1Nzkva2VjYW1hdGFuLWtlZHVuZy1iYW50ZW5nLWRhbGFtLWFuZ2thLTIwMjEuaHRtbA%3D%3D&t>

woadfnoarfeauf=MjAyMi0xMC0wOCxNToyNjo1Mw%3D%3D. Diakses pada 8 Oktober 2022 pukul 22.23

Badan Pusat Statistik Jawa Tengah. 2021. "Potensi dan Kinerja Usaha di Jawa Tengah", <https://jateng.bps.go.id/publication.html>. diakses pada 8 Oktober 2022 pukul 21.49

Bappenas. 2020. "Laporan Kajian Kesenjangan Deman Suply," <https://sikompak.bappenas.go.id/pustaka/view/600/id/Laporan%20Kajian%20Kesenjangan%20Sisi%20Permintaan%20dan%20Penawaran%20terhadap%20Pinjaman%20Usaha%20Mikro%20dan%20Kecil%20%28UMK%29.pdf>. Diakses pada 9 Juli 2022 Pukul 21.52

Big Alpha. 2020. "Mengenal Lembaga Keuangan Mikro Yang Eksis Di Segmen Khusus," <https://bigalpha.id/news/mengenal-lembaga-keuangan-mikro-yang-eksis-di-segmen-khusus>. Diakses pada 3 Mei 2022 pukul 12.43

Damayanti, Dila. 2019. "Peran Lembaga Keuangan Mikro Terhadap Eksistensi Usaha Mikro (Studi Pada Nasabah PD. BPR Bank Sleman)", dalam *Jurnal Manajemen*, Vol. 5 No. 2

Dewi, Agustin Susyatna. 2015. "Analisis Potensi Relatif Perekonomian Wilayah Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas", dalam *Jurnal Ekonomi Regional*, Vol. 10 No.1

Ernawati, Diah. 2019. "Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandals Bandung", dalam *Jurnal Wawasan Manajemen*, Vol. 7 No.1

Fatriani, Rini. 2018. "Bentuk-Bentuk Produk Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia", dalam *Jurnal Ensiklopedia*, Vol. 1, No.1.

Florita, et al. 2018. "Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang, dalam *Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, Vol. 1 No. 1

Giantari, et al. 2021. *Peran Digital Marketing Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Sektor Kuliner Bali)*. Bali: Media Sains Indonesia.

Handini, et al. 2019. *Manajemen UMKM dan Koperasi "Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai"*. Surabaya: Universitas Dr. Soetomo Surabaya

Hani, Syafrida dan Fazlianda, Elsi. 2021. "Analisis Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Pada Usaha Kecil dan Menengah", dalam *Jurnal Cered Indonesia*, Vol. 1 No.1

- Harahap, Ali A.U. 2021. "Peran PT. Permodalan Nasional Madani Dalam Pemberian Pinjaman Modal Usaha", dalam *Jurnal Serambi Konstruktivis*, Vol. 3, No.2.
- Harahap, Yenni Ramadhani. 2014. "Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Yang Dimiliki Pelaku UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM", dalam *Jurnal Riset Akintansi dan Bisnis*, Vol. 14 No. 1
- Haryoko, et al. 2020. *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik dan Prosedur Analisis)*. Makassar: Badan Penerbit UNM
- Hidayat, Agus. 2022. "Mode Praktik Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM di Masa Pandemi.", dalam *Jurnal Al-Tasyree*, Vol. 1 No. 21
- Kementerian Koperasi dan UKM. 2019. https://www.kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1617162002_SANDINGA_N_DATA_UMKM_2018-2019.pdf. Diakses pada 15 Oktober 2021 pukul 14.51
- Koesomowidjojo, Suci. 2017. *Balance Scorecard Model Pengukuran Kinerja Organisasi Dengan Empat Perspective*. Jakarta: Raih Asa Sukses
- Liani, Hoo Helena Ayu dan Prawihatmi, Chatarina Yekni. 2017. "Dampak Pinjaman dan Bantuan Modal Kerja Terhadap Kinerja Usaha Studi Kasus UMKM Binaan KADIN Jawa Tengah.", dalam *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 10, No. 3
- Mandala, Fandi. 2017. "Kewirausahaan Sosial dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat", dalam *Jurnal Dakwah dan Pengembangan Sosial Kemanusiaan*, Vol.8, No. 1.
- Manzilati, Alfi. 2017. *Metodelogi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi*. Malang: UB Press
- Moleong, Lexy J. 2000. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosakarya.
- Mulatsih, et al. 2019. "Analisis Kinerja dan Strategi Pengembangan UMKM Alas Kaki di Desa Pagelaran, dalam *Jurnal Benefita*, Vol.4, No.3.
- Mulyana, Sri. 2018. "Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Omzet UMKM di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru", dalam *Jurnal Daya Saing*, Vol. 4, No.1
- Marlina, Lina & Rahmat, Biki Zulfikri. 2018. "Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Bagi Pelaku UMKM Tasikmalaya", dalam *Jurnal Ecodemica*, Vol. 2, No. 1.

- Otoritas Jasa Keuangan. 2022. Statistik lembaga keuangan Mikro periode Desember 2021. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/statistik-lkm/Pages/Statistik-Lembaga-Kuangan-Mikro-Indonesia-Periode-Desember-2021.aspx>, diakses pada 21 September pukul 23.57
- Otoritas Jasa Keuangan. 2020. *Statistik Pembiayaan Mikro 2020*. diakses 6 Februari 2022 dari www.ojk.go.id,2020, diakses pukul 12.27
- Peraturan Pemerinta Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Diakses pada 8 Juli 2022 Pukul 11.40 dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/161837/pp-no-7-tahun-2021>
- PT. LKM Kedungmas. 2018. <http://lkmkedungmas.blogspot.com/2018/09/company-profile.html>. Diakses pada 1 Mei 2022 Pukul 09.21
- Polandos, et al. 2019. “Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur”, dalam *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 19 N0. 4
- Redaksi OCBC NISP. 2021. “Menenal Industri Keuangan Non Bank, Jenis, Dan Kelebihannya,” <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/12/30/industri-keuangan-non-bank>. Diakses 1 Mei pukul 10.01
- Reszajulianisha. 2017. “Apa Bedanya Lembaga Keuangan Mikro dengan Koperasi Simpan Pinjam?”, <https://reszajulianisha.wordpress.com/2017/01/20/apa-bedanya-lembaga-keuangan-mikro-dengan-koperasi-simpan-pinjam-06-mei-2015-0934-wib/>. Diakses pada 8 Oktober 2022 pukul 00.22
- Rijali, Ahmad.2018.”Analisis Data Kualitatif”, dalam *Jurnal Alhadhrahah*, Vol. 17,No. 33.
- Riyana, Diana. “Pengukuran Kinerja Perusahaan PT. Indofood Dengan Melakukan Balance Scorecard”, dalam *Jurnal Sekuritas*, Vol. 1 No.2
- Romin, Mohammmad. 2020. “Peran Koperasi Simpan Pinjam Pinjaman Syariah Terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Nahdhatul Ulama Cabang Pasean Pamekasan)”, dalam *Jurnal At-Tardhi*. Vol. XI, No. 2
- Rona, et al. 2022. “Peran Koperasi Melati dalam Mendorong Peningkatan Ekonomi Bagi Pelaku UMKM”, dalam *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 8, No.1

- Santi, Mei. 2019. "Peran Pinjaman Dana Berbasis Online Melalui Aplikasi Terhadap Perekonomian di Indonesia", dalam *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 6, No.2.
- Safutri, dkk. 2020. "Analisis Penerapan Pencatatan Laporan Keuangan Pada UMKM (Studi Warung Makan di Desa Buaran, Pekalongan Selatan)", dalam *Jurnal Akuntansi dan Audit Syariah*, Vol. 1 No. 1
- Sarwono, Jonathan. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Suluh Media
- Siswanti, Tutik. 2020. "analisis pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)", dalam *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurnya*, Vol. 5, No.2
- Simatupang, Apriani & Putra, Didi Hasan. 2019. "Program Pinjaman Lembaga Keuangan Mikro Berdampak Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah", dalam *Jurnal Administrasi Kantor*, Vol. 7, No.2.
- Solekha, et al. 2021. "Baitul Maal Wa Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah pemberdaya ekonomi umat (Konsep dan Teori)", dalam *Jurnal of Sharia Finance and Banking*, Vol. 1 No.1
- Subroto, Setyowati. 2018. "Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan", dalam *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 12 No. 1
- Sugesti, Delvia. 2019. "Mengulas Tolong Menolong Dalam Perspektif Islam", dalam *Jurnal PPKN dan Hukum*, Vol. 14, No. 2.
- Sujarweni, V Wiratna. 2019. *Metodelogi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Sujarweni, V Wiratna. 2021. *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustakabaru Press
- Sulistyowati, Yayuk. 2017. "Listing Registration of SME Financial Reporting (A Case Studi In Malang)", dalam *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 5 No. 2
- Suryandani, Wulan & Muniroh, Hetty. 2020. "Literasi Keuangan Dan Pengaruhnya Terhadap UMKM Batik Tulis Lasem", dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, Vol. 15, No. 1.
- Winarto, Wahid Wahyu Adi. 2020. "Pengaruh Knowledge Management Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Dengan Kompetensi Sebagai Variabel Moderasi", dalam *Jurnal Business Management Analysis (BMAJ)*, Vol. 3 No. 2.

Widiastuti, Rahayu & Rita, Maria Rio. 2017. “Apakah Kredit Usaha Rakyat (KUR) Berdampak Pada Kinerja Usaha? (Studi Pada UMKM Makanan Ringan Di Kota Salatiga)”, dalam *Jurnal Visi Manajemen*, Vol. 2 No.2.

Yunus, Yana Amelia. 2021. “Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah”, dalam *Jurnal Manajemen*, Vol. 4 No. 2





Lampiran 1: Hasil Wawancara

Identitas Narasumber

Nama : Oki Swastika

Jenis kelamin : Perempuan

Pekerjaan/jabatan : Manajer Marketing PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

1. Bagaimana proses mendapatkan nasabah pinjaman?

Jawab : pertama kita melakukan promosi, promosi yang dilakukan melalui brosur, dari mulut ke mulut, dan juga bantuan promosi dari nasabah. Bantuan promosi dari nasabah itu berupa kita memberikan layanan yang terbaik kepada nasabah otomatis nasabah juga puas dengan pelayanan kita. kemudian dari situ nasabah juga ikut mempromosikan ke tetangga, saudara, teman dan yang lainnya. untuk persyaratan menjadi nasabah pinjaman ada berkas yang harus disiapkan, diantaranya fotokopi KTP suami & istri, Kartu Keluarga, jaminan berupa BPKB dan sertifikat (untuk pinjaman perumahan), dan foto usaha.

2. Adakah kriteria UMKM tertentu yang bisa mendapatkan pinjaman?

Jawab: tidak ada kriteria khusus. Hampir semua UMKM kita fasilitasi pinjaman dari usaha mikro hingga usaha menengah.

3. Adakah pendampingan dan pembinaan untuk UMKM?

Jawab: iya ada. PT. LKM Kedungmas mengadakan pelatihan untuk umkm yang merupakan nasabah pinjaman. Pelatihan itu contohnya seperti pelatihan pengemasan makanan, pembuatan sabun cuci, dll. Kita mendatangkan narasumber yang ahli dibidangnya. Pelatihan ini diadakan setahun sekali.

4. Apakah menurut ibu pinjaman PT. LKM dapat meningkatkan kinerja UMKM?

Jawab: bisa, melihat dari dulu hingga sekarang pinjaman ini berguna untuk nasabah. Selama ini juga testimoni dari nasabah bagus, angsuran tidak begitu memberatkan karena angsurannya bulanan sehingga *cashflow* nya

mereka (nasabah) bisa diatur. Dan juga melihat dari segi omzet terus menaik dan kemampuan angsurannya lebih meningkat misal yang awalnya hanya 2 juta bisa terbayar lunas lalu mengajukan pinjaman lagi yang lebih besar nominalnya jadi dari situ kita bisa tau usahanya ini semakin berkembang. Dari sisi keuangan kita juga bisa tau apakah kinerja usahanya meningkat atau tidak karena sebelum mencairkan pinjaman harus ada verifikasi dahulu tanya omzetnya berapa, analisa keuangannya bagaimana, dll dari situ kita bisa tau nantinya apakah usahanya lebih berkembang atau tidak.

5. Apa tujuan dari produk pinjaman PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng?

Jawab: mensejahterakan nasabah, membantu perekonomian nasabah, dan membantu membesarkan usaha.

6. Apakah dari PT. LKM Kedungmas melakukan *survey* dan *controlling* pada usaha nasabahnya secara teratur?

Jawab: kalau *survey* kita pasti melakukan *survey* sebelum memberikan pinjaman. Kita *survey* ke tempat usaha nasabah untuk mengetahui usaha apa yang dijalani dan untuk menentukan layak atau tidaknya mendapat pinjaman. Kalau *controlling* secara teratur kita lebih ke *controlling* pinjaman, angsuran, dan administrasinya saja. jika ada angsuran yang macet kita lakukan pengecekan ke tempat usaha nasabah untuk mengetahui kenapa angsurannya bisa macet.

7. Selama ini adakah kendala dalam melakukan pinjaman? Bagaimana cara mengatasinya?

Jawab : ada, terkadang menemui nasabah yang akan mengajukan pinjaman tidak melengkapi persyaratan foto usaha karena tidak punya usaha jadi mengirimkan foto usahanya orang lain. Untuk mengatasi itu kita selalu *survey* terlebih dahulu untuk memastikan apakah betul pinjaman ini nantinya akan digunakan untuk modal usaha atau tidak.

8. Bagaimana strategi mempertahankan nasabah pinjaman?

Jawab : kepada nasabah yang sudah menjadi nasabah sejak lama bahkan kepada nasabah baru pun kita beri layanan sebaik mungkin untuk

nasabah, kita adakan acara pelatihan, lomba dalam rangka kemerdekaan, kunjungan, dan *customer gathering* dalam rangka menjaga hubungan yang baik antara nasabah dengan pihak PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng. Upaya ini dilakukan agar semakin kuatnya rasa kekeluargaan dan silaturahmi, serta terbentuknya rasa kepercayaan nasabah dengan LKM begitupun sebaliknya.

Nama : Ida Rokhani

Jenis kelamin : Perempuan

Pekerjaan/jabatan : Direktur PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng

1. Apakah dari PT. LKM Kedungmas ada pembinaan dan pendampingan umkm?

Jawab: ada, ada beberapa kegiatan dari LKM untuk pendampingan UMKM, contohnya seperti kegiatan pameran produk kemudian ada kegiatan manajemen seperti bimbingan administrasi pinjaman, untuk meningkatkan kapasitas kami juga ada pelatihan keterampilan. Dulu juga pernah ada pelatihan tentang analisis usaha kitamendatangkan narasumber yang berpengalaman di bidangnya. Lalu pernah juga ada pelatihan pengemasan makanan dan pembuatan sabun cuci juga pernah

2. Bagaimana proses mendapatkan nasabah pinjaman baru?

Jawab: awalnya dari staff marketing mencari calon nasabah kemudian jika orang tersebut belum menjadi nasabah LKM harus buka rekening tabungan dulu. Pembukaan rekening baru bisa dilakukan dirumah nasabah atau nasabah bisa datang langsung ke kantor. Setelah membuka rekening baru bisa mengajukan jadi nasabah pinjaman dengan melengkapi syarat syarat yang ditentukan.

3. Adakah kriteria umkm tertentu yang bisa mendapatkan pinjaman?

Jawab: tidak ada kriteria tertentu. Bagi setiap masyarakat yang mempunyai usaha dan membutuhkan dana untuk tabahan modal bisa mendapatkan pinjaman dari LKM

4. Apakah menurut ibu pinjaman PT. LKM Kedungmas dapat meningkatkan kinerja umkm?

Jawab: menurut saya iya. Karena masyarakat yang kebanyakan pelaku usaha mikro males ribet. Keunggulannya pinjaman LKM mudah untuk didapatkan dan tidak ribet. Apalagi untuk pinjaman kelompok lebih mudah didapatkan jadi banyak nasabah yang mengajukan pinjaman kelompok. Karena kalau pinjaman kelompok ada pengurusnya sendiri jadi tidak semua anggota mengatur pinjaman hanya pengurusnya saja . kalau dari kinerja terlihat usaha yang dijalankan nasabah bisa berkembang semakin baik dan bisa mempertahankan usahanya. Kemudian dari lancar nya usaha bisa terlihat dari kemampuan nasabah untuk membangun rumah, menyekolahkan anaknya, mencukupi kebutuhannya dll dan itu dari hasil usaha nya. Ada beberapa nasabah juga mengajukan pinjaman untuk modal usaha dan memenuhi kebutuhan. Jadi mereka memakai dana pinjaman agar tidak tercampur dengan modal pokok untuk menjalankan usaha. kita melihatnya kalau usaha nya maju itu kalau mereka bisa memenuhi semua kebutuhannya seperti bisa menyekolahkan anaknya hingga kuliah, bisa tinggal dirumah yang lebih layak dll dan angsuran lancar juga menjadi penilaian bahwa usahanya kinerjanya tidak menurun

5. Apa Tujuan dari produk pinjaman PT. LKM Kedungmas?

Jawab: tujuan adanya produk pinjaman ya memfasilitasi masyarakat yang butuh pinjaman untuk modal usaha serta untuk menggerakkan perekonomian masyarakat marginal

6. apakah dari PT. LKM Kedungmas melakukan survey/controlling pada usaha nasabahnya secara teratur?

Jawab: iya. Survey dilakukan di awal pada saat mengajukan pinjaman. Untuk pinjaman kelompok wajib ada survey usaha terlebih dahulu kalau pinjaman kelompok dilakukan survey kalau mengajukan pinjaman diatas 10 juta. Contolling dilakukan jika angsuran macet. Jika usaha terlihat sudah mulai goyah misalnya dari segi angsurannya yang macet maka akan kita lakukan controlling usaha nasabah tersebut. controlling usaha ini

dijadikan keputusan apakah akan di restruktur atau reschedule atau mau bagaimana karena dalam kita menangani pinjaman-pinjaman bermasalah terutama dari usaha usaha yang bangkrut kita pasti lakukan controlling agar bisa tau keadaan yang sebenarnya.

7. Selama ini adakah kendala dalam menyalurkan pinjaman? Bagaimana cara mengatasinya?

Jawab: selama ini tidak ada kendala yang berarti ya, Paling ada kendala kecil seperti mengatasi angsuran yang macet namun itu sebagian kecilnya saja, sebagian besar tidak ada kendala maka dari itu kita kemudian melebarkan pangsa pasar keluar wilayah kedungbanteng karena melihat kebutuhan masyarakat banyak jadi walaupun ada produk perbankan atau lembaga lainnya yang lebih murah tapi masyarakat khususnya pelaku usaha mikro males ribet jadi lebih memilih LKM yang memberikan kemudahan untuk mendapatkan pinjaman. Paling ada kendala kecil seperti mengatasi angsuran yang macet

8. Bagaimana strategi mempertahankan nasabah pinjaman khususnya untuk umkm?

Jawab: kita ada paguyuban yang aktif dalam kegiatan yang tujuannya dengan interaksi yang sering akan mempererat hubungan antara nasabah dengan LKM. Ibaratnya jika kedekatan personal terbangun, akhirnya mereka merasa lebih dekat dan nyaman dengan kita. kita juga sering mengadakan piknik bareng, outbond dan lomba 17an .

9. Menurut ibu bagaimana kondisi usaha nasabah sebelum mendapatkan pinjaman?

Jawab: sebelum mendapatkan pinjaman rata rata nasabah itu menjalankan usaha dengan modal pribadi. Sebelum mendapatkan pinjaman omzet nya masih kecil. Kebanyakan UMKM juga belum bisa melengkapi bahan baku untuk usahanya

Nama : Kusmiyatin

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Warung Rames

1. Apakah pinjaman kelompok membantu untuk menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab : ya, sangat membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman mudah untuk dipenuhi?

Jawab : mudah, tidak ada persyaratan yang macam macam

3. Apakah ibu memahami adanya bunga/jasadari pinjaman dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: ya tentu, karena sebelum mengajukan pinjaman diberi tahu terlebih dahulu besarnya bunga yang ada dan saya setuju dengan besaran bunga tersebut

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: saya rasa tidak, angsuran selama ini juga lancar

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: insyaallah bisa menerima

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: sebelumnya saya modal pribadi kemudian untuk mengella usaha mengajukan pinjaman modal ke LKM

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: ada, karena setelah mendapat pinjaman, modal semakin banyak jadi bisa membuat menu yang lebih banyak

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: pencatatan keuangan hanya mencatat modal yang dikeluarkan dan bahan yang habis digunakan untuk membuat masakan saja

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi?
(*financial perspective*)

Jawab : belum

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum, hanya secara sederhana saja. pencatatan juga tidak sering dilakukan, mungkin hanya ketika mendapat orderan nasi box dalam jumlah banyak saja baru dilakukan pencatatan modal yang dipakai, berapa biaya produksi yang dikeluarkan, jumlah orderan, dan analisis keuntungan saja

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak, karena saya dari awal usaha belum melakukan pencatatan keuangan secara rutin dan jelas.

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: promosi yang diterapkan itu promosi langsung ke teman teman, menggunakan media sosial whatsapp dan instagram juga. Rasa juga harus enak dan konsisten, disini juga lokasinya strategis dipinggir jalan jadi banyak orang lewat yang beli rames disini

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: menggunakan media sosial. Saya juga membuat nasi tumpeng dan itu dipromosikan ke sekolah sekolah karena kan biasanya ada acara tumpengan sekolah, harga yang terjangkau

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: mempertahankan rasa dan membangun komunikasi yang baik dengan pembeli. harus selalu ramah juga, Setiap ada yang beli disini saya ajak ngobrol dengan begitu kan diharapkan pembeli jadi senang dan bisa beli lagi disini besoknya

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: menurut saya cukup berpengaruh karena bisa membuat masakan yg banyak bisa juga ambil pesanan nasi box dalam jumlah besar jadi lebih banyak pelanggan apalagi untuk yang pesanan nasi box

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: promosi harus lebih giat lagi agar jumlah pembeli semakin bertambah. Semakin banyak pembeli kan semakin banyak juga pendapatannya

17. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: kalau ada pesanan banyak biasanya saya minta tolong untuk dibantu jadi lebih seperti kerja sama. Caranya ya seperti diberitahu dulu untuk tanggal sekian ada pesanan berapa banyak, terus saya beritahu tugas apa saja yang harus dilakukan agar pekerjaannya bisa fokus dan cepat selesai.

18. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: ada, tapi mungkin lebih ke rasa masakan ya, misalnya ada pembeli yang bilang masakannya terlalu asin maka saya besok harus lebih memperhatikan rasa lagi agar tidak keasinan

19. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: ya banyak, namanya usaha kan naik turun tapi bagaimana caranya kita harus bertahan. Kadang juga sepi pembeli nah itu harus lebih meningkatkan promosi lagi. Biasanya saya buat status di whatsapp menu hari ini apa saja jadi orang bisa tau dan juka tertarik pasti akan membeli

20. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap perkembangan usaha bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: ya berpengaruh

21. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu adanya inovasi. Inovasinya ya menu yang bermacam macam setiap harinya, jenis nasinya juga ada nasi putih, nasi merah, nasi liwet. Masukan dari pembeli juga bisa jadi inovasi karena kadang ada pembeli yang menyarankan masakan A maka bisa saya jadikan sebagai ide untuk membuat menu itu. Ketika saya membuat menu yang sesuai dengan masukan pembeli, pembeli pasti senang. Dengan pembeli yang senang maka akan memberikan harapan pembeli itu bisa merasa puas dan balik lagi ke kita”

22. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: ya saya menggunakan media sosial

23. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: dulu saya pernah bekerja di usaha catering jadi saya juga sambil belajar memasak

24. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: berpengaruh. Sedikit sedikit ada kemajuan. Saya bisa punya orang untuk bantu saya

Nama : Saryati

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Warung Rames dan Warung Sembako

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: menurut saya sangat membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya sangat mudah, karena Cuma KK dan KTP tanpa ajaminan apapun

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: saya sudah memahami dan setuju dengan adanya bunga tersebut

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: itu kan tergantung kesepakatan kelompok. Misal kelompok maunya 18 bulan dari LKM tinggal menyetujui kemauan dari kelompok. Kalau kelompok saya ambilnya 18 bulan jadi ada 18 kali angsuran. Sebelumnya semua anggota sudah setuju ambil 18 bulan jadi menurut saya tidak memberatkan. Selama ini juga kelompok saya semua lancar tidak ada yang macet.

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab : siap menerima resiko karena yang namanya resiko ya harus dihadapi juga tapi insyaallah selama ini tidak ada masalah

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: awalnya modal pribadi. Awal mula saya ikut LKM karena kakak saya. Kakak saya juga nasabah LKM ambil pinjaman untuk usaha lalu saya diajak kakak saya untuk jadi nasabah pinjaman untuk menambah modal untuk usaha

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: insyaallah ada. Bagi anggota kelompok saya juga setelah mengajukan pinjaman usaha nya semakin terlihat dan sedikit sedikit terlihat hasil dari usahanya. Contohnya seperti bisa menyekolahkan anaknya, bisa renovasi rumah, bisa beli motor dll. Itu didapat dari semua hasil dari usaha yang dijalankan

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: pencatatan hanya menggunakan buku saja

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi? (*financial perspective*)

Jawab: secara lengkap menggunakan standar akuntansi belum, hanya secara sederhana

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: insyaallah sudah, usaha rames dan sembako ada catatannya masing masing

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: saya rasa tidak karena dari dulu pencatatannya sama terus

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: saya promosi ke yang terdekat dulu. Saya promosikan ke tetangga dulu kebetulan lokasi warung saya ditengah komplek jadi banyak tetangga kanan kiri warung saya. Biasanya tetangga beli rames mulai dari jam 6 pagi. Biasanya beli untuk sarapan ada juga yang untuk bekal dibawa sekolah. Pembeli saya bukan hanya dari sekitar sini saja, saya juga menerima pesanan nasi box dan tumpeng untuk acara-acara. Setiap ada pesanan nasi box tumpeng saya selalu kasih brosur kecil tentang warung rames saya dan ada nomor whatsapp nya jadi kalau ada orang lain yang tertarik beli jadi bisa langsung menghubungi saya. Selain itu saya juga meminta bantuan pembeli yang sudah pernah beli masakan saya untuk

mempromosikannya. Alhamdulillah dari situ juga banyak yang minat dan banyak pembeli baru yang memesan rames/nasi box saya

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: mendapatkan konsumen dengan promosi yang luas tidak hanya ke lingkungan sekitar saja, kalau untuk mempertahankan mungkin kita kasih layanan yang terbaik ya.

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab; untuk mendapatkan konsumen yang loyal yang pasti harus diberi layanan yang terbaik. Soalnya kalau diberi layanan yang baik pasti pembeli akan loyal ke kita. selain itu karena saya jualnya produk makanan dan bahan makanan jadi harus mempertahankan rasa, dari bahan makanan harus memperhatikan kualitas produknya dan tanggal kadaluarsanya, dengan begitu pasti pembeli akan balik lagi

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pembeli? (*customer perspective*)

Jawab: insyaallah iya karena dari awal usaha ini sampai sekarang pembelinya semakin banyak dan bahkan pesanan dari luar daerah sini juga semakin banyak

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: promosi yang paling penting, terus juga meningkatkan jumlah barang yang dijual. Semakin banyak jenis yang dijual semakin besar juga pendapatan yang didapat

17. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: usaha ini saya jalankan dengan keluarga. Saya, suami, dan 3 anak saya sama sama membantu menjalankan usaha ini. Biasanya kami ada tugas masing masing. Saya masak, suami bungkus pesanan rames dan

melayani pembeli yang mau membeli sembako, anak pertama saya membuat gorengan dan bungkus pesanan juga, anak kedua yang bertugas antar pesanan kalau ada pesanan jauh, anak ketiga menyiapkan box kalau ada pesanan nasi box. Kita menjalankan usaha bersama jadi tujuan yang diharapkan pun sama. Biasanya setiap hari kami saling membantu

18. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: mungkin kalau ada komplain dari pembeli baru kita evaluasi, misal kenapa ya orang yang beli bilang kurang enak? Nah baru kita lihat lagi dan perkirakan kurangnya dimana agar nanti kedepannya tidak ada seperti itu lagi

19. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendala biasanya kalau pagi pesanan sedang rame sekali karena orang cari untuk sarapan jadi saya kadang keteteran untuk masak. Biasanya kalau seperti itu saya minta bantuan anak saya yang kedua untuk bantu masak

20. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap perkembangan usaha bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: menurut saya berpengaruh

21. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, inovasi produk mungkin bisa termasuk macam macam sembako yang saya jual ya mba

22. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya, tapi hanya menggunakan whatsapp

23. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: tidak ada pelatihan, saya hanya senang masak saja terus dulu kepikiran kenapa tidak jualan rames saja jadi saya coba untuk jualan rames

24. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh karena semakin lama bisa membeli sembako yang beraneka macam dan bisa membuat menu masakan yang banyak.

Nama : Nani

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Toko Kelontong

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: iya menyelesaikan, tapi juga bagaimana caranya kita memutar modalnya agar bisa mengelola

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya mudah

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: menurut saya tidak

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: iya harus menerima

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dengan dana pribadi kemudian 5 tahun lalu ambil pinjaman di LKM

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: untuk selama ini masih sedikit sedikit, belum terlalu terlihat perbedaannya. Tapi tergolong ada perbedaannya

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: catatan biasa saja, catatannya itu dalam bentuk stok barang yang ada, pembelian dan penjualan barang

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi? (*financial perspective*)

Jawab: belum

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: iya tapi sederhana saja hanya untuk diketahui pribadi saja, jadi agar saya tau pengeluaran hari ini berapa, pendapatn hari ini dapat berapa seperti itu

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: mungkin tidak, saya hanya ada catatan untuk pribadi saja dan itu juga belum lengkap. Kadang juga saya lupa mencatat

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: kalau konsumen baru agak susah karena harus promosi ke toko atau warung baru. Kalau konsumen yang sudah lama sudah menjadi langganan malah lebih mudah mempertahankan konsumen ya istilahnya.

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: waktu bulan Ramadhan biasanya saya kasih THR setiap hari raya kepada warung/toko yang sudah langganan. Walaupun yang saya kasih tidak banyak tapi istilahnya seperti untuk mengikat pelanggan agar selalu langganan ke kita dan juga agar timbul rasa kekeluargaan nah itu yang

bikin konsumen bisa setia ke kita. THR nya biasanya berbentuk sirup/roti kaleng/sembako atau bahan pangan lainnya

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: kita harus memberikan layanan yang terbaik kepada konsumen. Dalam melayani harus sopan dan selalu menjalin hubungan yang baik. kalau ke konsumenn yang sudah jadi langganan sudah seperti teman dekat jadi sifat loyal ke kita itu otomatis ada. Kalau lagi libur atau lagi jalan keliling misal tidak mendatangi warung yang sudah langganan pasti dicariin biasanya di telfon. Kalau konsumen yang sudah langganan biasanya beli dalam jumlah banyak. Kita ke semua konsumen juga menganggapnya kepenakan saja jadi konsumen juga nyaman sama kita. malah bisa meningkatkan pesannya juga jadi lebih tertarik untuk beli dalam jumlah banyak karena sudah sama sama kenal seperti saudara sendiri.

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: sangat berpengaruh, kalau belum ada pinjaman mau stok barang kan jadi susah, setelah dipinjami dari LKM barang bisa lebih lengkap dan bisa ambil stok yang lebih banyak. Semakin lengkap barang kan pembeli juga semakin banyak pembeli

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: harus rajin, giat dan bekerja keras. Semakin kita berusaha pasti berdampak pada kinerja usaha

17. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: karyawan harus memahami usaha yang kita jalankan itu apa. Kita juga harus menganggap dia seperti keluarga jadi untuk mengarahkan tujuan yang diinginkan pasti lebih mudah

18. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: pemasukan jangan sampai lebih sedikit daripada pengeluaran. Seringnya kan kebutuhan lebih banyak jadi harus berusaha jangan sampai pengeluaran lebih besar samapai memakai modal usaha. nah itu yang saya harus usahakan jangan sampai modal usaha dipakai untuk memenuhi kebutuhan. Karena kalau sudah kepakai mau menjalankan usaha jadi susah

19. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendala nya di cuaca. Kalau lagi hujan biasanya tidak keliling ke warung warung. Solusinya kalau tidak keliling biasanya menawarkan barang lewat telpon jadi pesanan nya bisa diantar keesokan harinya

20. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap perkembangan usaha bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya, saya bisa beli barang lebih banyak jadi stok nya banyak dan bermacam macam jenis. Pelan pelan penjualan semakin meningkat dan selalu bisa memenuhi pesanan konsumen

21. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: sangat perlu. Kalau saya dari segi jenis produk yang dijual. Semakin banyak produk semakin bisa memenuhi keinginan konsumennya. Biasaya waktu keliling, konsumen sedang butuh apa kebetulan kita juga punya barangnya jadi kan menguntungkan sekali buat kita. semakin banyak macam produk semakin banyak penghasilan karena bisa memenuhi permintaan

22. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya menggunakan whatsapp, selain melalui online juga pemasaran yang utama itu mendatangi langsung ke warung/toko

23. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, saya bisa punya 1 orang untuk kerja sama saya

Nama : Solikhah

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Perikanan Ikan Gurame

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: membantu sekali

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya mudah

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: Tidak, malah meringankan menurut saya

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: ya sudah risikonya harus mampu

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dari modal pribadi

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: awal mula membangun usaha menggunakan modal pribadi, tapi mengembangkan usahanya agak sulit karena kurang modal. Setelah ikut pinjaman LKM makin lama bisa lebih mudah mengembangkan usaha, saya bisa menambah kolam dan jumlah ikan juga

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: belum ada pencatatan

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi? (*financial perspective*)

Jawab: belum

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum. Selama ini saya tidak ada pencatatan dalam bentuk apapun hanya fokus untuk putar modal saja bagaimana caranya modal yang keluar bisa kembali lagi

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak, karena selama ini tidak pernah ada catatan keuangan

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: harus menyediakan yang konsumen butuhkan. Kalau di tempat saya kebanyakan pembeli nya mencari bibit gurame jadi saya selalu usahakan selalu ada bibit

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: untuk mendapatkan konsumen baru biasanya minta bantuan saudara. Biasanya juga dibantu lilik saya dalam promosi dan alhamdulillah banyak yang tau dari situ. Kalau untuk mempertahankan ya dengan menunjukkan sikap yang baik

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: harus selalu ramah ke pembeli jadi pembeli juga merasa senang

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan (*customer perspective*)

Jawab: iya, orang yang tau jadi lebih banyak, yang beli juga lebih banyak karena semakin banyak orang yang tahu

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: dari awal untuk meningkatkan kinerja usaha ya harus telaten. Saya menjual gurame itu mulai dari telur sampai ikan yang besar juga ada. Kalau gurame udah bertelur setelah itu di ludeng baru dijual. Harus selalu memperhatikan kualitas telur ikan dan ikan yang sudah besar juga, harus menjaga ikan agar tetap sehat tidak terkena penyakit.

17. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: paling ketika ada ikan yang mati itu harus dicari tau kenapa bisa mati. Mungkin karena kelalaian pribadi jadi harus diperbaiki kedepannya agar tidak terulang lagi

18. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kadang pembeli itu banyak kadang sedikit. Ya tidak menentu lah mna namanya juga usaha tapi harus tetap ikhtiar jangan sampai usahanya *mandeg* jadi ya di syukuri saja dan jangan berhenti promosi ke orang orang

19. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya, dilihat dari usaha saya semakin meningkat, modal lebih banyak jadi saya bisa menambah kolam dan sekarang ada ikan lain tidak hanya gurame saja. saya ada ikan mujair dan ikan nila juga dan alhamdulillah peminatnya juga lumayan banyak

20. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, saya menambah jenis ikan di usaha saya agar lebih berinovasi tidak hanya gurame saja. walaupun masih 3 jenis tapi lebih menguntungkan daripada waktu masih 1 jenis saja yaitu ikan gurame

21. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: promosi yang dilakukan itu secara langsung dari mulut ke mulut. Saya promosikan usaha ikan saya pertama dari orang terdekat dulu. Saya promosikan ke saudara, tetangga, kerabat, teman dan orang-orang yang saya kenal. Kemudian dari situ semakin lama banyak yang mengenal usaha saya dan kalau ada orang yang lagi cari ikan pasti menghubungi saya. Selain dengan promosi mulut ke mulut. Selain dengan promosi mulut ke mulut, saya juga promosi whatsapp

22. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, saya bisa menambah kolam dan jenis ikan jadi lebih bervariasi. Saya juga punya orang untuk bantu merawat kolam

Nama : Umi

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Mie Ayam

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: alhamdulillah membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: ya persyaratan mengajukan pinjaman mudah sekali dan tidak tidak ribet. Hanya mengisi formulir, fotokopi KK, fotokopi KTP saya dan suami sudah itu saja

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya setuju aja karena kan sudah membantu kita, bunga juga tidak terlalu besar

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak memberatkan

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: ya resiko harus ditanggung tapi insyaallah lancar terus

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dari pribadi

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: ya ada. Sebelum ada pinjaman dari lkm sulit untuk berkembang setelah mendapatkan pinjmaan mau mengembangkan usaha kan jadi mudah, saya bisa menyediakan mi ayam lebih banyak lagi dan pembeli lebih banyak dibandingkan pas masih dengan modal pribadi

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: belum ada pencatatn

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi? (*financial perspective*)

Jawab: belum

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: paling baru mencatat berapa porsi per hari seperti itu aja si, agar tau saja setiap harinya dapat berapa

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: belum ada

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: promosikan usaha yang kita jalankan. Kalau lagi ada acara kumpulan atau apa sekalian promosikan kita jualan mi ayam gitu jadi kan orang bisa tau

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: menurut saya mempertahankan konsumen bisa dengan cara penyajian yang bersih, cepat, rasa yang enak bisa mempertahankan pembeli. Karena secara tidak langsung mi ayam kita bisa terkenal gitu pasti insyaallah pembeli akan tertarik untuk beli lagi

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: dengan kita beri pelayanan yang baik

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap *customer perspective*? (*customer perspective*)

Jawab: ya ada, setelah promosi yang luas pembeli lebih banyak setelah dapat pinjaman dari lkm modalnya jadi lebih banyak ,jadi untuk membuat mi ayam bisa lebih banyak porsi yang terjual . semakin ramai juga pasti orang jadi penasaran mau coba

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: promosi secara langsung agar orang tertarik untuk membeli. Semakin ramai yang beli kinerja usahanya pasti bisa semakin bagus

17. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: evaluasi biasanya tentang rasa. Kalau kurang pas rasanya ditambahkan bumbu lagi pada ayamnya

18. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendala kadang ada yang hutang tapi tetap diingatkan

19. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: ya berpengaruh. Bisa membeli bahan lebih banyak usaha pelan pelan bisa semakin berkembang

20. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, tapi saya belum menerapkannya. Mi ayam yang saya jual masih mi ayam biasa dengan sayur dan ayam. Kalau lihat penjual mi ayam lain kadang lebih kreatif dan berinovasi seperti ada tambahan bakso, pangsit, ceker dll. Mungkin nanti setelah ini bisa membuat saya semakin berinovasi dengan mi ayam saya

21. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya pakai whatsapp

22. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya karena dari pengalaman juga. Dulu pernah ikut orang jualan di kedai mi ayam terus setelah itu memutuskan untuk membangun usaha mi ayam sendiri

23. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya, saya bisa belajar membuat mie ayam

Nama : Sulastri

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Abon dan Bumbu Pecel

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: ya otomatis membantu. Tergantung dari kita nya juga kalau kita menjalankannya benar pasti sangat membantu . sesuai dengan yang direncanakan meminjam modal untuk usaha ya sangat membantu sekali

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: mudah sekali

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya paham dan karena kita juga membutuhkan modal kita saling membantu dengan LKM otomatis menyetujui bunga tersebut

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak, saya bisa mengangsur tepat waktu

5. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pinjaman macet ?

Jawab: mampu, kalau kebetulan ada suatu hal yang membuat pinjaman macet saya harus menerima resiko karena kan saya sudah setuju

6. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dari modal pribadi

7. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: iya ada perkembangan, yang lebih terasa itu perkembangan dari produksinya

8. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: pencatatan kecil saja

9. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi? (*financial perspective*)

Jawab: belum

10. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum ada pencatatan, kadang kalau kita bikin produk belum tentu habis dihari itu jadi pencatatan masih susah dan masih bingung bagaimana pencatatan yang benar. Untuk penghitungan untung ruginya juga masih belum paham karena mungkin saya juga belum profesional terus usahanya masih kecil kecilan juga

11. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak

12. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: ya pertama kita harus sopan dengan calon konsumennya, kedua kita harus tau persis karakter konsumennya. Kita kalau produk makanan itu harus melihat dari segi penampilan dan rasa agar konsumen itu tertarik beli. Marketing kita juga harus pintar agar banyak orang yang mau beli

13. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: strategi yang digunakan ya harus bisa menarik pembeli. Saya setiap minggu biasanya jualan di sunmor. Saya selalu tawari semua orang yang lewat. Terus karena ini produk buatan sendiri kita bisa tawarkan dengan bilang produk yang kita buat higienis dan sehat dan tanpa tambahan pengawet. Dengan teknik promosi yang seperti itu kita jadi memberikan informasi tentang produk kita dan dengan tujuan akan tertarik membeli produk kita. alhamdulillah di sunmor saya sudah punya beberapa pembeli yang sudah jadi langganan

14. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: ketika produk sampai ke tangan pembeli harus dalam keadaan yang terbaik. Jadi kan bisa membuat orang percaya dengan produk kita. dari rasa juga harus yang terbaik kalau pembeli cocok pasi jadi langganan

15. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: iya karena saya bisa memproduksi lebih banyak jadi bisa menawarkan ke lebih banyak orang juga jadi bisa dibilang jumlah konsumennya bertambah

16. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: menurut saya kinerja usaha bisa semakin bagus kalau penjualannya banyak. Otomatis keuntungan yang didapat kan juga semakin banyak. Caraya bisa dilakukan dengan mempromosikan dagangan kita kalau sekarang sudah ada whatsapp dan instagram tinggal kita nya saja bagaimana bisa memanfaatkan itu. Karena kan mudah sekali tinggal pencet pencet bisa promosikan ke orang orang . dan kalau lewat whatsapp kan temannya banyak jadi bisa promosi lewat chat juga. Jadi memanfaatkan yang ada agar mempermudah kita menjalankan usaha dan meningkatkan kinerja usaha

17. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: tergantung kita mengelolanya, jadi harus serius menjalankannya

18. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: ada mungkin dilihat dari waktunya ya. Kalau bikin abon kan lama jadi waktu pembuatannya itu harus diperkirakan agar bisa produksi dalam jumlah yang banyak. Kalau dulu awal usaha ini masih

kesulitan karena pembuatannya lama hanya bisa dapat sedikit, terus dievaluasi lah gimana caranya agar bisa mempersingkat waktu atau bisa menambah jumlah produknya

19. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendalanya mungkin antara produksi dengan aktivitas pribadi ya. Kadang kan sedang ada kepentingan atau lagi cape kan produksi abon dan bumbu pecelnya jadi tidak mood juga karena cape tapi itu semua wajar namanya usaha pasti ada kendalanya entah dalam bentuk apa pun ya karena tiap usaha mungkin berbeda, tergantung kita mengelolanya, jadi harus serius menjalankannya

20. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya lebih ada perkembangan dari produksi, dari manajemen waktu pembuatan juga karena jumlah pesanan meningkat

21. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, apalagi untuk makanan harus dibuat sedemikian rupa agar menarik pembeli. Inovasi nya bisa dari kemasan, rasa, atau lainnya, apalagi kalau produk makanan sudah ada label halal dan nomor P-IRT nya orang pasti lebih percaya dengan produk kita

22. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya melalui media sosial whats app biasanya kita bikin status dan dibagikan ke grup juga insyagram juga saya pakai tapi tidak terlalu aktif, lebih aktif dan banyak yang beli dari whatsapp

23. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: dulu saya pernah ikut kursus masak dan dulu pernah ada pelatihan dari LKM bikin abon lele, dari situ saya bisa belajar lagi tips tips membuat abon

24. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, contoh setelah pelatihan itu saya bisa membuat abon dengan bahan yang berbeda yaitu dari daging sapi dan daging ayam

Nama : Asri

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Perikanan

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: iya sangat membantu karena dari awal saya butuh modal jadi dengan adanya pinjmsn ini sangat membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya menurut saya persyaratannya mudah, saya hanya membawa berkas untuk persyaratannya saja seperti KTP, KK, BPKB juga setelah itu baru di proses pihak LKM

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya sudah menyetujui dan paham bunga tersebut

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak

5. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa PT. LKM Kedungmas menetapkan angunan/jaminan sebagai salah satu persyaratan sebelum mengajukan pinjaman?

Jawab: iya saya mengetahui dan setuju ada jaminan itu untuk syarat mengajukan pinjaman dan menurut saya tidak memberatkan

6. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: ya harus menerima

7. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dari modal pribadi

8. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: iya ada, perawatan kolam dan ikan jadi lebih rutin karena bisa membeli kebutuhan untuk kolam

9. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: belum ada pencatatan. Hanya yang penting bisa jalab saja usahanya dan modal bisa kembali

10. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi?
(*financial perspective*)

Jawab: belum

11. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum

12. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak

13. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: awalnya cari pembeli sendiri jadi langsung tawarkan ke orang lalu pelan pelan banyak orang yang tau jaadi kalau lagi butuh ikan langsung datang ke tempat saya

14. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: memberikan kualitas ikan yang terbaik. Saya sering melakukan perawatan dan pengecekan agar ikan selalu sehat dan ketika sudah bisa dijual kualitasnya baik

15. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: dengan menjaga kualitas ikan yang sehat

16. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: iya berpengaruh kalau dilihat dari waktu dulu pertama menjalankan usah sekarang lebih ada kemajuan insyaallah

17. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: selalu melakukan perawatan dan promosi agar lebih banyak orang yang tau

18. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: harus selalu baik dan berusaha menjalin kerjasama yang baik

19. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: mungkin ketika perawatan kolam dan ikan karena harus selalu dicek dan diberi pakan

20. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendala dalam usaha pasti ada, caranya harus ikhlas dan berusaha untuk mengatasi kendala tersebut agar terhindar dari kerugian

21. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, jadi bisa menambah kolam dan jumlah ikan

22. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya perlu, kalo dari usaha saya mungkin dari jenis ikan juga bisa termasuk inovasi ya karena tidak hanya 1 jenis

23. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya tapi baru dari WA saja

24. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya dulu kan ada kelompok dari dinas terus dikasih pelatihan dan arahan bagaimana cara budidaya ikan

25. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, saya mengikuti pelatihan budidaya ikan dan bisa menjalankan usaha

Nama : Mangil

Jenis kelamin : Laki-laki

Jenis usaha : Pemancingan, Soto Klaten, dan Ayam Potong

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: Ya sangat membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya mudah

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya paham dan sudah setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak

5. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa PT. LKM Kedungmas menetapkan angunan/jaminan sebagai salah satu persyaratan sebelum mengajukan pinjaman?

Jawab: iya waktu awal sudah diberi tahu dan tidak keberatan dengan persyaratan tersebut

6. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet ?

Jawab: iya harus menerima

7. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: awalnya modal pribadi lalu ingin mengembangkan usaha mulai ambil pinjaman di LKM

8. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: ya pasti ada, karena yang tadinya tidak bisa jalan sekarang jadi bisa jalan karena ada pinjaman modal.

9. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: belum, saya belum pernah ada Pencatatan laporan keuangan. Prinsip saya yang paling penting setiap bulan saya bisa ngangsur jadi belum ada pencatatan

10. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akutansi?
(*financial perspective*)

Jawab: belum

11. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum

12. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak ada perubahan laporan keuangan dari sejak awal usaha dengan modal pribadi dengan setelah mendapatkan pinjaman, karena dari dulu saya belum pernah membuat laporan keuangan

13. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: cara mendapatkan konsumen yang penting kita harus sopan jadi insyaallah dapat konsumen artinya konsumen itu tidak pergi dari kita jadi tergantung sikap kita bagaimana nya.

14. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: mendapat konsumen biasanya tahu dari orang yang pernah kesini. Seperti pemancingan dan ayam potong biasanya orang tau dari orang yang sudah pernah kesini, kalau soto karena dipinggir jalan jadi orang bisa tau

15. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: yang pasti dengan pelayanan yang baik. Pada intinya harus sopan dalam melayani insyaallah betah dan bisa jadi pelanggan tetap, kalau kita bersikap judes misalnya kan bisa membuat pelanggan kabur dan kapok. Karena harapan kita pembeli bisa menjadi pelanggan tetap ya sebisa mungkin kita berikan yang terbaik.

16. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: cenderung lebih banyak pembeli ya, dan terasa lebih lancar juga dalam menjalankan usaha .

17. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: sebetulnya tidak ada strategi khusus tapi dari segi promosi nya yg ditingkatkan. Contohnya ketiga usaha saya berada di pinggir jalan

saya kasih plang tulisan yg lumayan besar agar orang bisa lihat. Saya juga promosi menggunakan facebook. Selama menjalankan usaha ini saya berusaha bagaimana agar bisa tepat waktu membayar angsuran tepat waktu dan alhamdulillah selama ini selalu tepat waktu. Melihat dari angsuran yang selalu lancar usaha nya juga lancar tidak ada beban. Selain itu juga mengusahakan agar selalu ada pemasukan setiap harinya, sedikit sedikit semakin lama usaha bisa semakin berkembang

18. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: kita harus kerja sama. Kita saling membantu saja setiap orang pasti ada kekurangan, kalau misal anak buah saya ada salah saya ngomong, begitu juga kalau saya ada salah anak buah saya juga ngomong. Dan saling membantu dalam hal apapun juga agar bisa berjalan lancar

19. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: ketika ada yang dirasa kurang pas yang pertama introspeksi diri sendiri dahulu. Terus juga mencari tahu penyebab usaha nya kurang berkembang. Dulu sebelum menjalankan usaha ini, saya pernah mengalami usaha yg sampai gulung tikar tanpa ada sisa sedikit pun. Kemudian saya belajar dari situ kenapa usaha saya bisa gulung tikar. Setelah itu untuk menjalankan usaha yang sekarang saya sudah belajar dari pengalaman saya yang lalu dan berusaha jangan sampai kejadian yang lalu terulang lagi. Saya jadikan kejadian buruk itu sebagai tantangan agar bisa menjalankan usaha lain dengan lebih baik lagi

20. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: ya pasti ada, contohnya waktu dulu pandemi knedalanya berat banget. Yang tadinya selalu ada pemasukan jadi tidak ada. Pernah juga ikan terkena penyakit jadi banyak yang mati ikannya.

21. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

22. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, saya menjual soto klaten di purwokerto termasuk inovasi ya karena soto klaten beda dengan soto khas sini

23. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya pakai whatsapp dan facebook

24. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: kalau soto belajar dari pengalaman. Istri saya asli orang klaten jadi sudah paham resep soto klaten karena dulu juga waktu tinggal di klaten sering membuat ini. Kalau usaha pemotongan ayam ilmunya saya dapat waktu dulu kerja dipeternakan ayam di jakarta jadi saya memanfaatkan ilmu itu disini. Yang namanya ilmu itu berharga sekali. Dulu waktu saya masih kerja di jakarta tujuan utama saya bekerja bukan besaran gajinya tapi ilmunya yang didapat. Karena pada saat itu saya juga ingin sekali punya peternakan ayam pribadi dan saya berpikir jika nantinya diberi kesempatan dan adanya modal yang cukup saya bisa bangun usaha ayam didaerah saya. Dan sekarang alhamdulillah saya bisa punya usaha pemotongan ayam ini dari ilmu yang saya dapat. Kalau usaha pemancingan sebelumnya anak buah saya, saya ajari bagaimana cara merawat ikan dan menjaga kebersihan kolam

25. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap inovasi bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya saya jadi punya karyawan

Nama : Kirno

Jenis kelamin : Laki-Laki

Jenis usaha : Suplier Boneka, Bantal, Selimut

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: iya

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: ya setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak

5. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa PT. LKM Kedungmas menetapkan angunan/jaminan sebagai salah satu persyaratan sebelum mengajukan pinjaman?

Jawab: iya mengetahui dan setuju adanya jaminan tersebut

6. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: iya menerima

7. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: dari modal sendiri

8. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: iya saat itu ada perkembangan waktu awal merintis karena sebelumnya saya hanya memakai modal pribadi kemudian mengajukan pinjaman di LKM dan itu sangat membantu saya dalam membangun usaha ini.

9. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: ada tapi masih manual. Pencatatannya masih simple saja hanya nota belanja dan nota jual

10. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi?
(*financial perspective*)

Jawab: mungkin jika sesuai dengan standar akuntansi belum dilakukan tapi sedikit sedikit dilakukan. Yang wajib dicatat itu nota belanja dan nota penjualannya. Nota penjualan sangat penting karena kita juga menjual ke supermarket dan harus ada nota nya.

11. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: pencatatan sudah rutin ada tapi masih manual jadi lebih untuk ke konsumsi pribadi saja

12. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: ada, dari awal membangun usaha sebelum mendapat pinjaman belum ada pencatatan, setelah mengajukan pinjaman lalu produksi boneka semakin meningkat jadi dilakukan pencatatan walaupun masih secara sederhana.

13. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: waktu awal merintis usaha saya keliling memasarkan boneka saya ke toko toko kalau sekarang sudah semakin banyak yang tau jadi biasanya pelanggan itu datang sendiri ke tempat saya. Selain itu kita juga harus pintar menawarkan produk. Awalnya saya hanya ada produk boneka saja namun kemudian ada penambahan produk seperti bantal, guling, dan karpet nah itu ditawarkan ke calon pelanggan. Dari banyaknya variasi produk pelanggan pasti akan tertarik untuk membeli

14. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: kita ciptakan produk yang bervariasi. Kita juga melayani request dari pelanggan itu merupakan salah satu cara untuk menarik pelanggan baru. Untuk mempertahankan pelanggan kita selalu menjaga kualitas jahitan yang rapi jadi pelanggan puas dan banyak yang menjadi langganan

15. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: kita menomor satukan pelanggan. Terkadang ada pelanggan yang request boneka kita buat. Ada pelanggan yang membeli satu atau dalam jumlah banyak pun kita buat. Kita selalu mengusahakan membuat pelanggan puas dengan begitu akan meningkatkan loyalitas pelanggan

16. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: iya karena setelah mendapat pinjaman saya bisa membeli bahan dan mesin dan bisa memperbanyak produksi. Biasanya toko besar dan supermarket kalau ngambil itu dalam jumlah banyak sehingga dengan adanya modal dari pinjaman bisa memenuhi permintaan toko. Kemudian semakin lama banyak orang yang semakin tau dan banyak toko baru juga yang datang kesini untuk memesan boneka

17. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: melakukan inovasi agar pelanggan tertarik, meningkatkan produksi juga agar penjualan lebih banyak dan laba lebih besar

18. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: harus bisa mengarahkan dalam bekerja itu harus serius, harus bisa berusaha memenuhi target juga. Disini saya terapkan sistem borongan jadi jika bisa memproduksi dalam jumlah yang banyak maka ada bonusnya lebih banyak. Disini saya memberikan fasilitas untuk karyawan seperti makan, THR, dan bonus yang tujuannya agar karyawan merasa puas dan senang bekerja disini. Melihat dari semua karyawan alhamdulillah bisa bekerja dengan baik dan setia bekerja disini hingga bertahun-tahun.

19. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan?
(*internal business perspective*)

Jawab: ada dari sistem kerjanya. Sebelumnya sistem kerja disini harian namun banyak karyawan yang kerjanya tidak maksimal dan tidak mengusahakan mencapai targetnya sehingga produksinya tidak maksimal karena sistem kerja harian kemudian saya evaluasi sistem kerja menjadi borongan dan karyawan jadi semakin semangat kerjanya dan semangat untuk mencapai target. Karena jika bisa mencapai target dan bisa memproduksi banyak akan dapat bonus. Dulu waktu sistem harian rata-rata hanya bisa membuat 6 sekarang dengan adanya sistem borongan 1 orang bisa menyelesaikan 20 boneka

20. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya? (*internal business perspective*)

Jawab: ada, contohnya seperti saat produksinya lambat padahal barang sudah harus dikirim ke toko akibatnya jadi pengirimannya terlambat, masalah pembayaran toko yang tidak kunjung dilunasi. Untuk mengatasinya jika dalam lingkup internal saya bicarakan dengan karyawan dan lebih ditegaskan lagi untuk jadwal pengiriman agar tidak terlambat lagi kalau masalah pembayaran toko ya pinter pinternya nagih saja ke toko

21. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya lebih berkembang usahanya

22. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: sangat perlu adanya inovasi karena adanya inovasi memperbesar kemungkinan orang tertarik dengan produk kita. Dulu saya hanya jual boneka biasa saja, hanya bentuk hewan dan itu pun ukurannya kecil kecil. Semakin lama saya coba berinovasi dengan cara menambah variasi produk saya. Saya coba buat boneka yang berbagai macam bentuk dan ukuran sampai ada yang ukuran jumbo juga, saya juga coba membuat bantal, guling, karpet, bantal leher, bantal mobil dan lainnya. Alhamdulillah dari inovasi yang saya lakukan banyak pembeli yang tertarik dengan produk saya. Toko-toko juga biasanya pesan macam-macam jenis bukan hanya boneka saja karena banyak pilihannya

23. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya, tapi media sosial hanya menggunakan whatsapp saja. dulu juga pernah tapi iklan di media cetak (koran)

24. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: pelatihan untuk karyawan ada, dari awal ada pelatihan menjahit untuk karyawan baru

25. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap inovasi bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya ada saya bisa memperbanyak karyawan yang disini dan bisa punya 3 rumah produksi dan punya karyawan disana. Lalu menurut saya adanya pinjaman modal berpengaruh terhadap pengembangan inovasi produk. Dengan adanya modal yang besar

Saya bisa membuat produk yang lebih bervariasi dan bisa melakukan produksi lebih banyak lagi

Nama : Mungki

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Rumah Makan Padang

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: iya

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak

5. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa PT. LKM Kedungmas menetapkan angunan/jaminan sebagai salah satu persyaratan sebelum mengajukan pinjaman?

Jawab: iya mengetahui dan setuju

6. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: iya menerima, tapi selama ini alhamdulillah lancar

7. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: modal pribadi

8. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

Jawab: ada, karena modal semakin banyak jadi bisa membuat porsi makanan lebih banyak lagi

9. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: belum ada pencatatan

10. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi?
(*financial perspective*)

Jawab: belum, hanya pengeluaran untuk belanja dan jumlah pesannya saja

11. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: belum

12. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: tidak

13. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: ya caranya getok tular. Ada orang yang makan disini terus merasa cocok sama rasanya jadi ditawarkan ke orang lain. Jadi promosi lewat pembeli juga

14. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: mutu dan rasa harus tetap terjaga. Karena usaha saya masakan padang jadi bumbunya harus sesuai dengan resep dan menjaga konsistensi rasanya. Dengan rasa yang enak dari sisi pembeli pasti berkesan dan akan makan lagi disini

15. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: menyajikan masakan yang enak dan membuat pembeli cocok dengan rasanya

16. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: iya menurut saya lebih banyak karena Waktu masih modal pribadi saya hanya bisa menyajikan sedikit porsi masakan, setelah ada tambahan modal jadi bisa membuat porsi lebih banyak lagi jadi bisa melayani pembeli sampai malam. Setelah ada tambahan modal juga saya sering terima pesanan nasi box dalam jumlah yang banyak. Seperti dulu ada pesanan box dari bank jateng, acara selamatan, arisan, dari puskesmas purbalingga juga pernah. Setelah dapat modal juga saya bisa membuat tempat makan jadi kalau mau makan disini bisa. Dulu itu hanya punya etalase makanan jadi kalau ada yang beli hanya dibungkus tidak bisa makan disini. Setelah ada tempat buat makan seperti ini banyak orang yang datang untuk makan siang disini

17. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: memberikan rasa yang enak dan terbaik agar pembeli semakin banyak dan terjualnya juga banyak

18. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: dari awal si saya membangun keakraban dulu dengan karyawan. Saya sering ajak jalan jalan, makan bareng, piknik juga tujuannya itu agar karyawan semangat untuk bekerja. Alhamdulillah sekarang karena sudah dekat dan akrab jadi bisa diajak kerja sama. Di jam kerja karyawan mengerjakan tugasnya dengan baik

19. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: pernah dari pelanggan komplain karena makanannya lama disajikan lalu saya dan karyawan evaluasi bersama dan besoknya kita berusaha agar tidak ada komplain seperti itu lagi. Dan kita memperbaiki dari segi pelayanannya jadi lebih cepat. Pernah juga ada masukan dari pelanggan kalau tempatnya terlalu sepi setelah itu kita kasih musik biar ngga sepi. Biasanya kita adakan evaluasi kalau ada

komplain atau masukan dari pelanggan supaya kedepannya bisa memberi kepuasan pada pelanggan

20. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: kendala mungkin waktu jam makan siang ramai kadang pesanan jadi lama diantarkannya tapi tetap berusaha untuk bisa cepat menyiapkan ke pembeli

21. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya berpengaruh

22. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu. Namun kalau saya mungkin belum ada inovasi karena saya mengutamakan masakan asli padang jadi menjaga rasanya. Tapi kalau dari segi menu saya selalu mengusahakan menu nya lengkap dan bermacam macam

23. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya, saya menggunakan whatsapp dan facebook. Saya juga pakai shopee food dan gofood

24. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: dulu saya pernah bekerja di rumah makan padang jadi saya belajar resepnya dari sana. Karyawan juga diajari dulu. Untuk bagian masak diajari dulu cara masaknya, bagian pelayanan dan kasir juga didampingi dulu sekitar semingguan agar terampil dan bisa membuat rasa masakan yang sesuai

25. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: kalau dari segi pemasaran iya. Dulu saya belum mengenal shopee food dan go food. Setelah ada pinjaman modal saya tertarik untuk memperluas pemasaran jadi saya tanya tanya dulu ke yang udah pakai shopee food dan grab food, saya pelajari dulu langkah langkahnya kemudian sekarang sudah lebih enak banyak pesanan juga dari shopee food dan go food. Saya juga bisa menyenangkan karyawan juga agar lebih semangat bekerja.

Nama : Ade

Jenis kelamin : Perempuan

Jenis usaha : Toko Grosir

1. Apakah pinjaman kelompok/perorangan sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan modal?

Jawab: iya sangat membantu

2. Apakah persyaratan pinjaman yang diterapkan mudah untuk dipenuhi?

Jawab: iya mudah

3. Apakah bapak/ibu memahami adanya bunga/jasa dari pinjaman modal dan setuju dengan adanya bunga/jasa tersebut?

Jawab: iya setuju

4. Apakah Jangka waktu pelunasan yang diberikan memberatkan?

Jawab: tidak

5. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa PT. LKM Kedungmas menetapkan angunan/jaminan sebagai salah satu persyaratan sebelum mengajukan pinjaman?

Jawab: iya megetahui

6. Apakah bapak/ibu mampu menerima resiko apabila pembiayaan macet

Jawab: iya, tapi selalu berusaha agar tidak macet selama ini lancar

7. Sebelum mendapatkan pinjaman, modal usaha nya dari mana?

Jawab: modal pribadi awalnya

8. Apakah ada perbedaan dari sebelum mengajukan pinjaman dan setelah mengajukan pinjaman dari segi perkembangan usaha?

9. Bagaimana pencatatan atau pembukuan keuangan yang dilakukan ?
(*financial perspective*)

Jawab: tercatat otomatis di sistem

10. Apakah sudah menerapkan pencatatan dengan standar akuntansi?
(*financial perspective*)

Jawab: sudah, disini kita pakai sistem dari komputer jadi laporan keuangan sudah otomatis masuk ke sistem

11. Apakah sudah melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara jelas? (*financial perspective*)

Jawab: sudah

12. Setelah mendapat pinjaman apakah ada perubahan pada pencatatan keuangan? apakah lebih baik daripada sebelumnya? (*financial perspective*)

Jawab: dulu iya waktu toko masih kecil dan belum banyak barang jadi pencatatan hanya manual saja, sekarang alhamdulillah toko lebih besar dan barang lebih banyak jadi kemudian kita pakai sistem untuk mengetahui laba dan lainnya agar lebih praktis jadi tidak pencatatan laporan secara manual. Kalau dari sistem juga kan bisa meminimalisir kesalahan

13. Bagaimana cara mendapatkan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: kebanyakan konsumen datang sendiri. Lokasi toko juga dipinggir jalan jadi banyak orang yang tau

14. Adakah strategi yang digunakan untuk mendapatkan dan mempertahankan konsumen? (*customer perspective*)

Jawab: kalau belanja disini 300 ribu dapat 1 stempel. Nantidikumpulkan sampai 20 stempel bisa ditukarkan dengan minyak

1 liter. Jadi kita adakan promosi seperti ini agar orang tertarik beli disini. Banyak orang yang sudah menukarkan stempelnya jadi bisa terlihat kalau orang ini sering beli disini

15. Bagaimana cara mendapatkan konsumen yang loyal? (*customer perspective*)

Jawab: sering ada promo jadi orang tertarik beli. Semakin sering orang beli disini orang akan nyaman dengan kita. kalau sudah langganan kan pasti tujuan orang itu belanja pasti kesini lagi jadi meningkatkan loyalitas pelanggan juga

16. Setelah mendapatkan pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap jumlah pelanggan? (*customer perspective*)

Jawab: iya setelah dapat pinjaman lebih berpengaruh pada banyaknya jumlah pelanggan. setelah dapat pinjaman modal saya bisa lebih banyak nyetok barang jadi barangnya banyak macamnya kemudian orang mau cari barang kebetulan di toko saya ada jadi bisa memenuhi kebutuhan pelanggan. Kalau kemarin waktu minyak lagi langka saya memperbanyak stok minyak. Saya bisa memperbanyak stok dari tambahan modal pinjaman. Pada saat itu permintaan sedang tinggi jadi dengan banyaknya stok minyak di toko saya pelanggan jadi semakin banyak

17. Strategi usaha apa yang diterapkan untuk meningkatkan kinerja usaha? (*internal business perspective*)

Jawab: selalu melengkapi stok barang jadi bisa memenuhi kebutuhan pelanggan. Jadi selalu mengusahakan apa yang dicari pelanggan ada di toko saya. Dengan begitu pendapatan bisa lebih meningkat dan toko saya bisa lebih dikenal orang orang

18. Bagaimana cara mengelola sdm/karyawan agar bisa bersama sama mencapai tujuan usaha yg telah ditentukan? (*internal business perspective*)

Jawab: setiap pagi kita adakan briefing, lalu juga mengusahakan bagaimana caranya agar pelanggan selalu puas belanja disini. Kita

selalu mengutamakan pelayanan yang baik selalu bersikap ramah pada pelanggan. Dengan karyawan juga harus menjaga kekompakan agar bisa mencapai hasil yang diinginkan

19. Adakah evaluasi kerja dalam usaha bapak/ibu yg dijalankan? (*internal business perspective*)

Jawab: seringnya evaluasi waktu. Kadang buka toko nya telat, seharusnya jam delapan sudah buka malah baru buka jam delapan seperempat gitu. Jadi besoknya tidak boleh melakukan hal yang sama, besoknya kita selalu mengusahakan on time

20. Adakah kendala yang dialami saat menjalankan usaha dan bagaimana cara mengatasinya ? (*internal business perspective*)

Jawab: adanya retur barang itu harus diatur agar tidak menumpuk

21. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap internal bisnis bapak/ibu? (*internal business perspective*)

Jawab: iya ada, dari segi inovasi, banyak pelanggan juga meningkat

22. Menurut bapak/ibu apakah Inovasi produk perlu? Apakah bapak/ibu menerapkan dalam usahanya? Contohnya apa? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: perlu, selau mencari produk yang baru yang belum ada di toko agar produknya bervariasi

23. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan? apakah menggunakan media digital? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: biasanya lewat whatsapp, facebook, tiktok juga

24. Sebelumnya belajar dari mana produk ini? Apakah mengikuti pelatihan atau sejenisnya? (untuk umkm olahan pangan/handcraft/lainnya) (*innovation and learning perspective*)

Jawab: semua karyawan di training dulu 3 bulan. Tujuannya agar memahami peraturan ditoko bagaimana, tugas dalam pekerjaannya itu apa saja, dan agar karyawan bisa lebih terampil dalam pekerjaannya

25. Setelah mendapat pinjaman modal apakah berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pembelajaran bisnis bapak/ibu? (*innovation and learning perspective*)

Jawab: iya berpengaruh, saya bisa memperbanyak karyawan dan memberikan pelatihan pada karyawan baru



Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian



wawancara kusmiyatin 1



foto usaha kusmiyatin 2



wawancara dengan manajer marketing PT. LKM Kedungmas 1



wawancara dengan direktur PT. LKM Kedungmas 1



wawancara saryati 1



foto usaha saryati 1



wawancara solikhah 1



foto usaha solikhah 1



wawancara umi 1



foto usaha umi 1



wawancara sulastris 1



foto usaha sulastris 1



wawancara mangil 1



foto usaha mangil 2



foto usaha mangil 3



foto usaha mangil 1



wawancara kirno 1



foto usaha kirno 2



foto usaha kirno 1



foto usaha kirno 1



wawancara mungki 1



foto usaha mungki 3



foto usaha mungki 2



foto usaha mungki 1



wawancara ade 1



foto usaha ade 1



foto usaha ade 2



wawancara asri 1



foto usaha asri 1



Wawancara dengan Seksi Ekonomi dan Pembangunan



wawancara nani 1



foto usaha nani 1

Lampiran 3: Surat Permohonan Persetujuan Judul Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febl.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: 2873/Un./FEBLJES/PP.009/XI/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dewi Laela Hilvatin, S.E., M.S.I
NIP : 19851112 200912 2 007
Jabatan : Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : 1817201204
Semester/ SKS : VII/ 124 SKS
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa mahasiswa tersebut sudah berhak mengajukan judul proposal skripsi. Sebagai Bukti berikut ini disertakan transkrip nilai sementara.

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mengajukan judul proposal skripsi dan digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di Purwokerto
Tanggal 18 November 2021
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilvatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 4: Surat Izin Observasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-639624, Fax: 0281-636563, Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 3112/In.17/FEBLI/ES/PP.009/12/2021 Purwokerto, 13 Desember 2021
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Observasi Pendahuluan

Kepada Yth.
Direktur Utama PT. LKM Kedungmas Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul Pengaruh Pembiayaan Pinjaman Kelompok Dari PT. Lembaga Keuangan Mikro Kedungmas Kedungbanteng Terhadap Kinerja Usaha Kecil, Mikro, Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Sinta Kusumadewi
2. NIM : 1817201204
3. Semester / Program Studi : VII / Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2021/2022
5. Alamat : Perumahan Pasir Indah Blok J No.9 Pasir Lor, Karanglewas

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Pengaruh Pembiayaan Pinjaman Kelompok
2. Tempat/ Lokasi : PT. LKM Kedungmas Kedungbanteng
3. Waktu Observasi : 20 Desember 2021 s/d 30 Juni 2022

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dipri Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Terbuan Yth.
1. Wakil Dekan I
2. Kasubag Akademik
3. Asip

Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian



PT. LKM KEDUNGMAS PURWOKERTO

SK. Kementerian RI Nomor : AHU- 2453022. AH.01.02 TAHUN 2015
Alamat : Jln Raya Kedungbanteng No 43 Kedungbanteng Tlp. 0281 6840490 Kode Pos 53152

Purwokerto, 26 September 2022

Nomor : 55/LKM/IX/2022
Lamp : -
Perihal : Izin Penelitian

Kepada
Yth. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
Koordinator Program Studi Ekonomi
Syariah
Di-Tempat.

Puji Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa semoga kita senantiasa dalam bimbingan dan ridlo-Nya.

Menindaklanjuti surat permohonan izin penelitian saudara Sinta Kusumadewi dengan Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, maka bersama surat ini kami sampaikan bahwa saudara kami terima dan diizinkan untuk melakukan penelitian skripsi di PT. LKM Kedungmas Purwokerto terhitung mulai dari 2 Mei sampai dengan 23 September 2022.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terimakasih.

Purwokerto, 26 September 2022


IDA ROKHANI, S.Si
Direktur Utama

Lampiran 6: Surat Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 1447/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/5/2022 Purwokerto, 31 Mei 2022
Lampiran : 1 lembar
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:
Yth. Ida PW, M.Si., Ak., CA., CFP
Dosen Tetap FEBI UIN SAIZU
Di
Purwokerto

Assalamu' alaikum Wr. Wb.

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto pada tanggal 6 Desember 2021 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 8 Desember 2021 kami mengusulkan Bapak/Ibu untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : 1817201204
Semester : 8
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan terhadap Kinerja Nasabah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungmas Kedungbanteng, Purwokerto

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu' alikum Wr. Wb.



Coord. Prodi Ekonomi Syariah

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

lampiran 7 :Surat Pernyataan Kesiadaan Menjadi Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri No. 1447/Un.19/FEBI.J.E.S/PP.009/5/2022 tentang usulan menjadi pembimbing skripsi.

Atas nama : Sinta Kusumadewi NIM: 1817201204
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan terhadap Kinerja Nasabah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungmas Kedungbanteng, Purwokerto

Saya menyatakan bersedia / tidak bersedia *) menjadi pembimbing skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 31 Mei 2022


Ida PW, M.Si., Ak., CA., CFP
NIDN. 2004118201

Catatan: *Coret yang tidak perlu

PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI

Lampitan 8: Rekomendasi Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.uinsaizu.ac.id

REKOMENDASI SEMINAR PROPOSAL

Dengan ini kami Dosen Pembimbing Skripsi Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : 1817201204
Semester : VIII
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2021/2024
Judul Proposal Skripsi : Peran Pembiayaan terhadap Kinerja Nasabah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungbanteng, Purwokerto

Menerangkan bahwa proposal skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diseminarkan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar seminar proposal skripsi dan digunakan sebagaimana mestinya.

Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Dibuat di Purwokerto
Tanggal 31 Mei 2022
Dosen Pembimbing



Ida PW, S.E., Ak., M.Si., C.A



Lampiran 9: Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 2077/Un.19/FEBI.JES/PP.009/06/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : 1817201204
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing : Ida. PW, S.E.Ak, M.Si., C.A
Judul : Peran Pembiayaan terhadap Kinerja Nasabah Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) pada PT. LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Kedungmas Kedungbanteng

Pada tanggal 28/06/2022 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan LULUS, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar. Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 28 Juni 2022
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007



Lampiran 10: Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 2491/Un.19/FEBJ.ES/PP.009/06/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Sinta Kusumadewi
NIM : 1817201204
Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 20/07/2022 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS, dengan nilai : **74 / B**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto
Tanggal **21 Juli 2022**
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007



Lampiran 11: Sertifikat BTA PPI


IAIN PURWOKERTO
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp:0281-635624, 628250 | www.ainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT
Nomor: In.17/UPT.MAJ/12834/04/2019

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

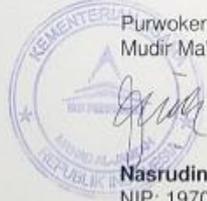
NAMA : SINTA KUSUMADEWI
NIM : 31842700023

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	87
# Tartil	:	70
# Imla'	:	70
# Praktek	:	76
# Nilai Tahfidz	:	75




ValidationCode


Purwokerto, 04 Jul 2019
Mudir Ma'had Al-Jami'ah,

Nasrudin, M.Ag
NIP: 197002051 99803 1 001

SIMA v.1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page1/1

Lampiran 12: Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab

MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
 STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
 TECHNICAL IMPLEMENTATION UNIT OF LANGUAGE
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsaiqa.ac.id | www.stbainsaiqa.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية بجمهورية إندونيسيا
 جامعة الأستاذ كياهي الحاج سيق الدين زهري الإسلامية الحكومية بپوروكرتو
 وحدة اللغة

CERTIFICATE
الشهادة
 No.: B-1449/Un.19/UPT.Bhs/PP.009/921/V/2022

This is to certify that : **SINTA KUSUMADEWI** : **منحت إلى**
 Name : **Banyumas, 20 Februari 2001** : **الاسم**
 Place and Date of Birth : **IQLA** : **محل وتاريخ الميلاد**
 Has taken : **5 Juli 2022** : **وقد شارك/ت الاختبار**
 with Computer Based Test, organized by **5 Juli 2022** : **على أساس الكمبيوتر**
 Technical Implementation Unit of Language on: : **التي قامت بها وحدة اللغة في التاريخ**
 with obtained result as follows : : **مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي**
Listening Comprehension: 48 Structure and Written Expression: 42 Reading Comprehension: 49
قيم السموع : قيم العبارات والتركيب : قيم المقروء
Obtained Score : 463 : المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. : **تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياهي الحاج سيق الدين زهري الإسلامية الحكومية بپوروكرتو.**

Purwokerto, 5 Juli 2022
 The Head,
 رئيسة وحدة اللغة
 Dr. Ade Ruswatie, M. Pd.
 NIP. 19860704 201503 2 004

Lampiran 13: Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris

MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
 STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
 TECHNICAL IMPLEMENTATION UNIT OF LANGUAGE
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsaiqa.ac.id | www.stbainsaiqa.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية بجمهورية إندونيسيا
 جامعة الأستاذ كياهي الحاج سيق الدين زهري الإسلامية الحكومية بپوروكرتو
 وحدة اللغة

CERTIFICATE
الشهادة
 No.: B-1448/Un.19/UPT.Bhs/PP.009/921/V/2022

This is to certify that : **SINTA KUSUMADEWI** : **منحت إلى**
 Name : **Banyumas, 20 Februari 2001** : **الاسم**
 Place and Date of Birth : **EPTUS** : **محل وتاريخ الميلاد**
 Has taken : **5 Juli 2022** : **وقد شارك/ت الاختبار**
 with Computer Based Test, organized by : **على أساس الكمبيوتر**
 Technical Implementation Unit of Language on: : **التي قامت بها وحدة اللغة في التاريخ**
 with obtained result as follows : : **مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي**
Listening Comprehension: 44 Structure and Written Expression: 43 Reading Comprehension: 48
قيم السموع : قيم العبارات والتركيب : قيم المقروء
Obtained Score : 450 : المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. : **تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياهي الحاج سيق الدين زهري الإسلامية الحكومية بپوروكرتو.**

Purwokerto, 5 Juli 2022
 The Head,
 رئيسة وحدة اللغة
 Dr. Ade Ruswatie, M. Pd.
 NIP. 19860704 201503 2 004

Lampiran 14: Surat Keterangan PPL



Lampiran 15: Sertifikat KKN



Lampiran 16: Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: J. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-835624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/7057/IX/2022

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4.0
81-85	A-	3.6
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6

Diberikan Kepada:

SINTA KUSUMADEWI
 NIM: 1817201204

Tempat / Tgl. Lahir: Banyumas, 20 Februari 2001

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	75 / B
Microsoft Excel	76 / B+
Microsoft Power Point	76 / B+

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan LULUS Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office® yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.





Purwokerto, 12 September 2022
 Kepala UPT TIPD



Dr. H. Fuad Harjowono, S.Si, M.Sc
 NIP. 19801215 200501 1 003



Lampiran 17: Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Sinta Kusumadewi
2. NIM : 1817201204
3. Tempat/Tgl. Lahir : Banyumas, 20 Februari 2001
4. Alamat Rumah : Perumahan Pasir Indah Blok J No. 9 Pasir Lor, Karanglewas
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : R. Tris Agus Susapto
Nama Ibu : Sari Asih Nastiti

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Aisyiah Banyumas
 - b. SD/MI, tahun luus : SD Negeri 2 Karanglewas Lor, 2012
 - c. SMP/MTs, tahun lulus : SMP Negeri 3 Purwokerto, 2015
 - d. SMA/MA, tahun lulus : SMA Negeri 4 Purwokerto, 2018
 - e. S.1 tahun masuk : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2018

C. Pengalaman Organisasi

1. Komunitas CEO (Creative Entrepreneur Organization)
2. Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. PMII Rayon FEBI
4. Staff IBil (Islamic Banking in Laboratory) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Purwokerto, 25 September 2022



Sinta Kusumadewi