

**LAPORAN PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**ANALISIS PROSPEK DAN PENGEMBANGAN USAHA DENGAN
PEMANFAATAN MODAL USAHA DARI BANK
PADA USAHA DAGANG CAHAYA MAKMUR NIZAM KEDIRI**



Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir
Praktik Pengalaman Lapangan Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung

Oleh:

QURROTA A'YUNI AMANAT

NIM. 12401173285

Dosen Pembimbing Lapangan

SRI DWI ESTININGRUM, S.E., Ak., M.M., C.A

NIP. 197209082007102001

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG**

2020

HALAMAN PERSETUJUAN
PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN

Laporan akhir Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung ini telah disetujui dan disahkan pada:

Hari : Senin

Tanggal : 17 September 2020

Di : Tulungagung

Judul Lapoan : Analisis Prospek Dan Perkembangan Usaha Dengan Pemanfaatan Modal Usaha Dari Bank Pada Usaha Dagang Cahaya Makmur Nizam Kediri

MENYETUJUI
DOSEN PEMBIMBING LAPANGAN



Sri Dwi Estiningrum, S.E., Ak., M.M., C.A

NIP. 197209082007102001

MENGESAHKAN

a.n. DEKAN

KEPALA LABORATORIUM FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Siswahyudianto, M.M.

NIP. 2015068402

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan taufik serta hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir penulisan Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) yang berjudul **“ANALISIS PROSPEK DAN PENGEMBANGAN USAHA MIKRO YANG MEMANFAATKAN MODAL USAHA DARI BANK DI UMKM PAK MARNI MEBEL (UD. CAHAYA MAKMUR NIZAM)”**.

Penulisan laporan ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi tugas akhir Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Tulungagung. Penulis mengakui bahwa penulisan laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini tidak mungkin selesai tanpa dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, nikmat dan taufik serta hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas penulisan laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) dengan baik
2. Jujungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari zaman jahiliyyah (kegelapan) menuju zaman terang benderang (Islam)
3. Bunda dan ayah tercinta yang telah memberikan segalanya kepada penulis. Do'a dan pengorbanan yang tak henti-hentinya diberikan kepada penulis, yang tidak akan mampu penulis balas
4. Bapak Prof. Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
5. Bapak Dr. H Dede Nurohman, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
6. Bapak M. Aqim Adlan, M.E.I. selaku Ketua Jurusan Program Studi Perbankan Syariah
7. Bapak Siswahyudianto, M.M. selaku Kepala Laboraturium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

8. Ibu Sri Dwi Estiningrum, SE.Ak.,M.M selaku Dosen Pembimbing Lapangan di UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)
9. Bapak Sumarni selaku pemilik UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)
10. Seluruh karyawan UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)
11. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya pembuatan laporan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi materi maupun penulisannya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi kesempurnaan penulisan Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini.

Demikian, semoga penulisan Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini bermanfaat bagi semua pihak yang membaca tulisan ini sehingga tidak menjadi suatu karya yang sia-sia nantinya.

Kediri, 03 September 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Dasar Pemikiran.....	1
B. Tujuan dan Kegunaan.....	3
C. Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	5
BAB II PELAKSANAAN PRAKTIK	
A. Profil Lembaga.....	6
B. Pelaksanaan Praktik.....	11
C. Permasalahan di Lapangan.....	15
D. Tanggapan Lembaga dan Pihak Tepat Praktik.....	15
BAB III PEMBAHASAN / ANALISIS TERHADAP TEMUAN STUDI	
A. Pengertian UMKM.....	17
B. Prospek.....	18
C. Strategi Pengembangan.....	20
D. Aspek Permodalan.....	23
E. Analisis Prospek Dan Pengembangan UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)	25
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	32
B. Saran.....	33
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Dasar Pemikiran

Kemajuan perekonomian suatu negara sangat penting dalam menunjang berbagai aspek yang membentuk beberapa kebijakan untuk membangun pemerintahan agar mencapai kesejahteraan masyarakat. Pentingnya kebijakan akan membawa pengaruh terhadap sektor perekonomian yang bersifat positif maupun yang bersifat negatif. Keberhasilan pemerintah dalam menciptakan pembangunan ekonomi yang maju diharapkan mendapat program-program yang mendukung dengan sasaran utama perbaikan ekonomi kerakyatan. Perbaikan ekonomi yang ditunjukkan terhadap rakyat pedesaan dalam artian keadaan serba kekurangan dan keterbelakangan, nantinya akan mengubah pada arah kemajuan dan mampu bersaing dalam bidang perekonomian maupun kualitas sumber daya manusia.

Perekonomian Indonesia saat ini sudah berkembang sangat baik, namun keberhasilan dalam menciptakan lapangan kerja yang layak bagi masyarakat mengganggu masih perlu campur tangan dari pemerintah dan tekad kuat masyarakat itu sendiri. Hal tersebut masih menjadi problematika, dikarenakan segi tingkat pendapatan rendah, ataupun dari kesesuaian pekerjaan terhadap keahlian yang dimiliki masing-masing angkatan kerjanya. Sektor industri modern yang tumbuh dengan pesat akan dapat menyelesaikan masalah kemiskinan dan pengangguran secara tuntas namun itu masih angan-angan semata. Lain halnya dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang saat ini perkembangan di Indonesia semakin pesat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tengah hangat diperbincangkan di tengah-tengah pertumbuhan ekonomi masyarakat menengah. Kemandirian pelaku usaha dalam menghasilkan salah satu trobosan berupa jenis produk yang beragam, membawa UMKM yang dari

waktu ke waktu mengalami perkembangan signifikan. Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional sangat penting dalam pembangunan ekonomi karena mampu menjadi penopang perekonomian Indonesia dan kesejahteraan hidup yang memadai.

Kehadiran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mampu memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, memperluas lapangan pekerjaan dan dapat mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan, antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Pemberdayaan UMKM menjadi pilihan strategis mengingat kontribusi yang ditunjukkan selama ini, maka diupayakan adanya pembinaan dan pengembangan yang bertujuan agar setiap usaha jenis ini mampu mengatasi masalah yang dihadapi, peningkatan kapasitas usaha dan keterampilan pengelolaan usaha serta berkembang ke arah yang baik, maju dan mandiri sehingga perannya dalam perekonomian semakin besar.

Dalam mendirikan suatu usaha agar menjadi berkembang, maka dibutuhkan modal yang lebih besar. Seperti halnya mendirikan sebuah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memerlukan bantuan modal agar lebih berkembang pesat, dan salah satu bantuan modal yang diperoleh tersebut yakni dari lembaga keuangan. Lembaga keuangan baik syariah maupun non syariah sama-sama memiliki peran penting sebagai penyedia modal bagi pelaku usaha mikro dengan mengalirkan dana dalam bentuk pembiayaan/ pinjaman.

Lembaga keuangan mengalirkan dananya untuk pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki tujuan berupa meningkatkan akses pembiayaan bagi usaha mikro yang melakukan kegiatan usaha produktif dan mewujudkan pembangunan sektor riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam rangka pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja. Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan melalui pembiayaan

usaha, diharapkan sesuai dengan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bagi usaha mikro. Pelaksanaan dari pembiayaan usaha ini diharapkan dapat menjadi solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro dalam mendapatkan tambahan modal usaha yang mereka butuhkan dengan pembiayaan yang terjangkau dan prosedur yang sederhana. Dengan tambahan modal didapatkan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), diharapkan dapat meningkatkan pendapatan serta mengembangkan usaha yang dimilikinya.

Dilihat dari keberadaan sektor usaha mikro yang dikelola oleh pengusaha golongan ekonomi rendah (pengusaha kecil) dan permasalahan yang dihadapi pengusaha terutama tentang keterbatasan dana (keterbatasan modal), serta melihat potensi besar yang dimiliki pengusaha yang layak untuk dikembangkan kedepannya, maka dasar pemaparan tersebut penulis menetapkan judul pemikiran “**Analisis Prospek Dan Pengembangan Usaha Mikro yang Memanfaatkan Modal Usaha Dari Bank Di UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)**”.

B. Tujuan dan Kegunaan

1. Tujuan

Praktik pengalaman lapangan yang dilaksanakan oleh mahasiswa IAIN Tulungagung diharapkan mampu dalam mengamati, meneliti serta menganalisa berbagai kejadian yang selama ini terjadi dilapangan. Praktik pengalaman lapangan akan memberikan tambahan wawasan dan pemahaman terkait berbagai persoalan yang menyangkut tentang perkembangan ekonomi masyarakat kebawah yakni lembaga Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal tersebut dilakukan agar mahasiswa tidak hanya mengenal teori saja saat dibangku kuliah, namun melihat langsung realita atau kenyataan yang tidak semua sama dengan teori. Selain itu praktik pengalaman lapangan memberikan pembelajaran pada mahasiswa mengenai kreatifitas dalam menciptakan produk yang di dalamnya terdapat nilai jual tinggi, memahami berbagai aspek manajemen

bisnis dan melatih menjadi pengusaha muda yang sukses. Sehingga dengan pengalaman yang didapat selama ini, diharapkan dapat memberikan kita bekal atau gambaran dalam mendirikan suatu bisnis/ usaha.

2. Kegunaan

Adapun kegunaan laporan praktik pengalaman lapangan, diantaranya:

a) Kegunaan teoritis

Sebagai salah satu pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya untuk mengetahui secara mendalam tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bergerak di bidang kerajinan kayu (Mebel) yang berguna bagi mahasiswa ekonomi dan para pelaku ekonomi.

b) Kegunaan praktis

1) Untuk lembaga

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau evaluasi bagi lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) agar lebih meningkatkan perkembangan usaha dengan memanfaatkan modal usaha semaksimal mungkin dan prospek kedepannya.

2) Untuk akademisi

Sebagai tambahan referensi mengenai pentingnya prospek dan perkembangan UMKM dan kajian untuk peneliti selanjutnya dengan menggunakan studi kasus yang lain.

3) Untuk penulis

Sebagai informasi untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kerajinan kayu (Mebel).

C. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1. Waktu pelaksanaan

Waktu pelaksanaan dalam kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung Gelombang II Tahun 2020 dilaksanakan pada tanggal 01 Agustus s/d 31 Agustus 2020. Praktik Pengalaman Lapangan dilakukan selama kurang lebih 31 hari dengan observasi dan wawancara tatap muka selama satu minggu 3-4 pertemuan pukul 10.30-12.00 WIB, namun tetap menjaga jarak dan mematuhi protokol kesehatan.

2. Tempat pelaksanaan

Tempat pelaksanaan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yang berlokasi di Jl. Raya Plemahan-Kunjang, Ds. Plemahan, Kec. Plemahan, Kab. Kediri, hal ini lakukan pada desa masing-masing dikarenakan masih pandemi Covid-19.

BAB II

PELAKSANAAN PRAKTIK

A. Profil Lembaga

1. Sejarah UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)

Lembaga Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena jumlah penduduknya sebagian besar berpendidikan rendah dan hidup dalam kekurangan serta kegiatan usaha masyarakat yang berskala kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor usaha yang mempunyai peran besar dalam pembangunan nasional, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Salah satunya yakni lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam). Sebuah industri mebel yang bergerak di bidang furniture dan barang-barang properti rumah tangga seperti meja, kursi, lemari yang terbuat dari kayu. Awal berdirinya UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini tahun 1993 yang berlokasi di Surabaya provinsi Jawa Timur dengan nama pemilik Bapak Sumarni yang lahir di Kota Ponorogo. Bapak Sumarni ini mendirikan usaha untuk pertama kalinya di Surabaya setelah memutuskan untuk resign dari pekerjaannya di perusahaan mebel Surabaya, dengan membawa tekad dan kemampuan yang dimiliki sebagai tukang kayu maka usaha itu berjalan sekitar 15 tahun lamanya. Alasan Bapak Sumarni dalam mendirikan UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) bahwa berpenghasilan besar tetapi masih kekurangan untuk kebutuhan keluarga dan setinggi-tingginya jabatan masih lebih nikmat apabila kita mempunyai usaha sendiri meskipun tambah berat tapi cukup buat kebutuhan apapun .

Seiring berjalannya waktu, usaha pak marni di surabaya mengalami pasang surut yang mana usaha tersebut tidak menghasilkan keuntungan apapun dan memutuskan untuk pindah ke kota lain yakni jombang jawa timur. Jombang merupakan kota pilihan kedua setelah bapak sumarni mengalami pasang surut usaha. Di jombang inilah pak marni memutuskan untuk mendirikan kembali usaha mebelnya, namun selama kurang dari 3 tahun berjalan, usaha ini tidak kunjung mengalami peningkatan dan memberikan profit yang kecil. Oleh karenanya bapak sumarni memutuskan untuk mencoba keberuntungan dikota lain.

Tujuan lokasi berikutnya yang dipilih yakni kabupaten kediri dengan meboyong istri dan keluarganya. Kabupaten kediri sebagai lokasi terakhir dan yang membawa keberuntungan tersendiri pada usaha pak sumarni. Di kediri usaha mebel bapak sumarni sudah berjalan sekitar 11 tahun lamanya dan sampai sekarang. Nama yang diberikan untuk usaha mebel ini dari dulu sampai sekarang yaitu “Cahaya Makmur Nizam”. Unsur kata “cahaya makmur” memiliki arti tersendiri yang mana diberikan oleh orang tua bapak sumarni dan kata nizam itu diambil dari salah satu nama anaknya. Dari nama “Cahaya Makmur Nizam” diharapkan usaha tersebut membawa berkah dan selalu bersinar.

UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini memproduksi produk dengan bahan utama kayu. Kayu tersebut akan dibentuk menjadi sebuah kursi, meja, lemari dan berbagai pesanan furnitur rumah tangga. Tujuan didirikan usaha ini untuk memenuhi kebutuhan konsumen, menyerap tenaga kerja sekitar, membuka lapangan pekerjaan seluas-luasnya, dan juga untuk melestarikan produk-produk yang terbuat dari kayu bahwa kualitas barangnya sama bagus dengan properti lain yang modern.

UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) dapat dikatakan sebagai usaha yang sudah mengalami perkembangan yang

cukup baik. Hal ini dilihat dari tempat memproduksi mebel yang bisa dikatakan cukup luas, dimana tempat para pekerja dalam melakukan pekerjaannya sudah memadai serta memiliki berbagai alat-alat modern yang mendukung. Disisi lain, mengenai jalur pendistribusian dilakukan dari mulut kemulut, tanpa memanfaatkan kecanggihian teknologi seperti media sosial apapun.

2. Letak Geografis dan Kondisi Fisik UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)

a. Letak Geografis

Tempat UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) beralamat di Desa Plemahan Rt/Rw: 04/02 Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri. Letak geografis lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) cukup strategis, karena dekat jalan raya atau dapat dikatakan sebagai jalan raya provinsi yang menghubungkan antara 3 kabupaten sekaligus. Pemilihan lokasi usaha berdasarkan pada pertimbangan faktor primer dan sekunder.

Faktor primer yang menjadi pertimbangan yaitu dekat dengan pasar dan bahan baku utama kayu, tersedia tenaga kerja yang berpengalaman dibidangnya, sarana dan prasarana yang memadai seperti alat-alat yang digunakan oleh pekerja, gudang penyimpanan bahan baku maupun gudang untuk produk-produk yang sudah jadi serta adanya toko untuk menjual produk mebel. Sedangkan sikap masyarakat mengenai adanya UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini disambut baik oleh masyarakat sekitar karena proses produksinya dan limbah yang dihasilkan tidak mengganggu kegiatan masyarakat sekitar.

Faktor sekunder yang menjadi pertimbangan dalam UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yakni prospek perkembangan harga atau kemajuan di lokasi ini berupa omset yang dihasilkan dulu kurang dari 50 juta, hal itu sangat berbeda

jauh dibandingkan sekarang yang bisa di dapat sampai lebih dari 50 juta, serta kemajuan dilihat dari posisi lahan tanah yang bagus dekat dengan pinggir jalan raya yang mudah dijangkau oleh masyarakat luar sehingga banyak yang tau usaha tersebut serta sangat cocok digunakan untuk mendirikan usaha karena jangkauan pasar yang semakin luas.

Lokasi lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) berada ditengah-tengah dengan 3 kabupaten dan 1 kota, berikut perbatasan lokasinya:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Jombang yang bisa ditempuh menggunakan kendaraan roda dua selama 30 menit
- 2) Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Malang yang bisa ditempuh menggunakan kendaraan roda dua selama 2 jam
- 3) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kota Kediri yang bisa ditempuh menggunakan kendaraan rosa dua selama 45 menit
- 4) Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Nganjuk yang bisa ditempuh menggunakan kendaraan roda dua selama 15 menit.

b. Kondisi Fisik

Lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini merupakan bangunan baru yang dibangun pada tahun 2018 dan baru berjalan 2 tahun ini. Berikut penjelasan mengenai kondisi fisik pada lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam):

- 1) Bentuk dari bangunan ini berbentuk persegi panjang. Di dalam bangunan ini memiliki beberapa ruangan, ruangan pertama yang berada didepan sendiri digunakan sebagai toko untuk menjual produk-produk mebel, kemudian sebelahnya adalah garasi mobil. Untuk ruangan yang kedua berada di tenggah yang mana digunakan sebagai kamar tidur pemilik, ruang

keluarga, kamar mandi dan dapur serta ruangan untuk sholat. Sedangkan untuk ruangan ketiga yakni gudang yang digunakan sebagai tempat penyimpanan bahan baku dan beberapa produk yang sudah jadi siap jual. Terakhir ruangan khusus bagi pekerja dalam memproduksi mebel yang di dalamnya juga sebagai tempat alat-alat mesin kayu diletakan.

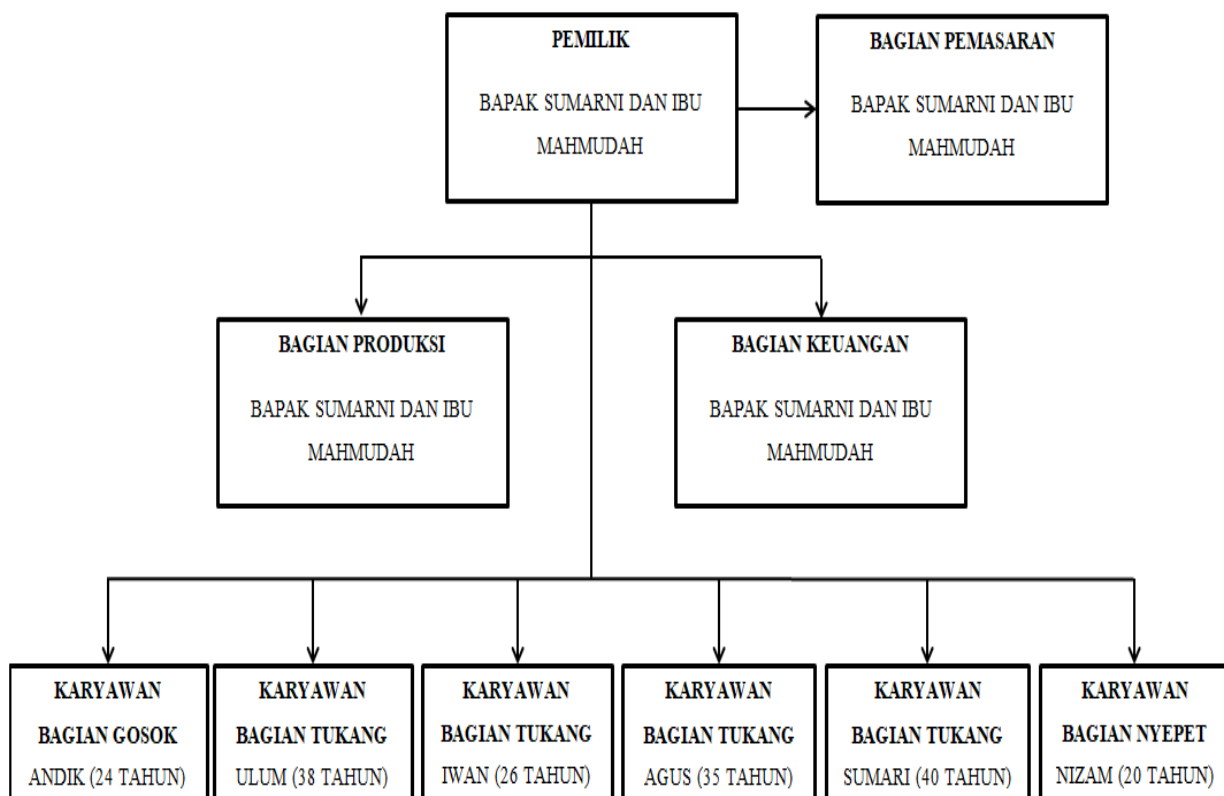
- 2) Adanya tempat parkir didepan toko untuk karyawan maupun untuk pembeli
- 3) Diruang pertama yang digunakan sebagai toko, berisi beberapa kursi dan meja yang dijual dengan berbagai design yang berbeda-beda, 3 lemari yang siap dijual serta terdapat pintu, jedela dan gawang pintu. Untuk diruangan kedua terdapat 1 kamar tidur pemilik, 1 ruang keluarga untuk nonton televisi, 1 kamar mandi dan 1 dapur kotor untuk memasak pemilik sendiri serta 1 ruangan untuk sholat pemilik dan karyawan.

3. Struktur organisasi UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)

Manajemen adalah alat untuk mencapai suatu tujuan, dan dari tujuan itu memerlukan wadah atau tempat untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan tersebut yang dikenal dengan nama organisasi yang biasa ada dalam perusahaan-perusahaan. Organisasi secara statis berupa tempat kerja sama atau melaksanakan tugas yang telah direncanakan, organisasi secara dinamis berupa proses kerja sama atas tujuan yang telah dirancang.

Bentuk organisasi yang digunakan di UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini yaitu memiliki pimpinan puncak satu orang, yaitu pemilik UMKM itu sendiri, sebagai pengontrol, pemimpin, maupun yang bertanggung jawab atas semua yang ada UMKM tersebut. Pemilik juga sebagai manajer fungsional yang berfungsi untuk mengontrol jalannya perusahaan tersebut. Manajer fungsional bertanggung jawab pada satu kegiatan organisasi, seperti

produksi pemasaran, keuangan, dan lain sebagainya. Untuk lebih jelasnya, berikut struktur organisasi dalam UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam):



B. Pelaksanaan Praktik

Dalam pelaksanaan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) yang dilaksanakan Mahasiswa IAIN Tulungagung gelombang 2 tahun 2020 diharapkan mahasiswa memperoleh pengetahuan praktis dan kemampuan profesional yang tidak mungkin diperolehnya di area kampus sebagai proses belajar dari pengalaman lapangan yang aktual selama latihan/praktik. Dengan hadirnya PPL ini, mahasiswa akan memperoleh pengalaman secara empiris di dunia kerja, serta menerapkan teori-teori yang telah mereka dapatkan.

Disamping itu, suasana kerja yang didapatkan saat terjun langsung ke lapangan akan membangun sikap, prilaku dan pola pikir profesional yang benar-benar menjadi tuntutan dunia kerja saat ini. Mahasiswa akan dapat mempersiapkan lebih matang mengenai apa yang akan mereka hadapi kemudian hari, baik di dunia kerja maupun di dunia usaha yang terus berkembang sesuai tuntutan zaman dan keinginan pasar. Pelaksanaan PPL dapat memberikan mahasiswa *transfer knowledge* kontribusi nyata dalam upaya pengembangan yang akan mendorong terjadinya perubahan positif pada Instansi/ lembaga.

Saya selaku mahasiswa IAIN Tulungagung yang melaksanakan kegiatan PPL di lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yang berlokasi Jl. Raya Plemahan-Kunjang, RT/RW: 04/02, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Praktik Pengalaman Lapangan ini dilaksanakan selama 1 bulan penuh yang dimulai pada tanggal 1 s/d 31 Agustus 2020. Dalam kegiatan sehari-hari saya melakukan wawancara, observasi lapangan, dan menganalisis berbagai permasalahan yang ditemukan di lapangan atau pada lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam). Untuk hari pertama saya melakukan penjadwalan penentuan topik wawancara per-minggu dengan tema yang berbeda-beda agar memudahkan dalam melihat permasalahan pada UMKM tersebut.

Minggu pertama saya melakukan wawancara bersama bapak sumarni selaku pemilik dengan topik bahasan seputar karyawan yang bekerja di lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam). Penjadwalan telah saya lakukan sebelumnya dengan temu janji sekitar pukul 10.00-12.00 WIB dan setiap hariya dalam satu minggu menyiapkan 3 pertanyaan sekaligus. Dalam wawancara tersebut saya dipersilahkan untuk menggali apa saja yang bersangkutan dengan data karyawan. Pada kesempatan minggu pertama itu saya isi dengan bertanya, berikut isi pertanyaanya: bagian-bagian kerja karyawan, pelatihan khusus bagi karyawan baru, karyawan bekerja disatu tempat atau ditempat lain,

gaji karyawan, karyawan sudah berkeluarga atau belum, rumahnya karyawan yang berkerja satu daerah apa luar daerah, Sistem kerja karyawan, sistem jam kerja karyawan, dan konsumsi untuk karyawan saat istirahat serta hari libur bagi karyawan, Kontrak kerja karyawan, termasuk kerja beresiko atau tidak bagi karyawan, dan kerugian yang disebabkan oleh karyawan.

Biasanya setelah selesai melakukan wawancara, saya ditemani oleh bapak sumarni untuk berkeliling melihat beberapa produk furniture yang sudah jadi dan siap dipasarkan. Kemudian saya juga diantar untuk melihat alat-alat dan mesin kayu yang digunakan dalam memproduksi furnitur rumah tangga serta melihat para karyawan saat bekerja dalam membuat produk furnitur dari kayu. Dalam PPL minggu pertama, saya mengambil hari minggu sebagai bentuk kegiatan dirumah saja dengan melakukan review hasil wawancara, hal itu dilakukan agar keesokan harinya memudahkan saya dalam menentukan topik bahasan minggu berikutnya dan sebagai pendalaman materi untuk menentukan judul laporan PPL.

Minggu kedua saya menyiapkan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan judul laporan PPL, topik pembahasan seputar peran bank/non bank di UMKM. Dalam wawancara minggu kedua, narasumber yang saya pilih adalah istri dari pemilik UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam), alasan saya memilih ibu mahmudah sebagai narasumber kedua karena beliau yang lebih tau mengenai perkembangan usaha tersebut. Berikut isi pertanyaan pada wawancara minggu kedua: Jenis usaha ini bergerak dibidang apa, sudah berapa lama usaha ini berjalan, berapa modal awal untuk usaha ini, memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan apa, sudah berapa lama memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, berapa dana yang diterima dari pembiayaan, ada peningkatan omzet sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, berapa rata-rata omzet penjualan sesudah memperoleh pembiayaan, rata-rata keuntungan usaha sekarang sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, apakah memiliki laporan keuangan

atau catatan sederhana. Untuk minggu kedua ini, pertanyaan yang saya ajukan cukup banyak maka dilanjutkan minggu ketiga dan pada saat itu juga pemilik sibuk menyiapkan beberapa produk furniture seperti pesanan lemari, 2 set meja makan dan beberapa pintu yang akan dikirim ke luar kota (sekitar kediri, sidoarjo, nganjuk, dan malang).

Di minggu ketiga melanjutkan kembali wawancara seputar peran bank/non bank di UMKM pada lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam). Berikut isi pertanyaanya: Pengembangan setelah pinjam dari lembaga keuangan digunakan untuk apa saja (biaya pengurusan izin usaha, beli bahan baku/peralatan, tambah tenaga kerja, pengembangan pasar dll), bagaimana pemilik melihat peluang setelah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, harapan kedepan setelah mendapat pembiayaan dari lembaga keuangan dan apakah terdapat kendala setelah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan. Disamping melakukan wawancara langsung, saya juga diajak untuk melihat proses pembuatan pintu. Proses pembuatan pintu dan gawang dikerjakan karyawan borongan dengan target satu karyawan dapat menghasilkan dua produk pintu perhari. Pada saat hari-hari terakhir di minggu ketiga saya melakukan kegiatan dirumah saja dengan mereview hasil wawancara dan memilah mana saja data yang cukup saya gunakan sebagai bahan tambahan menyusun materi laporan PPL.

Pada minggu keempat atau minggu terakhir pelaksanaan PPL di lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam), saya mereview hasil wawancara, menyiapkan beberapa pertanyaan yang bertema profil usaha, dan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada karyawan dan reseller serta melakukan penjadwalan ulang. Namun pada saat hari pertama di minggu keempat, saya merasakan tidak enak badan selama 2 hari dan saya putuskan untuk istirahat sejenak. Setelah badan kembali pulih, saya melakukan kegiatan yang sudah terjadwalan tersebut.

C. Permasalahan di Lapangan

Lamanya suatu perusahaan bertahan ditengah-tengah persaingan bisnis yang ketat, maka akan menimbulkan pertanyaan mengenai seberapa bagus kemampuan manajemen pengelolaan pada usaha tersebut. Perlukannya mental dan tekad kuat bagi seorang pebisnis dalam menghadapi berbagai macam tantangan, ancaman yang silih berganti, dan munculnya para pesaing baru, serta kemampuan dalam mempertahankan kualitas produk unggulan. Oleh karena itu pengetahuan terhadap lingkungan sekitar baik eksternal maupun internal akan berguna dalam menyusun strategi perusahaan serta dapat digunakan sebagai informasi dalam pengembangan suatu usaha. Keberhasilan dalam suatu perusahaan tidak hanya didasarkan pada pencapaian target jangka pendek, tetapi jangka panjang. Setelah dirasa pencapaian yang cukup, maka diperlukan pertanyaan mengenai hal apa saja yang membantu pengembangan suatu perusahaan sehingga dapat berdiri lebih lama.

Lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yang bergerak di bidang furniture rumah tangga sudah berdiri cukup lama kurang lebih 10 tahun dan mampu bertahan ditengah-tengah persaingan pelaku ekonomi yang ketat. Pertanyaan yang muncul pada permasalahan tersebut adalah mengenai strategi apa yang digunakan pemilik dalam mempertahankan usahanya selama kurun waktu 10 tahun, pengembangan apa saja yang terjadi selama 10 tahun terakhir, apakah dalam mengembangkan usaha tersebut mendapat suntikan dana dari pihak lembaga keuangan dan setelah usaha yang berkembang cukup pesat, maka prospek yang dilakukan selanjutnya seperti apa.

D. Tanggapan dari Pihak Lembaga Tempat Praktik

Selaku pemilik lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) memberikan tanggapannya bahwa, dalam mendirikan suatu bisnis/usaha dibutuhkan pengembangan dengan adanya dukungan dari berbagai pihak, tanpa adanya dukungan yang kuat maka usaha itu tidak

akan pernah bertahan lama. Pihak yang dimaksud disini adalah yang datang dari internal (dalam perusahaan) maupun eksternal (luar perusahaan). Dukungan terlihat dari dalam perusahaan pada Lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) mampu memberikan kontribusi hasil yang baik. Namun tanpa adanya pihak eksternal, maka hasil tersebut akan terasa belum sempurna.

Pihak internal akan membawa pengaruh positif bagi perusahaan, seperti halnya SDM yang cukup memadai, kegiatan pemasaran, kondisi keuangan stabil, dan kegiatan produksi/ operasional. Sedangkan eksternal memberikan peran besar dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan, seperti halnya ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli dan persaingan sesama industri. Oleh karenanya, pengembangan usaha yang dibantu oleh berbagai pihak akan merumuskan strategi-strategi dan akan mengarah pada prospek usaha, dimana tujuan akhir yang ingin dicapai serta sarana untuk mencapai tujuan tersebut.

Atas dasar itulah saya mengambil judul “Analisis Prospek Dan Pengembangan Usaha Mikro Yang Memanfaatkan Modal Usaha Dari Bank Di Umkm Pak Marni Mebel (Ud. Cahaya Makmur Nizam)” pada Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL). Hal itu sangat disambut baik oleh bapak sumarni selaku pemilik lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) agar dapat digunakan sebagai informasi tambahan untuk perusahaan dalam pengembangan kedepannya.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Pengertian UMKM

Usaha mikro, usaha kecil dan menengah memiliki peranan penting dalam ekonomi Indonesia, dapat ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja. UMKM merupakan sektor perekonomian berbasis ekonomi kerakyatan yang cukup populer di kalangan masyarakat Indonesia. Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM. Berikut pembagiannya:

1. Usaha mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan hasil penjualan tahunan Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (limaratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta

rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).¹

B. Prospek

Menurut kamus besar bahasa Indonesia prospek ialah peluang dan harapan, pemandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan. Prospek adalah hal-hal yang mungkin terjadi dalam suatu hal sehingga berpotensi pada dampak tertentu.²

Paul R. Kruman menyatakan bahwa prospek adalah peluang yang terjadi karena adanya usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya serta untuk mendapat profit atau keuntungan. Dalam hal ini prospek dihubungkan dengan dua hal, yakni "peluang" dan "keuntungan", atau prospek dapat dipahami sebagai sebuah peluang yang memperbesar kemungkinan untuk mendapat keuntungan. Akan tetapi keuntungan tidak

¹ Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

² Ahmad A. K. Muda, Kamus Lengkap Bahasa Indonesia, (Jakarta: Reality Publisher, 2006), Cet. Ke-1, hlm. 340

tergantung dengan prospek. Tetap tidak akan mampu mendatangkan keuntungan bila tidak diolah dengan baik.

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor- faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan lain sebagainya, sedangkan faktor dari luar, seperti tersedianya sarana transportasi, komunikasi, penggunaan teknologi baru meningkatkan pendapatan memerlukan biaya dan harapan dapat memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha.³

Pada kamus besar bahasa Indonesia peluang itu sendiri adalah kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk kongkrit ataupun abstrak. Sehingga peluang kewirausahaan dapat diartikan kesempatan pasti yang bisa didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang ada segera diambil.⁴

Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman indikator pengukur peluang adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Peluang itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku (SDM) bisnis apa yang akan dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya.⁵

³ M. Relona, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (Jakarta: Gorga Media, 2006), Cet. Ke-3, hlm. 82

⁴ Anwar Muhammad, *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PRENADA, 2014), hlm .31

⁵ Hendro.MM, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), hlm.47

C. Strategi Pengembangan

1. Strategi

Menurut Umar Husen, strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pada pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.⁶

2. Pengembangan

Dalam teori manajemen organisasi didefinisikan sebagai pengembangan keorganisasian yang meliputi serangkaian tindakan manajemen puncak suatu organisasi, dengan partisipasi para anggota keorganisasian, guna melaksanakan proses perubahan dan pengembangan dalam organisasi yang bersangkutan, hingga dari kondisi yang sedang berlaku sekarang, melalui proses yang berlangsung dalam waktu, dapat dilaksanakan aneka macam perubahan, hingga pada akhirnya dicapai kondisi yang lebih memuaskan dan lebih dengan tuntutan lingkungan.⁷

Dengan demikian, strategi pengembangan akan berhasil dalam suatu perusahaan tergantung dari pengelolaan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan. Oleh karena itu, mengelola perusahaan berdasarkan kemampuan manajemen dilihat pada perencanaan, pengorganisasian, penggerakkan, dan pengendalian berperan dalam menentukan keberhasilan perusahaan. Pihak manajemen perlu memiliki

⁶ Husein Umar, *Strategic Management in Action: Konsep, Teori dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 31

⁷ J. Winardi, *Manajemen Perubahan (The Management Of Change) Edisi Pertama* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015), hlm. 140

pengetahuan akan lingkungan internalnya maupun lingkungan eksternalnya, seperti halnya pesaing perusahaan. Pengetahuan tersebut berguna dalam menyusun strategi perusahaan serta digunakan sebagai informasi dalam mengembangkan usaha perusahaan. Oleh karena itu setiap organisasi harus memahami lingkungan mereka secara lengkap dan akurat, selanjutnya berusaha untuk beroperasi dan bersaing di dalamnya

Menurut Muchtar (2010, P.189) kunci keberhasilan perusahaan dalam merespon tantangan bisnis ke depan adalah bagaimana perusahaan mampu menyusun rencana bisnis yang bersifat taktis untuk jangka pendek dan bersifat strategik untuk jangka panjang. Hal yang lebih penting adalah kemampuan melaksanakan satu per satu dari apa yang direncanakan sebelum melangkah ke tahap pengembangan bisnis selanjutnya. Dengan demikian kunci keberhasilan perusahaan tidak hanya didasarkan pada pencapaian target jangka pendek namun juga pencapaian terhadap target jangka panjang, seperti mengembangkan usaha perusahaan.⁸

Mengingat ketatnya persaingan yang dihadapi produk ekspor indonesia termasuk UKM, maka indonesia mengambil langkah-langkah strategis, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Langkah-langkah strategis jangka panjang diantaranya diarahkan untuk mengembangkan sumber daya manusia, teknologi dan jaringan bisnis secara global. Sedangkan langkah-langkah strategis jangka pendek diantaranya, melakukan diversifikasi produk, menjalin kerjasama dengan pemerintahan dan perusahaan besar, produksi, memperkuat akses ke sumber-sumber informasi dan perbaikan mutu.

Analisis lingkungan internal perusahaan meliputi analisis sumber daya manusia, analisis kegiatan pemasaran, analisis kondisi keuangan, dan analisis kegiatan produksi/ operasional yang dapat dijelaskan sebagai berikut Menurut (David, 2009):

a) Analisis Sumber Daya Manusia

⁸ Muchtar, A.F, strategi memenangkan persaingan usaha dengan menyusun business plan, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 189

Analisis terhadap sumber daya manusia di perusahaan dilakukan dengan menelaah kekuatan dan kelemahan di seluruh tingkatan manajemen dan para pekerja serta fokus pada aktivitas sumber daya manusia yang penting termasuk perekrutan, seleksi, dan pelatihan.

b) Analisis Kegiatan Pemasaran

Analisis kegiatan pemasaran adalah mengidentifikasi serta mengevaluasi kekuatan dan kelemahan pemasaran. Kegiatan pemasaran perusahaan berawal dari kegiatan STP, yang kemudian dilanjutkan implementasi strategi dengan bauran pemasaran.

c) Analisis Kondisi Keuangan

Analisis terhadap kondisi keuangan perusahaan sangat penting bagi perusahaan sebelum menentukan strategi yang akan dijalankan di masa yang akan datang. Kondisi keuangan sering kali dianggap sebagai ukuran terbaik posisi kompetitif perusahaan dan daya tariknya bagi investor. Fungsi keuangan terdiri atas tiga keputusan, yaitu keputusan investasi, keputusan pembiayaan, dan keputusan deviden.

d) Analisis Kegiatan Produksi/ Operasional

Fungsi produksi/ operasi suatu usaha mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Kegiatan produksi/ operasional adalah kegiatan yang berhubungan langsung dengan produk/ jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Proses yang terjadi dalam kegiatan produksi dan operasi banyak dan kompleks.⁹

Sedangkan lingkungan eksternal atau berasal dari luar organisasi/ perusahaan, Porter menyatakan lima kekuatan eksternal yang akan menentukan keunggulan bersaing dalam industri, yaitu:

- a) Ancaman pendatang baru
- b) Ancaman produk pengganti
- c) Kekuatan tawar menawar pemasok
- d) Kekuatan tawar menawar pembeli

⁹ David, Fred R., *Manajemen strategis: konsep*. (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm.

e) Persaingan sesama industri.

D. Aspek Permodalan UMKM

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah modal, jika di ibaratkan memulai usaha dengan membangun sebuah rumah, maka adanya modal menjadi bagian pondasri dari rumah yang akan dibangun. Semakin kuat pondasi yang dibuat, maka semakin kokoh pula rumah yang dibangun. Begitu juga pengaruh modal terhadap suatu usaha, keberadaanya menjadi pondasi awal bisnis yang akan dibangun. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis antarlain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan serta modal usaha. Salah satu kelemahan dalam pemberdayaan UMKM di Indonesia umumnya bersifat parsial di bidang permodalan, pemasaran atau bahan baku saja. Tetapi tidak tertutup, kemungkinan pada keseluruhan yang merupakan proses dari kegiatan usaha tersebut. namun karena dimungkinkan oleh banyaknya masalah yang dihadapi UKM serta pendidikan pengelolaan UMKM umumnya rendah, mereka hanya bisa menyebutkan masalah yang ada dalam pikirannya itu, sehingga hanya bisa menyebutkan seperti diatas.¹⁰

UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variable yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/perkembangan yang terjadi. Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat. UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.¹¹

¹⁰ Thoha, Mahmud Dan Sukarna, Pemberdayaan UKM melalui Modal Ventura dalam Upayah Pengentasan Kemiskinan di Indonesia, Jurnal Ekonomi dan Pembangunan (JEP), Xiv (2) 2006

¹¹ Glendari Glen, *Peran Perbankan Dalam Pengembangan Keuangan Mikro*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 290

Menurut Lestari, untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut, UMK paling tidak menghadapi tiga masalah, yaitu:

1. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
2. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.
3. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi. Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya.¹²

Oleh karenanya diperlukan pembiayaan mikro untuk memberikan fasilitas penyediaan dan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan. Pembiayaan secara luas yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹³ Sedangkan pada bank konvensional aktivitas pembiayaan lebih dikenal dengan istilah kredit yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan pinjam meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.¹⁴

¹² Lestari Sri, *Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*, Jurnal pengkajian Koperasi dan UKM, Vol. 4, 2009, hlm. 118

¹³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: PP. AMN YKPN, 2002), hlm. 92

¹⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000) hlm. 160

Menurut sifat penggunaannya pembiayaan di bagi menjadi dua pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ini tergolong pembiayaan produktif, dimana pembiayaan modal kerja atau investasi untuk memenuhi kebutuhan produksi dan peningkatan usaha. Adapun pengertian pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai penghasilan dibawah rata-rata. Tujuan dari pembiayaan mikro yaitu upayah memaksimalkan laba, upayah meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi dan penyaluran kelebihan.

Modal usaha diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karenanya, diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran *financial* atas usaha yang diganglakan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank maupun lembaga keuangan non bank. Secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga bagian yaitu modal investasi, modal kerja dan modal operasional. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang, namun modal investasi akan menyusut dari tahun ketahun bahkan bisa dari bulan ke bulan. Modal kerja adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu. Modal operasional adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

E. Analisis Prospek dan Pengembangan Usaha Mikro Yang Memanfaatkan Modal Usaha Dari Bank di UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)

UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) merupakan usaha yang bergerak dibidang furniture rumah tangga dengan

bahan baku utama adalah kayu. Furniture yang terbuat dari bahan kayu ini akan diolah menjadi perabotan rumah tangga, contohnya meja, kursi, lemari, pintu, jendela dan lain sebagainya. Kualitas furniture yang dijanjikan oleh pemilik sangat terjamin, karena dalam pemilihan kayu yang menjadi bahan baku utama dipilih sendiri oleh pak sumarni. UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) merupakan usaha keluarga yang pengelolaannya dipengang langsung oleh pemilik.

Selama mendirikan usaha ini, pak sumarni sudah berkecimpung di dunia furnitur kayu selama kurang lebih 25 tahun, yang mana beliau sudah sangat berpengalaman dalam mempertahankan usahanya ditengah-tengah para pesaing dan pendatang baru. Oleh karenanya pak sumarni paham betul strategi yang diciptakan untuk menjaga kualitas serta kepercayaan konsumen selama kurang lebih 25 tahun tersebut. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pak sumarni selama ini dapat dianalisis dari pernyataan beliau bahwa lingkungan internal dan lingkungan eksternal menjadi pacuan penilaian keberhasilan atau kegagalan dalam menjalankan usaha.

Dalam mendukung strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) adalah strategi pengembangan pasar. Langkah-langkah yang biasanya dilakukan oleh perusahaan dalam mendukung pengembangan strategi adalah:

1. Memperluas cakupan pasar perusahaan
2. Meningkatkan kapasitas produksi dan layanan perusahaan
3. Meningkatkan modal kerja perusahaan untuk kebutuhan perluasan pasar
4. Meningkatkan efisiensi biaya operasional perusahaan
5. Meningkatkan produktivitas karyawan dalam pembuatan produk furniture.

Strategi pengembangan pasar dilakukan melalui program bauran pemasaran yang didalamnya terdiri dari:

1. Produk

Perusahaan furniture berbahan utama kayu menggunakan kulaitas kayu yang terbaik. Kualitas kayu yang selama ini diproduksi oleh pak sumarni adalah jenis kayu jati nomor satu. Produk perusahaan pak dari dulu sampai sekarang marni tetap, tidak mengalami perubahan. Namun sebagai pengembanganya, perusahaan akan selalu memperbaiki kualitas produk yang digunakan. Produk furniture milik pak sumarni dapat dikatakan sebagai kualitas terbaik karena masa penyusutan produk tersebut dapat berjangka 15 tahun dan serta memiliki sistem garansi 5 tahun, apabila ditemukan kerusakan produk selama kurang dari 5 tahun akan mendapat ganti rugi atau pembenahan maupun perawatan produk tersebut. Hal ini juga yang menjadi dasar strategi pengembangan pemilik dalam menciptakan kepercayaan konsumen.

2. Harga

UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) sudah menentukan standar harga tersendiri untuk masing-masing produk yang ditawarkan kepada pembeli. Harga yang ditawarkan kepada pembeli didasarkan pada perhitungan bahan baku dan biaya produksi. Harga yang ditawarkan berkisara Rp. 2.500.000 sampai 6.000.000. untuk setiap jenis produk yang berbeda. Sedangkan untuk pemantauan harga pasar disesuaikan pada masing-masing daerah yang disurvei oleh pek sumarni secara langsung. Pemantau pasar disetiap daerah memilik perbedaan tersendiri karena dilihat dari jarak tempuh pengiriman dan harga pasaran produk tersebut.

3. Distribusi

Strategi pengembangan yang dilakukan pada pendistribusian untuk kedepannya, yakni memaksimalkan potensi pasar yang ada diwilayah kediri dan sekitarnya. UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) juga menerima pesanan antar kota yang siap diantar langsung ketempat pemesan melalui jalur darat. Selama ini pengantaran pemesanan konsumen dilakukan disekiar jawa timur

(surabaya, malang, nganjuk, dan jombang) sedangkan luar provinsi ada juga jawa tengah, kalimantan dan sumatra. Pengembangan juga dilakukan bekerjasama dengan reseller. Reseller yang bekerjasama dengan usaha pak sumarni ini terdiri dari golongan guru-guru, tetangga dan para pendatang baru luar daerah. Produk yang sudah diproduksi oleh pak sumarni akan dijual kembali namun untuk sistem penjualan dijual dengan harga biasanya tanpa ada pembagian kembali keuntungan. Maksudnya disini produk yang telah diambil oleh reseller akan dijual kembali dengan harga yang berbeda sangat jauh tanpa adanya pembagian keuntungan kembali.

Sedangkan pembukaan *showroom* diluar kota tidak akan pernah dilakukan, karena pemilik merasa bahwa peluang untuk mendirikan usaha diluar kota sangat sedikit. Pemilik akan merasa kesulitan dalam mengontrol usahanya apabila mendirikan usaha diluar kota karena lokasi yang jauh dari induk perusahaan serta pemilik trauma karena pernah gagal 2 kali dalam mendirikan usaha di luar kota. Jadi untuk pendistribusian produk furniture UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) hanya melalui pesanan. Seperti halnya menerima pesanan di kalimantan atau sumatra, maka akan dipaketkan produk tersebut.

4. Promosi

Kegiatan promosi perusahaan dilakukan dengan menawarkan produk UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) hanya dari mulut-kemulut saja, dengan lingkup promosi hanya teman dekat, tetangga, maupun saudara yang nantinya juga akan mempromosika kembali ke orang lain dengan perjanjian mendapat keuntungan tersendiri. Promosi dengan cara menawarkan produk dari mulut kemulut sudah dilakukan dari dulu sampai sekarang yang malah menghasilkan kepercayaan pembeli cukup banyak dan signifikan. Promosi seperti dapat menarik pembeli hampir 1 desa untuk sekali promosi.

Kekurangan dari sistem promosi yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah mereka tidak mau keluar dari zona nyaman. Selama ini pemilik tidak pernah mengikuti pameran apapun, belum pernah melakukan promosi melalui iklan dimedia masa, dan kurang memaksimalkan kecanggihan teknologi informasi dalam kegiatan promosi. Jika dilihat peluangnya itu mampu meraup banyak pelanggan dan menabuh pangsa pasar yang lebih luas lagi.

5. Produksi

Tujuan pengembangan produksi adalah meningkatkan kapasitas produksi dan layanan perusahaan. Pengembangan produksi yang dilakukan pada UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) memiliki sarana transportasi berupa mobil pick up terbuka untuk mempercepat layanan antar barang sehingga ketika barang sudah jadi bisa langsung dikirim ke pelanggan. Penambahan jumlah pick up terbuka dan pick up box adalah merupakan agenda yang sangat penting bagi perusahaan agar perusahaan dapat meningkatkan layanan pengiriman barang kepada konsumen. Namun yang dimiliki untuk saat ini hanya 1 mobil pick up terbuka. Hal tersebut harus segera terlaksana untuk penambahan armada transportasi darat.

Dalam meningkatkan upayah yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas produksi, dulu dengan sekarang sangat berbeda jauh. Untuk dulu memproduksi satu produk berupa pintu menghabiskan waktu 2-3 hari, karena alat yang digunakan masih manual. Sedangkan untuk sekarang yang semakin berkembang, proses produksi dalam sehari satu pekerja menghasilkan 2-3 produk, hal itu didukung dengan mesin-mesin yang moderen agar memudahkan para pekerja. Pemilik berharap adanya penambahan mesin-mesin produksi seperti pemotongan kayu, mesin press, mesin gosok, mesin khusus pola bengkokan dan mesin khusus penyemprotan (spet) dalam setiap tahunnya.

6. Sumber Daya Manusia

Tujuan dari pengembangan sumber daya manusia adalah melakukan rekrutmen tenaga kerja yang berkualitas dan meningkatkan produktifitas karyawan yang ada di perusahaan. UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) didukung dengan rekrutmen tenaga kerja yang berpengalaman dibidang pertukangan. Merekrut karyawan produksi yang berpengalaman merupakan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas produksi perusahaan. Dengan merekrut karyawan di bagian produksi yang sudah berpengalaman, maka perusahaan tidak perlu memberikan pelatihan dan dapat mengurangi tingkat kesalahan dalam proses produksi.

Untuk dulu perlu pelatihan bagi karyawan yang melamar pekerjaan tukang di pak marni. Pelatihan bagi karyawan baru didampingi langsung oleh pak sumarni sendiri. Terdapat perbedaan antara bagian-bagian pekerjaan tertentu, seperti halnya tukang gosok dan tukang nyepet minimal belajar 1 bulan, kemudian untuk tukang kayu minimal 6 bulan itu saja masih kurang maksimal. Sedangkan untuk tukang ukir diambilkan langsung dari jepara.

7. Keuangan

Tujuan pengembangan keuangan adalah meningkatkan efisiensi pemakaian dana yang dimiliki oleh perusahaan sehingga pemakaian dana lebih optimal, menambah jumlah modal kerja yang dimiliki. Pengembangan aspek keuangan dilakukan dengan memperbesar modal kerja dengan mengajukan pinjaman ke bank. Peningkatan kapasitas operasional dan perluasan pasar tentu membutuhkan tambahan modal kerja. Untuk memperoleh modal kerja perusahaan dapat mengajukan permohonan pembiayaan ke bank. Pemanfaat modal usaha dari bank mampu untuk memeuhi seluruh aspek dalam strategi pengembangan.

Kelemahan pada sistem keuangan ini bahwa untuk penggunaan sistem pencatatan keuangan dan pencatatan transaksi keuangan secara manual, jadi pemilik kurang bisa melihat laba atau ruginya suatu usaha

dalam kisaran satu tahun serta keuangan perusahaan dan keuangan pribadi dijadikan satu tanpa memisahkannya . Oleh karena itu, diharapkan pencatatan keuangan secara terkomputerisasi memudahkan pemilik dalam mengatur keuangan.

Selaku pemilik UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) berharap usaha yang sudah didirikan dapat bertahan lama untuk kedepannya. Prospek UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yakni membuka 2 showroom di wilayah Kediri, menambah lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, nambah jangkauan pasar lebih luas lagi disertai dengan penambahan armada transportasi, dan bisa ekspor ke luar negeri.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) pengelolaan Bentuk organisasi yang digunakan di UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) ini yaitu memiliki pimpinan puncak satu orang, yaitu pemilik UMKM itu sendiri, sebagai pengontrol, pemimpin, maupun yang bertanggung jawab atas semua yang ada UMKM tersebut. Pemilik juga sebagai manajer fungsional yang berfungsi untuk mengontrol jalannya perusahaan tersebut. Manajer fungsional bertanggung jawab pada satu kegiatan organisasi, seperti produksi pemasaran, keuangan, dan lain sebagainya.

Sebagai bentuk penilaian keberhasilan ataupun kegagalan dalam strategi pengembangan dibutuhkan komponen-komponen yang terdiri atas kegiatan pemasaran seperti, harga, produk, distribusi, sumber daya manusia, promosi, dan keuangan, serta kegiatan produksi/operasional senantiasa menjalankan fungsi manajemen tersebut dengan baik. Namun, untuk komponen kegiatan pemasaran, pelaksanaan fungsi manajemen masih belum terlaksana dengan baik. Hal ini dikarenakan pemilik perusahaan yang sekaligus mengontrol seluruh manajemen berakibat kurang terlaksana dengan baik kegiatan distribusi, promosi, produksi dan keuangan dalam memanfaatkan bantuan modal usaha dari bank.

Prospek UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam) yakni membuka 2 showroom di wilayah Kediri, menambah lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, nambah jangkauan pasar lebih luas lagi disertai dengan penambahan armada transportasi, dan bisa ekspor ke luar negeri.

B. Saran-Saran

1. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai pengelola PPL

Sebaiknya pihak fakultas atau pihak laboratorium lebih memperhatikan peserta PPL dengan baik lagi, sehingga pada saat kegiatan PPL berlangsung pihak fakultas dapat mengontrol maupun memberikan masukan atau semangat untuk mahasiswa yang sedang melakukan PPL dimasa pandemi ini.

2. Instansi/ lembaga UMKM Pak Marni Mebel (UD. Cahaya Makmur Nizam)

Lebih melihat peluang/ kesempatan yang ada, tidak boleh cepat puas tentang apa yang dicapainya dalam mendirikan usaha. Segera memanfaatkan kecanggihan teknologi yang saat ini berkembang, dan mampu dalam meningkatkan pengembangan usaha tersebut.

3. Mahasiswa sebagai peserta PPL

Untuk mahasiswa sebagai peserta PPL lebih banyak untuk saling tukar informasi dengan sesama teman, dan semakin bersosialisasi dengan lingkungan sekitar saat masuk dunia kerja yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA





- David, Fred R.. 2009. *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta: Salemba Empat
- Glen, Glendari. 2004. *Peran Perbankan Dalam Pengembangan Keuangan Mikro*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Kasmir. 2000. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Muchtar. 2010. *Strategi Memenangkan Persaingan Usaha Dengan Menyusun Business Plan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Muda, Ahmad A. K. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: Reality Publisher. Cet. Ke-1
- Relona. 2006. *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Jakarta: Gorga Media. Cet. Ke-3
- Muhammad, Anwar. 2014. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PRENADA
- Muhammad. 2002. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: PP. AMN YKPN
- Sri, Lestari. 2009. *Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*. Jurnal pengkajian Koperasi dan UKM, Vol. 4
- Thoha, Mahmud Dan Sukarna. 2006. Pemberdayaan UKM melalui Modal Ventura dalam Upayah Pengentasan Kemiskinan di Indonesia, Jurnal Ekonomi dan Pembangunan (JEP), Xiv (2)
- Umar, Husein. 2001. *Strategic Managemen in Action: Konsep, Teori dan Teknik Menganalisis Menejemen Strategis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Winardi, J. 2015. *Manajemen Perubahan (The Management Of Change) Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grub

LAMPIRAN

BERITA ACARA KONSULTASI

Nama : Qurrota A'yuni Amanat
 NIM : 12401173285
 Jurusan : Perbankan Syariah
 DPL : Sri Dwi Estiningrum, S.E., Ak., M.M., C.A
 Tempat PPL : UD. Cahaya Makmur Nizam Kediri
 Judul Laporan : Analisis Prospek Dan Pengembangan Usaha Dengan Pemanfaatan Modal Usaha Dari Bank Pada Usaha Dagang Cahaya Makmur Nizam Kediri

No	Tanggal	Hal yang dikonsultasikan	Catatan DPL	Paraf
1.	30-7-2020	Pengarahan pelaksanaan PPL	Tatacara PPL virtual dengan menjaga etika dan citra almamater	
2.	4-8-2020	Konsultasi Judul	Judul lebih mendekati dengan permasalahan di lapangan dan sesuai jurusan	
3.	11-8-2020	Judul	Judul disetujui	
4.	19-9-2020	Laporan harian	<ul style="list-style-type: none"> - Kerjakan setiap tugas harian. - Tugas harian berdasarkan aktivitas yang dilakukan. - Tidak diperkenankan tidak memiliki kegiatan 	

			dalam satu hari	
5.	26-8-2020	Pelaporan tugas harian	Laporan harus disertai dengan bukti pendukung berupa foto, video dan/ atau rekaman suara selama kegiatan	<i>esti</i>
6.	28-8-2020	Pengarahan penyusunan laporan akhir PPL	Persamaan persepsi akan laporan akhir	<i>esti</i>
7.	14-9-2020	Pengumpulan laporan PPL	Penyempurnaan dan pengecekan kelengkapan laporan	<i>esti</i>

Tulungagung, 15 September 2020

Sri Dwi Estiningrum, S.E., Ak., M.M., C.A.

NIP. 197209082007102001

**FOTO KEGIATAN PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN
DI UMKM PAK MARNI MEBEL (UD. CAHAYA MAKMUR
NIZAM)**

1. Foto Bersama Nasarumber



