



website. :

<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH>

Pemberdayaan Pelaku Usaha Dalam Mengakses Permodalan Pada Lembaga Keuangan Di Kabupaten Karawang

Empowerment of Business in Accessing Capital In Financial Institutions In Karawang Regency

Hari Sulistiyo¹, Nanu Hasanuh², Dadang Rahman Munandar³

Universitas Singaperbangsa Karawang¹⁻³ Email: hari.sulistiyo@fe.unsika.ac.id,
nanu.hasanuh@fe.unsika.ac.id, dadang.rahman@fkip.unsika.ac.id

Abstrak. Alasan diadakannya program Pemerintahan Daerah (PKM) ini adalah untuk memberikan informasi dan kemampuan terkait keterbukaan akses keuangan kepada pelaku UMKM di Kab. Karawang. Tujuan khususnya adalah untuk memberikan informasi dan kemampuan kepada UMKM dalam memperoleh informasi tentang akses permodalan melalui persiapan dan arahan lewat kursus online yang diadakan dengan Dinas UKM Karawang dan Bank BRI. Kemungkinan pembentukan UMKM dinilai berdasarkan kemampuan akses ke permodalan. Rencana aksi program PKM adalah mengarahkan sosialisasi kepada UMKM, menyiapkan sarana pengetahuan perlengkapan yang mengarah ke pencapaian tujuan PKM, memberikan arahan kepada UMKM bagi kesuksesan dalam mendapatkan permodalan, memimpin persiapan dalam memperluas informasi dan kemampuan melalui workshop dan berbagai latihan, seperti halnya monitoring dan pelatihan untuk membantu pencapaian bisnis dan kemapanan.

Kata Kunci: UMKM, Akses terhadap modal kerja

Abstract. The purpose of this Community Service (PKM) program is to provide knowledge and skills regarding accessibility to financial institutions to MSME actors in Kab. Karawang. The specific target is to provide knowledge and skills to MSMEs in gaining knowledge about accessing capital through training and guidance through webinars held with the District SME and Cooperative Office. Karawang and Bank BRI. The prospects for developing UMKM are reviewed based on financial analysis. The PKM program activity plan is to conduct socialization to MSME actors, prepare training equipment that supports the success of PKM, provide guidance to MSME actors in accessing capital, conduct training in increasing knowledge and skills through workshops and other activities, as well as monitoring and evaluation of activities to support business success and sustainability.

Keywords: UMKM, Access to working capital

PENDAHULUAN

Adanya administrasi keuangan bagi mereka yang tidak mampu akan membantu mereka dalam meningkatkan kesejahteraannya, dengan adanya administrasi perkreditan mikro memudahkan individu dalam mendapatkan permodalan, yang nantinya akan mengembangkan UMKM dan kemudian secara tegas mempengaruhi perkembangan organisasi dalam kondisi tidak berdaya menjadi mandiri, jadi income mereka meningkat sehingga cara hidup mereka akan meningkat secara alami. .

UMKM adalah bagian terbesar dari kondisi ekonomi masyarakat Indonesia. Hal tersebut ditunjukkan dengan jumlah UMKM pada tahun 2018 yang mencapai 64.194.057 unit usaha atau 99,9 persen dari total usaha di Indonesia. Sementara jumlah tenaga kerja yang bekerja sebesar 116.978.631 orang atau 97,0 persen dari total angkatan kerja Indonesia. Pada waktu yang sama, hal itu menambah Produk Domestik Bruto yang berjumlah Rp 8.573.895,3 miliar atau dengan market share sebesar 61,07%. Kemudian, bagian perdagangan UMKM nonmigas pada tahun 2018 menunjukkan komitmen yang cukup besar, yaitu 14,37 persen dari seluruh pengiriman nonmigas masyarakat yang keluar. (Informasi UMKM - Jasa Koperasi dan Usaha Mandiri dan (depkop. 2020)

Alidri, Patience. Dkk 2005. Manual Pelatihan: Pengantar Keuangan Mikro Di Masyarakat Yang Terpengaruh Oleh Krisis.. Jakarta: ILO. "Keuangan mikro) adalah pengaturan administrasi moneter dengan cara yang dapat dikelola untuk pebisnis pemula atau mereka yang berpenghasilan kecil yang tidak mempunyai kemampuan administrasi keuangan bisnis. Secara sederhana, keuangan mikro adalah perbankan untuk orang-orang miskin". Marguerite R Robinson (2005) menjelaskan bahwa keuangan mikro adalah bantuan moneter berskala terbatas, terutama kredit dan

dana investasi, bagi mereka yang bekerja di bidang hortikultura, perikanan, dan peternakan; perkebunan di Negara berkembang. Mereka mengelola organisasi kecil atau mikro bisnis yang menggabungkan kegiatan produksi, pelayanan dan penjualan.

Keuangan mikro adalah dorongan untuk memperluas penerimaan kredit dan untuk menyelamatkan masyarakat yang memiliki penghasilan rendah dan merupakan pendekatan yang paling ideal untuk mengurangi kemiskinan (Schreiner, 1999). Sebagaimana diatur dalam Pedoman Bank Indonesia Nomor 14/22 / PBI / 2012 yang selanjutnya diperbarui dalam Pedoman Bank Indonesia Nomor 17/12 / PBI / 2015, Kredit Usaha Mikro atau yang biasa disebut Kredit Mikro adalah kredit atau permodalan. yang diberikan kepada pelaku usaha yang termasuk dalam kelas usaha mikro.

Sesuai definisi yang diberikan oleh Micro Credit Summit (1997), Keuangan Mikro adalah "program kredit bagi keluarga yang tidak mampu untuk dimanfaatkan sebagai usaha yang menghasilkan pendapatan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan individu dan keluarga" (Ascarya dan Sanrego: 2007).

Alasan pertama adalah semua masyarakat memiliki hak yang sama untuk memperoleh pelayanan jasa keuangan, tidak perlu ada diskriminatif bagi masyarakat miskin karena bukan kemauan mereka untuk hidup miskin, sehingga layanan jasa keuangan juga perlu diberikan bagi mereka. Yang perlu dipertimbangkan adalah layanan jasa keuangan ini harus dapat membuat kehidupan mereka lebih baik, untuk memandirikan dan memerdekakan mereka secara finansial. Upaya pemberdayaan koperasi dan UMKM telah dilakukan dengan langkah-langkah yang nyata. Namun, di masa depan UMKM masih menghadapi beberapa permasalahan sebagai berikut.

Ada pengertian keuangan mikro yang lebih menyeluruh yang diungkapkan oleh



Prof. Dr. H.D. Seibel: (1991) bidang keuangan sektor formal dan informal yang diberikan bagi sector keuangan Kecil (mikro). Kemudian, Asian Advancement Bank (ADB) mencirikan keuangan mikro sebagai "pengaturan cakupan yang luas dari administrasi keuangan seperti deposit, pinjaman, administrasi angsuran, transfer uang dan perlindungan bagi keluarga miskin dan bergaji berpenghasilan rendah serta usaha mikro" ("Microfinance: Financial Services for the Poor," 2007 dalam Rajouria: 2008).

Mengapa melayani masyarakat miskin sangat penting dalam kaitannya dengan hak dan komitmen, ada dua alasan utama, adanya hak masyarakat untuk dilayani dan komitmen mitra (dalam hali pemangku kepentingan) untuk melayani.

Alasan utamanya adalah bahwa semua orang memiliki pilihan yang sama untuk memperoleh pelayanan administrasi keuangan, tidak ada persyaratan pemisahan bagi orang miskin karena bukan kesiapan mereka untuk hidup tidak efektif, sehingga lembaga keuangan juga harus mengakomodasi mereka. Apa yang harus dipertimbangkan adalah bahwa administrasi moneter ini harus memiliki pilihan untuk meningkatkan kehidupan mereka, menjadi otonom secara moneter dan membebaskan mereka. Upaya untuk melibatkan koperasi dan UMKM telah dilakukan dengan sangat maju. Bagaimanapun, nantinya, UMKM akan menangani masalah-masalah yang menyertai.

Pemerintah menumbuhkan cakupan bantuan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Bantuan diberikan kepada organisasi yang diurutkan sebagai bankable dan unbankable. UMKM Unbankable atau yang belum memiliki pilihan untuk mendapatkan kredit dari bank, mendapatkan bantuan dari Bantuan Presiden Produktif Usaha Mikro (BPUM) (BPUM). Bantuan ini sebagai penghargaan, bukan uang muka kredit. Teten mengatakan, UMKM yang masih unbankable ditawarkan penerimaan KUR

Ultra Mikro di bawah Rp. 10 juta dengan premi 0%, hingga Desember 2020. Kondisi ini, kata Teten, diandalkan untuk memperkuat bisnis agar bisa cepat memenuhi aturan penerimaan kredit bank. (<https://finance.detik.com>) |

Sementara itu, UMKM yang bankable mendapatkan bantuan sebagai konsesi pembangunan kembali di muka dan sponsor pendapatan kredit. Alokasi premi KUR level 6% diperpanjang hingga 31 Desember 2020. Aturan untuk mendapatkan tambahan alokasi tambahan diperpanjang untuk memasukkan individu yang berhutang yang pengaturan kreditnya hingga 31 Desember 2020.

Dari informasi dan data di lapangan dari beberapa pelaku LKM formal (bank) dan pelaku LKM nonformal (LSM), masih terdapat kendala dalam pemberian kredit mikro, khususnya kepada nasabah, antara lain:

- a) Bisnis belum semuanya diawasi. Kegiatan usaha tidak dilakukan secara rutin, misalnya dalam satu minggu hanya 2 atau 3 hari.
- b) Administrasi keuangan yang tidak memadai, termasuk ketidakberdayaan untuk mengisolasi rekening bisnis dan dana keluarga.
- c) Belum memenuhi prasyarat resmi yang sah.
- d) Kemampuan SDM atau pekerja yang rendah.
- e) belum memanfaatkan teknologi canggih.
- f) Kualitas barang kurang.
- g) sebagian besar hanya menawarkan barang mereka ke sektor bisnis terdekat (lokal).

METODELOGI PELAKSANAAN

Alasan PKM ini adalah untuk memberikan basis data dan informasi bagi pemangku kepentingan (pemerintah / LSM / swasta) sebagai alasan untuk definisi strategi dan proyek untuk memperluas akses ke usaha kecil dan mikro (UMK)



pada lembaga keuangan dan kemajuan bisnis di Kabupaten Karawang.

Teknik PKM ini memanfaatkan kursus online dan bimbingan belajar berbasis web melalui aplikasi obrolan video Zoom. Strategi PKM dengan menggunakan metode talk and Conversation, memiliki pilihan untuk memberikan pemahaman tentang interaksi keterbukaan permodalan kepada perbankan bagi pelaku usaha, khususnya UMKM. Kemudian dilanjutkan dengan fasilitas pelatihan melalui Zoom dan dibantu oleh media WhatsApp dengan prosedur percakapan, konseptualisasi, dan praktek. Dengan bantuan Zoom dan WhatsApp gathering, dipercaya bisa langsung menyaring perkembangan efek dari latihan PKM bagi UMKM.

Pelaksanaan Kelas Online dan Bimbingan Kelas Online dan Bantuan Online untuk ketersediaan permodalan UMKM terhadap lembaga keuangan bagi pelaku usaha UMKM di Kab. Karawang, tepatnya mulai 28 September 2020 s.d. 13 November 2020. Latihan dilakukan melalui aplikasi Zoom dan WhatApps.

Prosedur pengumpulan informasi menggunakan metode survei, dokumentasi, dan persepsi sehingga instrumen yang digunakan adalah polling, Zoom video record, WhatApps dan lembar persepsi. Strategi polling untuk melihat bagaimana keadaan UMKM saat ini jika dikaitkan dengan keterbukaan untuk mendapatkan permodalan. Prosedur dokumentasi dengan merekam kelas online dan latihan pembinaan sebagai kelas video online, foto-foto latihan, dan file artikel eksplorasi logis yang telah dimasukkan, seperti laporan yang diidentifikasi dengan bukti akomodasi dan penerimaan artikel dalam jurnal nasional terakreditasi. Kegiatan ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran pemahaman anggota selama kursus online dan pelatihan berbasis web.

HASIL DAN DISKUSI

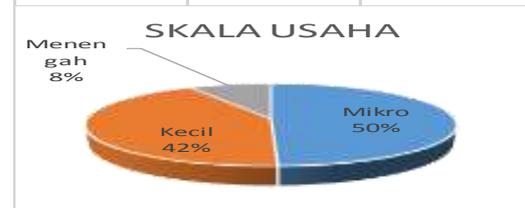
1. Sampel

Responden dalam pemeriksaan ini berjumlah 109 orang sebagai pelaku bisnis yang dipilih berdasarkan penggambaran stratifikasi

2. Skala Bisnis

Berdasarkan hasil survei, skala usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah 49% untuk usaha mikro, 42% untuk organisasi kecil, dan 8% untuk usaha menengah. Seperti yang ditunjukkan pada tabel terlampir:

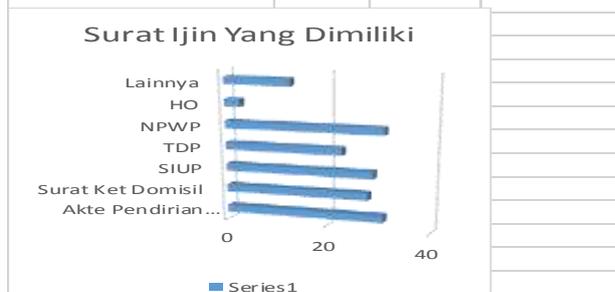
SKALA	Usaha	Prosen
Mikro	54	49%
Kecil	46	42%
Menengah	9	8%
	109	100%



3. Perizinan UMKM

Para pelaku bisnis UMKM di Karawang yang bersentuhan dengan lembaga keuangan umumnya telah mempersiapkan usahanya dengan kelengkapan dokumentasi yang disyaratkan pemerintah. Kondisi kelengkapan perizinan UMKM responden dapat dilihat pada tabel terlampir:

Surat Ijin Usaha Yang Dimiliki	Jml	Prose
Akte Pendirian Perusaha:	31	28.4%
Surat Ket Domisil	28	25.7%
SIUP	29	26.6%
TDP	23	21.1%
NPWP	31	28.4%
HO	3	2.8%
Lainnya	13	11.9%



Dari 109 responden UMKM yang memiliki akta pendirian usaha berjumlah 28,4%, sisanya 71,6% tidak memiliki surat keterangan domisili, 25,7% UMKM memiliki surat wasiat tempat tinggal, dan UMKM memiliki izin Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) sebanyak 26,6%. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) diklaim oleh 23 UMKM, dan UMKM yang memiliki NPWP baru 28,4% dan yang paling sedikit yang dimiliki UMKM adalah izin HO 2,8%.

4. Bidang Usaha yang Dimasuki UMKM Responden

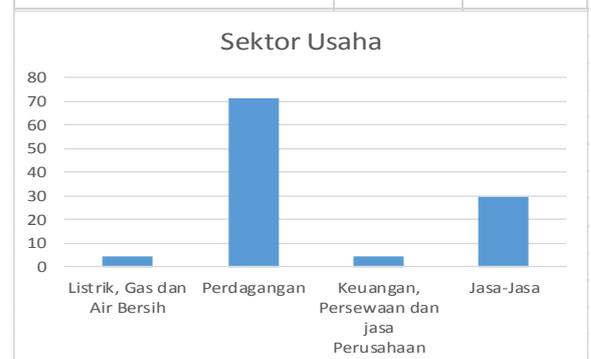
Area bisnis di Indonesia dibagi menjadi 9 area keuangan yang terdiri dari:

- Pertanian
- Pertambangan dan penggalian
- Industri pengolahan Listrik, gas, dan air bersih
- Konstruksi/bangunan
- Perdagangan, hotel, dan restoran
- Pengangkutan dan komunikasi
- Keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan
- Jasa-jasa

Mengingat hasil dari jawaban responden, mereka memiliki pilihan yang berbeda dalam menentukan sektor mana yang

akan dipilih. Sektor usaha UMKM adalah sebagai berikut:

Perdagangan	71	65.4%
Keuangan, Persewaan dan jasa Perusahaan	4	3.8%
Jasa-Jasa	29	26.9%
	109	100.0%

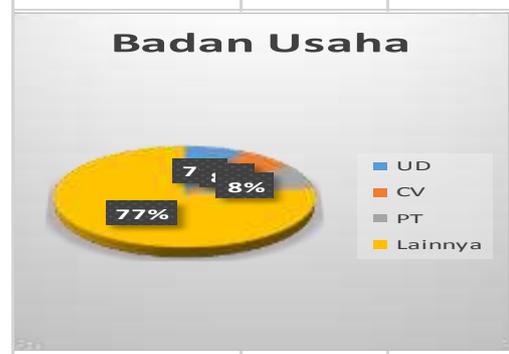


Dari tabel di atas, terlihat bahwa sektor perdagangan dan kuliner menguasai wilayah berbeda sebesar 65,4%, kemudian diikuti oleh jasa sebesar 26,9%, sedangkan sisanya adalah sektor energi, dan persewaan dan keuangan secara individual sebesar 3,8%.

5. Badan Hukum Usaha

Diperoleh informasi bahwa UMKM tidak memiliki kelengkapan administrasi badan hukum yang sah selain sekutu komanditer (CV) dan Usaha Dagang (UD)..

Badan Usaha	Frekuensi	Prose
UD	8	7.7%
CV	8	7.7%
PT	8	7.7%
Lainnya	84	76.9%
	109	100.0%



Jumlah unsur usaha yang memiliki izin CV adalah 8 UMKM atau 7,7% Usaha Dagang (UD) sebanyak 7,7% dan 84 UMKM lainnya tidak memiliki unsur usaha.

6. Jumlah Karyawan Responden yang bekerja pada UMKM

Responden UMKM memanfaatkan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Kemudian, setiap UMKM memiliki jumlah tenaga kerja yang variatif. Jumlah tenaga kerja yang diklaim oleh UMKM responden dapat dilihat pada tabel terlampir:

Jumlah Karyawan	Frekuensi	Prosentasi
Tidak Ada	8	7.7%
1 - 4	87	80.1%
5 - 19	4	3.9%
20 - 99	9	8.3%
	109	100.0%

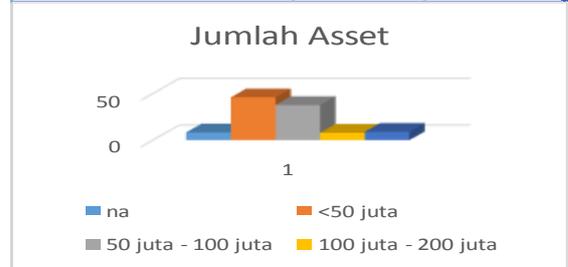


Usaha yang mandiri tanpa memanfaatkan karyawan tambahan adalah 7,7%, sedangkan yang memiliki 1-4 pekerja adalah 80,1%, dan 3,9% UMKM memiliki karyawan antara 5-19 orang. Kemudian untuk medium sekitar 8,3%.

7. Nilai Sumber Daya UMKM Responden

Nilai sumberdaya yang dimiliki UMKM Responden memiliki ragam yang beragam. Berikutnya adalah keadaan sumber daya yang diklaim oleh UMKM Responden.

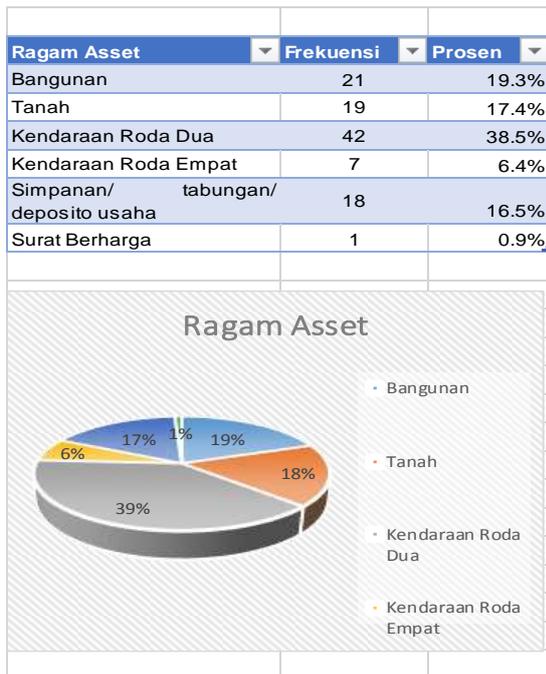
Jumlah Asset	Frekuensi	Prosentasi
na	8	7.7%
<50 juta	46	42.2%
50 juta - 100 juta	38	34.6%
100 juta - 200 juta	8	7.3%
500 juta - 10 miliar	9	8.2%
	109	100.0%



Nilai sumberdaya yang diklaim oleh responden UMKM sebagian besar memiliki sumberdaya yang kurang Rp. 50 juta dengan share 50,2%, sedangkan yang memiliki sumber daya antara Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 100 juta kira-kira 34,6%, sedangkan UMKM yang memiliki sumber daya sebesar Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 200 juta pada 7,3%. Di tingkat menengah sebanyak 8,2%.

8. Ragam Kepemilikan Asset

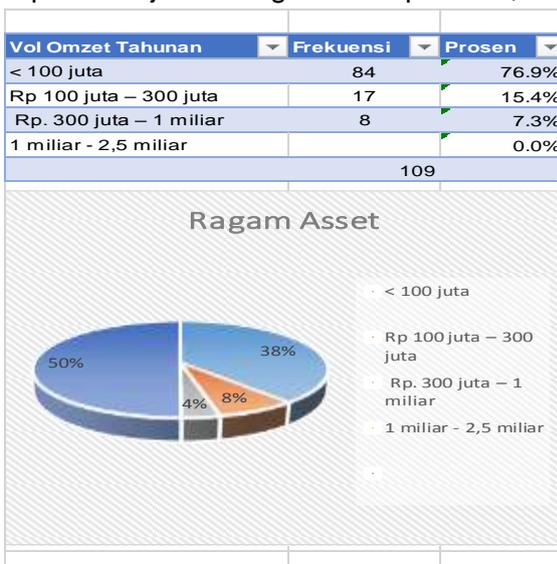
Sumber daya UMKM dengan variasi kepemilikan, dari 109 responden UMKM memiliki lebih dari satu jenis sumber daya. Jenis kepemilikan sumber daya dapat ditemukan di tabel berikut:



Berdasarkan struktur kepemilikan sumberdaya, 19 responden memiliki tanah sendiri dan 21 responden memiliki bangunan, menyiratkan bahwa terdapat 2 responden yang hanya memiliki hak guna bangunan dan tidak memiliki hak atas properti. Responden yang memiliki kendaraan roda dua sebanyak 42 orang atau 38,5% dan yang memiliki kendaraan roda empat sendiri sebanyak 7 orang atau 6,4%. Mereka memiliki tabungan, baik sebagai dana investasi maupun deposito, ada 18 individu atau 16,5%. Ada satu responden yang memiliki investasi surat berharga.

9. Volume usaha tahunan UMKM responden

Volume usaha tahunan (omzet) responden UMKM sebagian besar berada di bawah Rp. 100 juta dengan cakupan 73,1%.



Cakupan terbesar kedua, memiliki omset tahunan antara Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 300 juta dengan nilai 15,4%, dan mereka yang memiliki omset antara Rp. 300 juta sampai dengan Rp. 1 miliar dari 3,8% dan ada satu responden yang memiliki omset tahunan lebih dari Rp. 1 Milyar. Berikutnya adalah tabel omset tahunan responden.

Berdasarkan informasi di atas, sebagian besar UMKM responden diingat untuk kelas usaha ukuran miniatur sebesar 76,9%, organisasi lingkup terbatas 15,4%, dan organisasi skala menengah sebesar 7,3%.

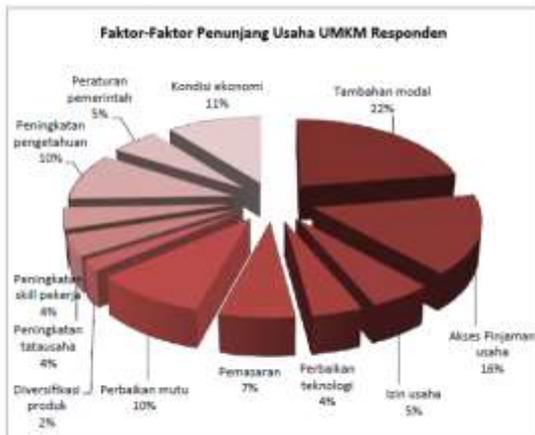
10. Komponen Pendukung Peningkatan Bisnis UMKM Responden

Sebagian besar komponen yang membantu kemajuan organisasi UMKM, sebagian besar responden menyatakan bahwa modal tambahan merupakan faktor fundamental dengan nilai absolut penilaian responden sebesar 22%, sedangkan peringkat kedua adalah kemajuan usaha dengan senilai 16%, permintaan berikut yang menjadi variabel pendukung peningkatan usaha adalah keadaan ekonomi teritorial. dengan tingkat 11%, variabel yang berbeda adalah peningkatan kualitas barang dan perluasan informasi tentang SDM dengan nilai masing-masing 10%, dan bagian yang ditampilkan dari bisnis adalah sebagai berikut dengan sedikit 7%, kemudian komponen yang berbeda adalah undang-undang dan izin tidak resmi untuk beroperasi yang membantu UMKM. 5%, sisanya adalah faktor peningkatan kemampuan spesialis, peningkatan manajemen dan peningkatan inovasi yang memiliki segmen serupa sebesar 4% dan komponen pendukung yang menurut responden paling kecil dampaknya adalah perluasan item responden:

Tabel Faktor-Faktor Penunjang Perkembangan UMKM Responden

Faktor pendukung Perkembangan Usaha	Persentase
Tambahan modal	22%
Akses Pinjaman usaha	16%
Kondisi ekonomi	11%
Perbaikan mutu	10%
Peningkatan pengetahuan	10%
Pemasaran	6%
Izin usaha	5%
Peraturan pemerintah	5%
Perbaikan teknologi	4%
Peningkatan tatausaha	4%
Peningkatan skill pekerja	4%
Diversifikasi produk	2%

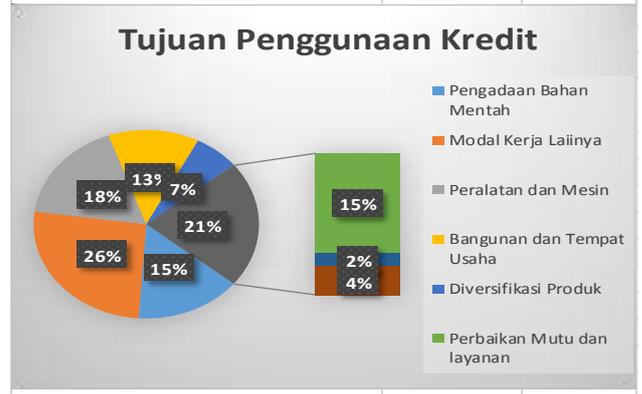
Gambar dibawah menjelaskan variabel-variabel yang membantu kemajuan usaha UMKM Responden.



11. Tujuan Penggunaan Kredit UMKM Responden

Kredit bisnis dan admittance to advance merupakan komponen utama dalam mendukung pencapaian dan peningkatan bisnis karena investigasi masa lalu. Aset uang muka yang didapat dari Kredit Miniatur digunakan untuk tujuan yang berbeda. Motivasi pemanfaatan kredit UMKM responden dapat dilihat pada tabel berikut:

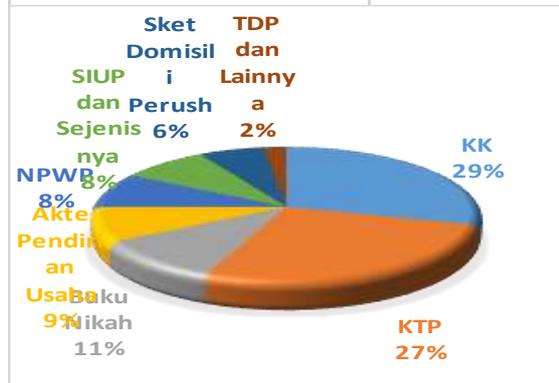
Tujuan Penggunaan Kredit	Frekuensi	Prosen
Pengadaan Bahan Mentah	7	26.9%
Modal Kerja Laiinya	12	46.2%
Peralatan dan Mesin	8	30.8%
Bangunan dan Tempat Usaha	6	23.1%
Diversifikasi Produk	3	11.5%
Perbaikan Mutu dan layanan	7	26.9%
Keperluan pribadi	1	3.8%
Lainnya	2	7.7%



Mengingat informasi di atas, sebagian besar penggunaan uang muka digunakan untuk membangun modal kerja sebesar 26%, pengaturan berikut digunakan untuk membeli peralatan dan kantor kerja (ventura) sebesar 18%, untuk membeli perolehan bahan mentah oleh 15%, untuk sewa usaha 13%, dan alasan uang muka digunakan untuk pemanfaatan adalah 21%, dan sisanya untuk perbaikan barang sebesar 7%. Tanggapan jajak pendapat berlaku untuk penilaian responden terhadap unsur-unsur yang membantu pencapaian usahanya, dimana pemasukan uang muka dan modal kerja menjadi komponen utama, kebetulan pada survey inquiry berikut fokus yang diteliti juga memiliki pengaruh yang signifikan dan jawaban yang dapat diprediksi.

12. Persyaratan dokumen pengajuan kredit bagi UMKM Responden

Dokumen Kelengkapan P	Jumlah
KK	14
KTP	13
Buku Nikah	5
Akte Pendirian Usaha	4
NPWP	4
SIUP dan Sejenisnya	4
Sket Domisili Perush	3
TDP dan Lainnya	1



12. Kebutuhan pencatatan pengajuan kredit bagi Responden UMKM

Kebutuhan dan catatan yang harus disiapkan oleh UMKM

Penyusunan uang muka ke organisasi moneter memiliki variasi dan perubahan, selanjutnya adalah penilaian responden UMKM tentang catatan yang diperlukan dalam mengajukan uang muka ke perusahaan keuangan.

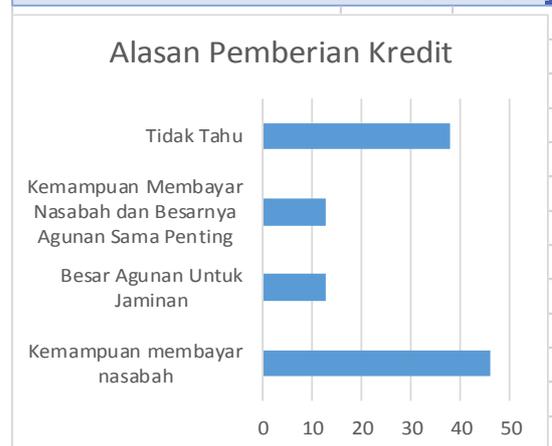
Dari tabel di atas dapat dilihat dengan sangat baik bahwa terdapat 14 responden yang menyatakan bahwa diperlukan Kartu Keluarga (KK) untuk menyelesaikan prasyarat kredit kepada lembaga keuangan, pada saat itu 13 Kartu Karakter Responden (KTP), 5 responden yang Telah menyelesaikan Buku Nikah, sedangkan usaha hibah ada 4 responden.

13. Tujuan pemberian kredit dari Lembaga Keuangan kepada UMKM

Berdasarkan pengalaman responden, pengaturan kredit kepada UMKM bergantung pada beberapa komponen. Berikut adalah faktor-faktor yang menjadi komponen pemikiran dalam menilai kepraktisan UMKM dalam mendapatkan kredit

Tabel tujuan di balik kesehatan keuangan

Alasan Pemberian Kredit	Jumlah	Prose
Kemampuan membayar nasabah	46	42%
Besar Agunan Untuk Jaminan Nasabah dan Besarnya Agunan Sama Penting	13	12%
Tidak Tahu	38	35%
	109	100%



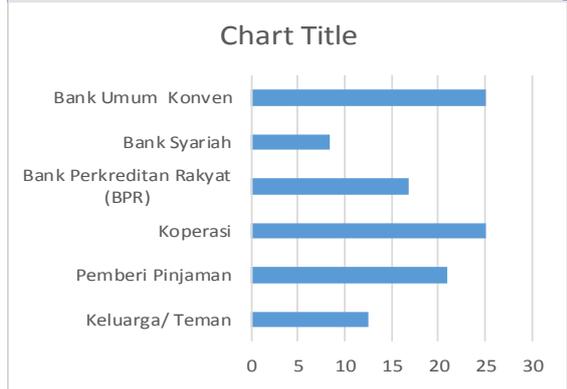
Survei Responden UMKM bahwa lembaga keuangan menilai keberhasilan pemberian kredit oleh yayasan keuangan tergantung pada kemampuan mereka untuk membayar dibandingkan dengan elemen lain yang beratnya 42%, sedangkan keberadaan asuransi hanya 12%, ada juga nasabah yang tidak memiliki foggiest. Gagasan tentang penilaian organisasi moneter mereka sebesar 35%.

14. Sumber Modal UMKM Responden

Responden UMKM mendapatkan sumber permodalan dari beberapa sumber yang berbeda, selanjutnya adalah sumber permodalan yang mereka akses sebagai kredit.

Tabel Sumber Lanjut UMKM Responden

Sumber Pinjaman	Jumlah	Prosen
Keluarga/ Teman	13	12%
Pemberi Pinjaman	21	19%
Koperasi	25	23%
Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	17	15%
Bank Syariah	8	8%
Bank Umum Konven	25	23%
	109	100%

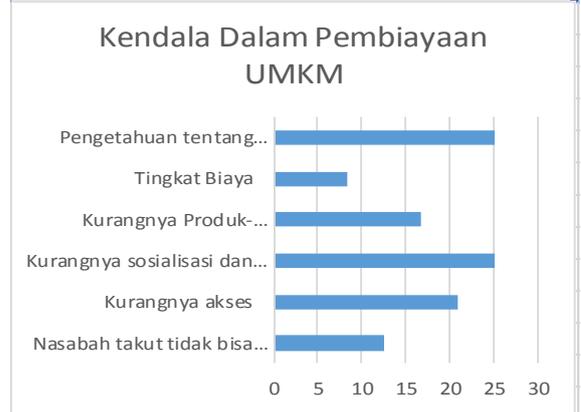


Responden UMKM memperoleh akses kredit dari bank sebanyak 23%, ke koperasi sebesar 23%, uang muka kepada masyarakat sebesar 19%, ke bank pedesaan (BPR) sebesar 15%, uang muka kepada pendamping atau keluarga sebanyak 12%, dan sisanya diperoleh dari bank syariah. sebesar 8%.

15. Kendala dan Potensi dalam Layanan Lembaga Keuangan Mikro

Unsur-unsur yang dianggap menghambat perkembangan pembiayaan Miniatur dan Usaha Kecil (UMK) antara lain: rendahnya perhatian terhadap UKM (23%), tingkat pengeluaran (8%), tidak adanya barang yang sesuai (15%), tidak adanya sosialisasi dan kemajuan (23%), tidak adanya akses (19%) dan kebutuhan yang berbeda, misalnya, klien takut tidak memiliki pilihan untuk mengurus kredit mereka (12%).

Kendala Pembiayaan	Jumlah	Prosen
Nasabah takut tidak bisa melunasi	13	12%
Kurangnya akses	21	19%
Kurangnya sosialisasi dan promosi	25	23%
Kurangnya Produk-produk yang tepat	17	15%
Tingkat Biaya	8	8%
Pengetahuan tentang kredit rendah	25	23%
	109	100%



KESIMPULAN

Pelaksanaan PKM aksesibilitas pada lembaga keuangan ini mengakibatkan hal-hal sebagai berikut:

- Hasil investigasi kondisi UMKM saat ini dan akses terhadap kebutuhan keuangan usaha kecil dan menengah, terutama usaha kecil dan mikro.

Langkah-langkah yang telah dilakukan hingga saat ini dan yang belum dilakukan oleh beberapa dan semua lembaga keuangan mikro namun harus diselesaikan kemudian untuk memperluas layanan keuangan mikro dan Usaha Kecil (UMK) adalah sebagai berikut:

- Memilih lebih banyak staf dengan background ekonomi
- Memberikan training kepada bagian staf pembiayaan yang menangani nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK).

- Peningkatan perbankan on-line, terutama untuk mengurus tagihan dan transaksi yang berbeda.
- Menjalankan program hubungan dengan lembaga keuangan lainnya melalui program channeling.
- Mengembangkan partisipasi / kemitraan dengan kelompok masyarakat (kelompok nelayan, tani, masyarakat hutan, dan sebagainya)
- Memperluas variasi item produk untuk UMKM
- Memperlancar dan mempercepat tindakan dan teknik dengan mengurangi prasyarat administrasi.

Telah dan sedang diselesaikan, antara lain:

- Memberi manajer cabang wewenang yang lebih luas dalam persetujuan kredit.

Dari kegiatan-kegiatan tersebut, ada sebagian yang sudah dilaksanakan dan sebagian belum terlaksana dan sebagian ada yang tidak sedikit pun memandang hal tersebut di atas untuk diselesaikan. Hal ini ditujukan untuk mendorong UMKM memperoleh akses permodalan dan memperkuat UMKM dalam proses kemandiriannya

Dokumentasi PKM

GRATIS

BIMBINGAN TEKNIS
STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DENGAN MENGATASI
AKSESIBILITAS DALAM MENDAPATKAN KREDIT USAHA
DI MASA PANDEMI COVID-19

NARASUMBER

Hj. Siti Nurdinasari, SE., MM.
 Kasli peningkatan kualitas kewirausahaan Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro, Dinas Koperasi dan UKM kabupaten Karawang

MODERATOR

Dr. Nanu Hasanuh SE., MM., M.Ak.
 Penulis Buku Akuntansi Dasar Teori dan Praktik Best Seller

NARASUMBER

Dr.M. Dr.Pd. H. Didit Supriyadi, Amd.Ak. SE, MM.
 Komisaris Bank Jabar Banten (BJB) Syariah

DILAKSANAKAN PADA
7 November 2020
09.00 WIB - Selesai

Pendaftaran : <http://bit.ly/BimtekStrategiUMKM>

Benefit : **Hadiah**

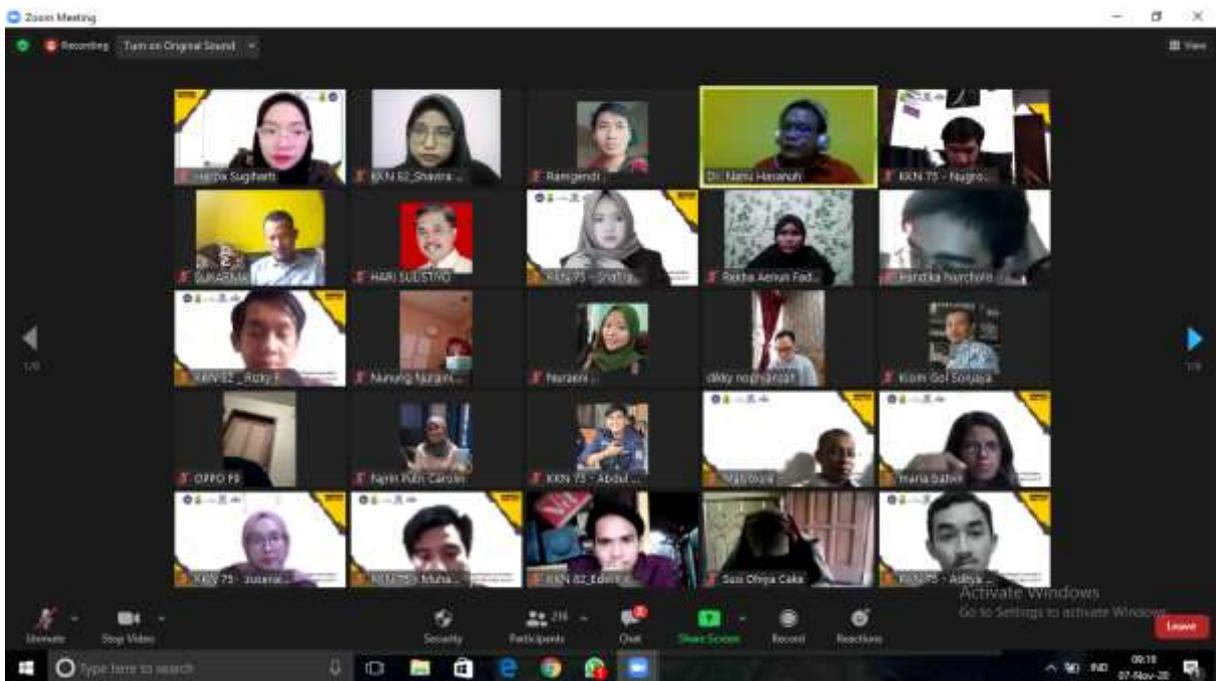
Ilmu **Fine Gold**

E-Sertifikat **Mug** **Jam**

Narahubung :
 Elsa Hastuti 0895-1897-1411
 Azzahra Hani 0857-8025-8494

Media partner :

Kkn.umkm2020



DAFTAR PUSTAKA

- Alidri, Patience. Dkk. 2005. Manual Pelatihan: Pengantar Keuangan Mikro Di Masyarakat Yang Terpengaruh Oleh Krisis.. Jakarta: ILO
- Ascarya dan Sanrego, Y D. (2007). Redefine Micro, Small, and Medium Enterprises Classification and the Potency of Baitul Maal wa Tamwiel as Intermediary Institutions in Indonesia, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Edisi II*.
- <http://www.depkop.go.id> > data-umkm- di akses 30 Okt 2020)
- <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5207193/begini-cara-umkm-yang-belum-kenal-perbankan-dapat-bantuan-modal> Di akses 15 Des 2020
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/PBI/2015 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Rajouria, Alok. (2008). "Micro-Finance and Empowerment of Women: Evidence from Nepal". Dissertation. University of Hawai'i. diakses dari <http://search.proquest.com/docview/304603612/fulltextPDF/1431858B95E68336FA7/1?acountid=17242>
- Robinson, Marguerite S. 2005. *The Microfinance Revolution*. Washington, D.C: The World Bank.
- Sarwani, S., Sudaryana, Y., Sunardi, N., Hamsinah, H., & Nufus, K. (2019). Pengembangan Usaha Koperasi Produksi Akar Wangi "USAR" Sentra Industri Akar Wangi di Kabupaten Garut, Jawa Barat. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).
- Schreiner, M. (1999). A Cost Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh. Volume 21, Issue3. May 2003. Pages 357-382
- Seibel, H.D. and Parhusip, U., (1991). *Microfinance in Indonesia: An Assessment of Microfinance Institutions Banking with the Poor*. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University
- Sunardi, N., & Lesmana, R. (2020). Konsep Icepower (Wiramadu) sebagai Solusi Wirausaha menuju Desa Sejahtera Mandiri (DMS) pada Masa Pandemi Covid-19. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*, 4(1).
- Sunardi, N., Hamsinah, H., Sarwani, S., Rusilowati, U., & Marjohan, M. (2020). Manajemen Pengelolaan Budidaya Ikan Laut (Sea Farming) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Kepulauan Seribu, DKI Jakarta. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(2).