



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 1 (2026) pp: 13363-13371

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Strategi Pelaku Usaha Mikro dalam Mengakses Sumber Permodalan Formal Sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam (Studi Kasus: Nagari Sigunanti, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat)

Miranda Zelianti, Hesi Eka Putri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

zeliantimiranda@gmail.com, hesiekaputri@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peran strategis usaha mikro dalam perekonomian di Nagari Sigunanti, Kabupaten Pasaman Barat, yang berkontribusi pada penyerapan tenaga kerja dan pendapatan masyarakat. Namun, potensi ini terhambat oleh keterbatasan akses terhadap sumber permodalan formal, sehingga banyak pelaku usaha terjebak pada modal informal yang mengandung unsur riba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi akses permodalan, mengidentifikasi kendala yang dihadapi, serta merumuskan strategi efektif bagi pelaku usaha mikro dalam mengakses modal formal sesuai prinsip ekonomi Islam. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, pendekatan yang diterapkan berupa kajian deskriptif dengan fokus pada satu lokasi di Nagari Sigunanti. Informasi diperoleh melalui dialog intensif bersama pengusaha kecil serta perwakilan lembaga keuangan, pengamatan langsung di lapangan, dan pengumpulan arsip terkait. Pemahaman terhadap data dijalankan dengan memanfaatkan tabel analisis internal, eksternal, serta kerangka SWOT untuk menelaah kedudukan dan merumuskan langkah strategi dalam pengembangan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa akses modal formal masih rendah karena faktor traumatis masa lalu, rendahnya literasi keuangan syariah, dan ketiadaan pencatatan keuangan yang teratur. Strategi utama yang dihasilkan (Strategi SO) adalah memanfaatkan kepatuhan prinsip syariah untuk mengakses skema bagi hasil (mudharabah/musarakah), menggunakan aset produktif sebagai basis kerja sama dengan teknologi keuangan (fintech), serta membentuk kelompok usaha berbasis prinsip ta'awun untuk memperkuat posisi tawar dan mengatasi keterbatasan agunan.

Kata kunci: Strategi, Usaha Mikro, Permodalan Formal, Ekonomi Islam.

1. Pendahuluan

Usaha berskala kecil hingga menengah menempati peran sentral dalam struktur ekonomi di Indonesia, terlihat dari sumbangan besarnya yang mencapai lebih dari separuh nilai produk domestik, penyerapan tenaga kerja hampir menyentuh keseluruhan angkatan kerja, serta penyebaran kesejahteraan di masyarakat. Pertumbuhan sektor ini terus menanjak dari tahun ke tahun, baik dari segi kuantitas maupun mutu. Pemerintah turut mendorong perkembangan ini melalui beragam program pembinaan dan pengasahan keterampilan bagi para pelaku usaha.

Nilai-nilai tersebut tidak semata ditujukan untuk mencegah ketidakadilan ekonomi, tetapi juga untuk menumbuhkan suasana perdagangan yang lebih seimbang, berkesinambungan, dan memperhatikan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh. Meski Indonesia memiliki populasi Muslim terbesar di dunia dan telah membangun jalur keuangan berbasis prinsip Islam, penerapan pada usaha kecil di desa-desa masih tersendat akibat rendahnya pemahaman, keterbatasan sarana, serta minimnya rencana untuk mengakses modal resmi.

Masalah ini semakin relevan di Nagari Sigunanti, di mana sebagian besar pelaku usaha mikro bergerak di sektor pertanian dan perdagangan. Karena itu, analisis strategi pelaku usaha mikro dalam mengakses permodalan formal yang selaras dengan prinsip ekonomi Islam menjadi penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dan penerapan nilai-nilai Islam dalam kegiatan ekonomi sehari-hari agar mampu memperkuat perekonomian lokal sekaligus mendukung implementasi ekonomi Islam secara lebih inklusif dan berkelanjutan.

Strategi Pelaku Usaha Mikro dalam Mengakses Sumber Permodalan Formal Sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam (Studi Kasus: Nagari Sigunanti, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat)

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pegawai BTPN syariah oleh Kak Sani, beliau menjelaskan bahwa banyak pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti yang belum sepenuhnya memanfaatkan layanan perbankan syariah. Menurutnya, meskipun BTPN Syariah menawarkan berbagai produk yang sesuai dengan prinsip syariah, banyak pelaku usaha mikro yang ragu untuk mengaksesnya karena kurangnya pemahaman tentang syarat, prosedur, dan produk pada lembaga keuangan. Kak Sani menekankan perlunya edukasi dan sosialisasi lebih lanjut agar pelaku usaha mikro dapat memahami dan memanfaatkan akses permodalan formal yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

2. Metode Penelitian

Pendekatan yang dipilih berupa kajian kualitatif deskriptif dengan fokus pada satu lokasi di Nagari Sigunanti. Informasi diperoleh melalui percakapan intensif dengan pengelola usaha kecil dan perwakilan lembaga keuangan, pengamatan langsung di lapangan, serta pengumpulan arsip dan catatan terkait. Pemahaman terhadap data dijalankan dengan memanfaatkan tabel analisis internal, eksternal, serta kerangka SWOT untuk menilai posisi usaha dan merumuskan langkah-langkah pengembangan yang tepat.

3. Hasil dan Pembahasan

a. Kondisi Akses Sumber Permodalan Formal

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, pelaku usaha mikro di nagari sigunanti memiliki beberapa alternatif sumber permodalan, namun aksesibilitasnya sangat bergantung pada skala usaha dan kepemilikan aset. Secara umum, sumber permodalan yang ada terdiri dari permodalan formal (perbankan dan koperasi) dan permodalan informal (Kerabat dan Rentenir).

Lembaga keuangan formal yang dapat diakses oleh pelaku usaha mikro di Nagari sigunanti mencakup institusi perbankan konvensional dan syariah. Institusi utama yang menjadi pilar perbankan di wilayah ini adalah Bank nagari, yang berperan strategis tidak hanya melayani transaksi perbankan bagi masyarakat, tetapi juga sebagai fasilitator keuangan resmi untuk urusan pemerintahan daerah di tingkat nagari.

Selain perbankan daerah, ketersediaan layanan keuangan berbasis pada prinsip ekonomi islam diperkuat oleh kehadiran Bank Nagari Syariah Pembantu (Cepem) Simpang Empat. Meskipun secara fisik kantor layanan ini berada di pusat kabupaten, intutusi ini tetap menjadi persepsi penting bagi masyarakat di nagari sigunanti yang menginginkan akses permodalan yang bebas dari unsur riba.

Temuan dilapangan juga menunjukkan bahwa terdapat lembaga keuangan BTPN Syariah yang menyediakan akses terhadap sumber permodalan formal. Lembaga ini hadir sebagai unit usaha syariah yang berfokus pada pemberdayaan kelompok perempuan prasejahtera produktif dengan menawarkan sistem permodalan yang dirancang unuk membantu masyarakat menghindari praktek riba yang sering melekat pada pinjaman informal. Meskipun wilayah ini telah terjangkau, data lapangan menunjukkan bahwa pemanfaatan akses permodalan formal ini masih tergolong rendah dan belum menjadi pilihan utama bagi mayoritas pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti.

Tabel 4.1. Data Pelaku Usaha Mikro

No	Nama	Umur	Jenis Usaha	Sumber Modalan	Nama Lembaga/ Sumber
1.	Siska	32 Thn	Kuliner Lokal	Formal	BTPN Syariah
2.	Gusmaniar	40 Thn	Toko Klontong	Informal	Modal Pribadi dan pinjaman keluarga
3.	Witrawati	29 Thn	Kedai Harian	Informal	Modal Pribadi Dan Pinjaman keluarga

4.	Misrawati	29 Thn	Toko Kelontong	Formal	Modal Pribadi dan BTPN syariah
5.	Dewi Ningsih	34 Thn	Kedai Harian	Formal	BTPN Syariah
6.	Reski Alfares	37 Thn	Toko Klontong	Informal	Bank keliling
7.	Alridha Rahmah	28 Thn	Petani	Formal	Modal Pribadi dan Bank Keliling
8.	Nurhaida	Thn	Kedai Harian	Formal	Modal Pribadi dan pinjaman keluarga

Sumber Data: Data Primer 2025

Pada tabel 4.1, mayoritas informan seperti ibu Gusmaniar dan ibu Witrawati, dan Nurhaida lebih memilih menjalankan operasional usaha harian mereka dengan mengandalkan tabungan yang dikumpulkan sedikit demi sedikit atau dengan menyisihkan sebagian laba hasil penjualan sebelumnya untuk diputar kembali sebagai modal kerja. Dominasi modal informal ini dipicu oleh keinginan untuk kemandirian finansial dan adanya kekhawatiran terhadap beban cicilan tetap yang dianggap mengancam keluarga jika usahanya sedang sepi. Hal tersebut dipertegas oleh pernyataan pernyataan salah seorang pedagang, Ibu Witrawati yang menjelaskan:

“Selama ini saya pakai modal sendiri saja dari sisa-sisa jualan, Tidak berani pinjam ke bank karena takut kalau nanti usahanya sepi, cicilannya jadi beban. Saya juga tidak mempunyai aset untuk membayar cicilan nantinya. Karena saya Pernah sekali meminjam atau mengakses permodalan dari Bank keliling. Jual beli belum ada tapi petugas sudah datang meminta cicilan, makanya saya tidak berani meminjam lagi. keluarga saya juga melarang saya menggunakan pinjaman dan mau membantu saya jika suatu saat saya membutuhkan uang untuk modal usaha.”

Dapat disimpulkan bahwa rendahnya aksesibilitas terhadap lembaga keuangan formal di nagari sigunanti disebabkan oleh faktor traumatis masa lalu dan kekhawatiran akan ketidakpastian pendapat. Kondisi ini diperkuat oleh keberadaan sistem dukungan keluarga yang lebih mengedepankan swadana modal, sehingga para pedagang cenderung menghindari risiko cicilan tetap yang diwajibkan oleh lembaga formal.

b. Kendala Dan Tantangan Pelaku Usaha Mikro dalam mengakses sumber permodalan formal yang sesuai prinsip ekonomi Islam

1) Kendala pelaku usaha mikro dalam mengakses sumber permodalan formal yang sesuai dengan prinsip ekonomi islam.

Kendala utama yang muncul dan paling signifikan dirasakan oleh pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti berkaitan erat dengan aspek administrasi yang ditetapkan oleh lembaga keuangan formal syariah. Banyak pelaku usaha yang belum memiliki legitimasi usaha yang jelas dan terstandarisasi, sehingga sulit bagi mereka untuk melewati proses kurasi awal perbankan.

Rendahnya literasi dan pemahaman tentang akad syariah. Banyak pelaku usaha yang menganggap Bank Syariah sama dengan bank konvensional, hanya berbeda pada istilah saja. Mereka belum memahami esensi keadilan dalam akad bagi hasil. Sebagaimana dinyatakan menurut bapak Rizky Alfares:

“rasanya sama saja dengan bank biasa. Ada uang yang saya pinjam, lalu ada tambahan yang harus saya bayar setiap bulan.”

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah menyebabkan pelaku usaha gagal memahami nilai filosofis dari akad yang digunakan. Sehingga layanan keuangan syariah hanya dianggap sebagai alternatif formalitas tanpa difahami fungsinya secara mendalam. Hal ini sejalan dengan temuan dilapangan yang menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha cenderung memberikan konfirmasi pemahaman secara superfisial saat menerima penjelasan produk atau akad dari petugas perbankan. Sikap

tersebut sering kali dilakukan sebagai bentuk formalitas administrasi demi mempercepat proses persetujuan permodalan, meskipun pada kenyataannya mereka kurang memahami penjelasan yang diberikan.

- 2) Tantangan pelaku usaha mikro dalam mengakses sumber permodalan formal yang sesuai dengan prinsip ekonomi islam.

Tantangan eksternal yang cukup berat di Nagari Sigunanti juga dipicu oleh masih maraknya praktik koperasi harian atau rentenir yang menawarkan pinjaman instan tanpa jaminan. Meskipun pelaku usaha menyadari bahwa bunga yang dibebankan sangat tinggi dan dilarang secara agama, namun kecepatan pencairan dana seringkali mengalahkan pertimbangan rasional dan religiusitas mereka saat berada dalam kondisi ekonomi yang terdesak. Sebagaimana di jelaskan oleh ibu saniah selaku petugas BTPN Syariaiah:

“Seharusnya nasabahnya menggunakan permomdalan untuk usahanya dan mengembangkan usahanya. Beberapa nasabah tidak menggunakan modal untuk modal usah tapi digunakan untuk membeli barang barang lain atau digunakan utuk membayar utang ditempat lain. Usahanya tidak berjalan, sehingga berpengaruh pada pembayarannya. Angsuran yang seharusnya lancer menjadi macet.”

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tantangan terbesar pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti tidak hanya terletak pada sulitnya akses ke lembaga keuangan, melainkan juga pada rendahnya kapasitas manajerial dalam memisahkan kepentingan usaha dan keluarga. Serta adanya tekanan dari sistem ribawi yang menawarkan kepraktisan. Tantangan psikologis berupa kekhawatiran tidak mampu membayar cicilan tetap di bank syariah jika kondisi dagangan sepi juga sering kali membuat pelaku usaha merasa ragu untuk mengambil risiko penambahan modal eksternal. Akibatnya, modal kerja menjadi tidak optimal, laba yang dihasilkan pun menjadi sangat kecil, dan sering kali tidak mencukupi untuk memenuhi kewajiban cicilan tepat waktu, meskipun peluang pengembangan usaha di wilayah Nagari Sigunanti sebenarnya sangat terbuka lebar.

- 3) Strategi dalam mengakses permodalan formal sesuai dengan prinsip ekonomi islam

1. Analisis Swot

Berikut merupakan elemen-elemen dari dalam (keunggulan dan keterbatasan) serta dari luar (kesempatan dan hambatan) yang memengaruhi pengelola usaha kecil dalam memperoleh dana resmi yang selaras dengan nilai-nilai ekonomi berbasis prinsip Islam, yaitu:

- a. Faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

- 1) Kekuatana (Strengths)

- a) Kepatuhan Prinsip Syariah Yang Kuat

Tingginya kesadaran untuk menghindari riba sejalan dengan prinsip Ekonomi Islam, menjadi dorongan utama memilih permodalan syariah.

- a) Kepemilikan Aset Produktif

Stok barang dagangan dan sarana fisik toko yang produktif meningkatkan kepercayaan lembaga keuangan terhadap keberlanjutan usaha.

- b) Hubungan sosial yang baik dengan lembaga lokal

Pelaku usaha di Nagari Sigunanti memiliki hubungan sosial yang baik dengan komunitas/lembaga lokal.

- c) Keinginan kuat untuk mengembangkan skala usaha

Pelaku usah mikro aktif mencari sumber pembiayaan untuk memperbesar kapasitas produksi untuk meningkatkan omzet.

- 2) Kelemahan (*Weaknesses*)

- a) Rendahnya Literasi Keuangan Syariah

Minimnya pemahaman teknis mengenai akad-akad permodalan formal syariah menghambat proses pengambilan keputusan modal.

- b) Administrasi Keuangan Belum Teratur
Pelaku usaha mikro sering gagal mengakses modal karena belum memisahkan keuangan usaha dan pribadi.
 - c) Keterbatasan Penggunaan Teknologi
Rendahnya adopsi perbankan digital (*mobile banking*) mempersulit akses informasi dan transaksi permodalan yang cepat.
 - d) Keterbatasan Jaminan Formal
Kepemilikan aset yang belum bersertifikat, menyulitkan pemenuhan syarat agunan di bank syariah tertentu.
- b. Faktor Eksternal (Peluang Dan Ancaman)
- 1) Peluang (*Opportunities*)
 - a) Meningkatnya Jumlah Lembaga Keuangan Syariah
Bank, BMT, dan Koperasi Syariah terus bertambah dan memperluas jangkauan layanan pembiayaan bagi pelaku usaha mikro, sehingga peluang memperoleh pembiayaan yang sesuai prinsip ekonomi islam bagi pelaku usaha menjadi lebih besar.
 - b) Program Inklusi keuangan syariah pemerintahan
Kebijakan OJK dan pemerintah mendorong penyaluran dana syariah hingga ke pelaku usaha mikro untuk pemerataan ekonomi dan pengentasan kemiskinan
 - c) Skema pembiayaan Syariah Bagi hasil
Produk mudharabah, musyarakah, dan murabahah menawarkan risiko bersama tanpa riba.
 - d) Inovasi Fintech dan P2P lending
Sarana daring yang mempertemukan pengelola usaha kecil dengan penyanggah modal secara langsung melalui skema pendanaan atau partisipasi modal berbasis teknologi.
 - 2) Ancaman (*Threats*)
 - a) Ketergantungan Pada Pembiayaan Informal Berbasis Riba
Penetrasi bank keliling yang menawarkan modal instan namun menjebak dengan bunga tinggi, menjadi pesaing utama perbankan formal.
 - b) Akses terbatas Lembaga Keuangan Syariah di Daerah
Infrastruktur syariah terkonsentrasi di kota, menyulitkan pelaku usaha mikro dipedesaan seperti di Nagari Sigunanti.
 - c) Prosedur Bank yang Rumit
Persepsi masyarakat bahwa perbankan formal memiliki birokrasi yang berat dibandingkan pinjaman informal.
 - d) Risiko Non-Performing Financing (NPF) Tinggi
Ketidak pastian pasar meningkatkan non-performing financing (NPF). Berdasarkan telaah terhadap kondisi di dalam dan luar organisasi, dapat ditunjukkan keunggulan, keterbatasan, kesempatan, serta risiko yang tersaji dalam Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2 Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksterna
Kekuatan (<i>Strenghts</i>) 1. Kepatuhan Prinsip Syariah Yang Kuat 2. Kepemilikan Aset Produktif 3. Hubungan sosial yang baik dengan lembaga lokal 4. Keinginan kuat untuk mengembangkan skala usaha	Peluang (<i>Opportunities</i>) 1. Meningkatnya Jumlah Lembaga Keuangan Syariah 2. Program Inklusi keuangan syariah pemerintahan 3. Skema pembiayaan Syariah Bagi hasil 4. Inovasi Fintech dan P2P lending
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>) 1. Rendahnya Literasi Keuangan Syariah 2. Administrasi Keuangan Belum Teratur 3. Keterbatasan Penggunaan Teknologi 4. Keterbatasan Jaminan Formal	Ancaman (<i>Threats</i>) 1. Ketergantungan Pada Pembiayaan Informal Berbasis Riba 2. Akses terbatas Lembaga Keuangan Syariah di Daerah 3. Prosedur Bank yang Rumit 4. Risiko Non-Performing Financing (NPF) Tinggi

2. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan Matriks Eksternal Evaluation (EFE).

a. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Tabel 4.3 Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)			
Kepatuhan Prinsip Syariah Yang Kuat	0,15	4	0,60
Kepemilikan Aset Produktif	0,10	3	0,30
Hubungan sosial yang baik dengan lembaga lokal	0,10	3	0,30
Keinginan kuat untuk mengembangkan skala usaha	0,15	4	0,60
Jumlah	0,50		1,80
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
Rendahnya Literasi Keuangan Syariah	0,15	3	0,45
Administrasi Keuangan Belum Teratur	0,15	3	0,45
Keterbatasan Penggunaan Teknologi	0,10	2	0,20
Keterbatasan Jaminan Formal	0,10	1	0,10
Jumlah	0,50		1,20
Total Skor	1,00		3,00

Sumber: Data Diolah Pada Tahun 2026

Apapun jumlah elemen yang dimasukkan dalam tabel evaluasi internal, skor rata-rata tertimbang bergerak antara nilai paling rendah 1,0 hingga paling tinggi 4,0, dengan titik tengah sekitar 2,5. Skor rata-rata di bawah 2,5 menandakan kondisi yang lemah. Berdasarkan penelaahan data pada Tabel 4.3, dapat ditarik kesimpulan bahwa kondisi internal pengelola usaha kecil dalam memperoleh dana resmi mencerminkan kombinasi antara keunggulan dan keterbatasan. Dengan skor bobot mencapai 3,00, hal ini menunjukkan bahwa pengelola usaha kecil memiliki kemampuan yang relatif mantap dalam mengakses sumber modal resmi

b. Matriks Eksternal Evaluation (EFE).

Tabel 4.3 Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
Meningkatnya Jumlah Lembaga Keuangan Syariah	0,15	4	0,60
Program Inklusi keuangan syariah pemerintahan	0,10	3	0,30
Skema pembiayaan Syariah Bagi hasil	0,15	4	0,60
Inovasi Fintech dan P2P lending	0,10	3	0,30
Jumlah	0,50		1,80
Ancaman (<i>Treat</i>)			
Ketertgantungan Pada Pembiayaan Informal Berbasis Riba	0,10	3	0,30
Akses terbatas Lembaga Keuangan Syariah di Daerah	0,10	2	0,20
Prosedur Bank yang Rumit	0,15	3	0,45
Risiko Non-Performing Financing (NPF) Tinggi	0,15	2	0,30
Jumlah	0,50		1,25
Total Skor	1,00		3,05

Sumber: Data Diolah Pada Tahun 2026

Dari telaah data pada Tabel 4.4, dapat ditarik kesimpulan bahwa sisi luar dari tabel evaluasi internal mencerminkan situasi pengelola usaha kecil dalam memperoleh dana resmi, yang meliputi peluang dan hambatan. Skor bobot sebesar 3,05 menunjukkan bahwa pengelola usaha kecil memiliki kapasitas yang relatif tangguh dalam mengakses sumber modal resmi.

3. Matriks SWOT

Kerangka analisis ini mampu memetakan dengan gamblang bagaimana kesempatan dan rintangan dari luar dapat diselaraskan dengan kelebihan dan keterbatasan yang dimiliki oleh pengelola usaha.

Tabel 4.5 Matriks SWOT Pelaku Usaha Mikro Dalam Mengakses Sumber Permodalan

Faktor Internal	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatnya Jumlah Lembaga Keuangan Syariah Program Inklusi keuangan syariah pemerintahan Skema pembiayaan Syariah Bagi hasil Inovasi Fintech dan P2P lending 	<ol style="list-style-type: none"> Ketertgantungan Pada Pembiayaan Informal Berbasis Riba Akses terbatas Lembaga Keuangan Syariah di Daerah Prosedur Bank yang Rumit Risiko Non-Performing Financing (NPF) Tinggi
Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Strategi SO	Strategi ST
<ol style="list-style-type: none"> Kepatuhan Prinsip Syariah Yang Kuat Kepemilikan Aset Produktif Hubungan sosial yang baik dengan lembaga lokal Keinginan kuat 	<ol style="list-style-type: none"> Menggunakan kepatuhan syariah untuk mengambil peluang skema bagi hasil. Memanfaatkan aset produktif sebagai jaminan atau basis usaha untuk bekerja sama dengan Fintech/P2P Lending 	<ol style="list-style-type: none"> Memperkuat prinsip syariah agar tidak tergiur pinjaman informal/riba meski aksesnya mudah. Mengelola aset produktif secara efisien untuk mengurai risiko NPF Melakukan negosiasi kolektif

untuk mengembangkan skala usaha	<ol style="list-style-type: none"> Membentuk kelompok usaha untuk mendapat program inklusi pemerintah secara massif Memanfaatkan inovasi teknologi keuangan untuk memperluas jangkauan pasar dan modal 	<ol style="list-style-type: none"> terkait prosedur yang rumit Meningkatkan personalitas skala usa untuk membangun kredibilitas bisnis agar mudah menembus persyaratan aadministratif prbankan yang kuat
Kelemahan (Weaknesses)	Strategi Wo	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> Rendahnya Literasi Keuangan Syariah Administrasi Keuangan Belum Teratur Keterbatasan Penggunaan Teknologi Keterbatasan Jaminan Formal 	<ol style="list-style-type: none"> Mengikuti pelatihan dari program pemerintah untuk mengatasi rendahnya literasi keuangan syariah. Mengadopsi aplikasi Fintech yang menyediakan fitur pembukuan digital Mengakses lembaga keuangan syariah yang memberikan pendampingan Mengakses skema bagi hasil. 	<ol style="list-style-type: none"> Memperbaiki agar memenuhi kriteria dasar bank untuk aiki administrasi keuangan Mencari mitra untuk mengatasi gap teknologi Meningkatkan literasi keuangan syariah agar pelaku usaha sadar akan bahaya pembiayaan informal/riba yang menjerat. Berkolaborasi antar pelaku usaha untuk menciptakan sistem jaminan tanggung renteng guna mengatasi kurangnya jaminan formal

Sumber Data: Diolah Peneliti Tahun 2026

4. Total Bobot Skor

Memilih satu dari empat strategi yang ditetapkan dalam mengakses sumber permodalan formal dengan menggunakan tabel bobot skor, dimana pelaku usaha dapat menilai manakah dari keempat strategi tersebut yang yang memiliki bobot tertinggi. Adapun tabel bobot skor pada strategi pelaku usaha mikro dapat mengakses permodalan formal sesuai dengan prinsip ekonomi islam adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6 Tabel Total Bobot Skor

IFE EFE	Kekuatan (Strenghts)	Kelemahan (Weaknesses)
Peluang (Opportunities)	Total Skor Tertinggi S+O 1,80+1,80=3,60	Total Skor Tertinggi W+O 1,20+1,80=3,00
Ancaman (Threats)	Total Skor Tertinggi S+T 1,80+1,25=3,05	Total Skor Tertinggi W+T 1,20+1,25=2,45

Berdasarkan hasil analisis tabel 4.6 dapat disimpulkan bahwa strategi kekuatan dan peluang (SO) memiliki skortertinggi yaitu 3,60 dibandingkan strategi lainnya. Strategi SO ini adalah strategi yang digunakan untuk memperkuat keunggulan internal dan memperkuat peluang eksternal.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai strategi pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti dalam mengakses permodalan formal, dapat disimpulkan bahwa kondisi pemanfaatan modal formal di wilayah ini

masih tergolong rendah karena didominasi oleh penggunaan modal informal seperti tabungan pribadi atau pinjaman keluarga. Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pelaku usaha mikro di Nagari Sigunanti dalam mengakses sumber permodalan formal, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan akses terhadap lembaga keuangan formal masih tergolong rendah karena didominasi oleh penggunaan modal informal seperti tabungan pribadi dan pinjaman keluarga. Kondisi ini dipicu oleh rendahnya literasi keuangan syariah dan adanya trauma masa lalu terhadap praktik perbankan konvensional yang dianggap kaku, sehingga masyarakat cenderung memilih kemandirian finansial meski skala usahanya menjadi sulit berkembang. Selain itu, hambatan utama yang ditemukan adalah kurangnya tertib administrasi keuangan, di mana pelaku usaha masih mencampurkan uang usaha dengan kebutuhan rumah tangga, serta keterbatasan aset jaminan formal yang membuat bank menilai usaha mereka memiliki risiko tinggi. Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut, strategi yang paling efektif dan memiliki skor tertinggi adalah strategi *Strengths-Opportunities* (SO), yaitu dengan memanfaatkan kepatuhan prinsip syariah yang kuat untuk mengakses skema pembiayaan bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) yang lebih adil. Pelaku usaha juga perlu membentuk kelompok usaha kolektif untuk membangun sistem jaminan sosial dan tanggung renteng guna menarik program inklusi pemerintah secara masif. Penggunaan inovasi teknologi keuangan (*fintech*) serta komitmen untuk melakukan pencatatan keuangan yang terstruktur menjadi langkah kunci untuk membangun kredibilitas dan mempermudah akses modal formal di masa depan.

Referensi

1. Ahmad farisyi Al-Hasyir, dkk, 2024. " Dampak Koperasi Syariah Pada Pertumbuhan UMKM Di Kota Serang: Studi Kasus Sektor Perdagangan Dan Jasa." *AB-JOICE: Al-Bahjah journal of zislsmic Economic*, Vol.2, No. 2, Hal 94.
2. Al Amin, Haris, 2025, "trategi Koperasi Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Pendekatan Wakaf Uang." Proceeding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe, Vol.8, No. 1, Hal. 18.
3. Al Farisi, Salman, dkk, (2022), "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan kesejahteraan Masyarakat." *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* vol 9, No 1), Hal 75.
4. Ali Bawafie, Aniq Akhmad, 2025 "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Dukungan Perbankan Islam." *Jurnal Rekonisasi Ekonomi Islam (JREI)*, Vol. 3, No, Hal. 22.
5. Aulia Rahman, 2023. "Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Pemberdayaan UMKM di Kabupaten Pasaman Barat," Hal 25.
6. Febri Felizha Mustofa, dkk, 2025. "Peran Strategi Permodalan Syariah Dalam Mendorong Ekonomi Lokal," *Jurnal Ekonomi Dan Perkembangan Bisnis*, Vol. 9, No. 1, Hal 119.
7. Firda Julita, dkk, 2025. "Buku Ajar Mata Kuliah Metode Penelitian Kualitatif: Penelitian Kualitatif untuk Menilik Berbagai Fenomena Sosial." Penerbit NEM, Hal 10.
8. Misrawati, Pedagang Toko Klontong, Wawancara Langsung Pada Tanggal 12 Januari 2026, di Nagari Sigunanti.
9. Muchammad Zanuri, 2023. "Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha di Ruang Terbuka Hijau (RTH) Rambipuji." Hal 12.
10. Muh Fajar Ali Huzain, dkk, 2025. "Strategi penyusunan kontrak Akad (Mudharabah/ Musyarakah/ Ijarah) yang berkeadilan: Tinjauan Fiqh Muamalah Dan Regulasi Modern." *Jurnal Pengembangan Bisnis dan Ekonomi* Vol 6, NO 3, Hal 158.
11. Nuraini, Umul, 2024. "Produk Investasi Syariah Dan Perannya Dalam Meningkatkan Stabilitas Keuangan Dan Ketahanan Ekonomi." *ACTIVA: Jurnal Ekonomi Syariah* Vol 7, NO 1, Hal 3.
12. Nuswanduri Inti, 2025. "Pengelolaan Keuangan Umkm Di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan." Mega Press Nusantara
13. Rozalinda, 2017. "Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi - Rajawali Pers". Indonesia: Rajagrafindo Persada.
14. Rustyawati Dian dan Siswoyo, 2023. "Pengembangan Kewirausahaan berkelanjutan dalam Pendidikan: pendekatan Berdasarkan Prinsip –Prinsip Ekonomi Islam." *JLB: urnal perbangkan Syariah* Vol 03, No 2, Hal 66.
15. Saniah, Pembina Sentra, Wawancara Langsung pada tanggal 30 Desember 2025, di Nagari Sigunanti.
16. Saputra Adiwijaya, 2024, "Buku Ajar Metode Penelitian Kualitatif. PT. Sonpedia Publishing Indonesia." Hal 38-39.
17. Septiani Siska, dkk. 2024, "Pengembangan Kurikulum: Teori, Model, Dan Praktik." PT Sada Kurnia Pustaka, (2024),