

**ANALISIS PERBEDAAN KEBERHASILAN KINERJA USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PENGGUNA KUR
(KREDIT USAHA RAKYAT) DAN NON KUR (KREDIT
USAHA RAKYAT) DI PASAR INDUK AJIBARANG
KABUPATEN BANYUMAS**



SKRIPSI

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

Oleh :

**NIDA HANA PRI WAHYUNI
NIM. 1817202074**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni

NIM : 1817202074

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Program Studi : Perbankan Syariah

Judu Skripsi : Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Pasar Induk Ajibarang

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

Purwokerto, 11 Januari 2023



Nida Hana Pri Wahyuni
NIM. 1817202074



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febl.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERBEDAAN KEBERHASILAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) PENGGUNA KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DAN
NON KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DI PASAR INDUK AJIBARANG
KABUPATEN BANYUMAS**

Yang disusun oleh Saudara Nida Hana Pri Wahyuni NIM 1817202074 Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari Rabu tanggal 18 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

H. Slamet Akhmadi, M.S.I.
NIDN. 2111027901

Sekretaris Sidang/Penguji

Ma'ruf Hidayat, M.H.
NIP. 19940604 201903 1 012

Pembimbing/Penguji

Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Purwokerto, 30 Januari 2023



Mengetahui/Mengesahkan
Dekan

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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Nida Hana Pri Wahyuni NIM 1817202074 yang berjudul:

Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Pasar Induk Ajibarang

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 11 Januari 2023

Pembimbing,



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

MOTTO

Momen spesial hari ini adalah kenangan hari esok.



ANALISIS PERBEDAAN KEBERHASILAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PENGGUNA KUR (KREDIT USAHA RAKYAT) DAN NON KUR (KREDIT USAHA RAKYAT) DI PASAR INDUK AJIBARANG

Nida Hana Pri Wahyuni

NIM. 1817202074

E-Mail: nidahanap@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemerintah dalam rangka pemberdayaan UMKM. Program ini membantu mengembangkan usaha UMKM terutama di Pasar Induk Ajibarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji secara lebih detail bagaimana perbedaan pengguna KUR dan Non KUR mempengaruhi keberhasilan kinerja UMKM di Pasar Induk Ajibarang.

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang dilakukan secara deskriptif analisis. Lokasi penelitian dilakukan di Pasar Induk Ajibarang. Dengan sumber data yang terbagi menjadi dua yaitu, sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yaitu meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Selanjutnya data yang terkumpul digambarkan dan dijabarkan secara jelas mengenai objek penelitian sesuai dengan fakta dilapangan. Setelah itu data dirangkum, kemudian disajikan, setelah itu data dianalisis dan ditarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa responden pengguna KUR menyatakan bahwa kinerja UMKM mengalami peningkatan setelah mendapat bantuan dana KUR, dari hasil yang diperoleh hasil wawancara Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Pengguna KUR Dengan Non KUR lebih dominan ke pengguna KUR artinya pengguna KUR lebih berhasil dibandingkan dengan non KUR. Pengguna KUR lebih banyak dilihat dari output produksi, tenaga kerja, dan perluasan usaha.

Kata Kunci: KUR, UMKM, Keberhasilan Kinerja

**ANALYSIS OF DIFFERENCES IN THE PERFORMANCE SUCCESS OF
MICRO, SMALL, MEDIUM ENTERPRISES (MSMEs) USING KUR
(PUBLIC BUSINESS CREDIT) AND NON-KUR (PUBLIC BUSINESS
CREDIT) IN THE AJIBARANG MAIN MARKET**

Nida Hana Pri Wahyuni

NIM. 1817202074

E-Mail: nidahanap@gmail.com

*Islamic Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

People's Business Credit (KUR) is a government program in the context of empowering MSMEs. This program helps develop MSME businesses, especially in the Ajibarang Main Market. The purpose of this study is to examine in more detail how the differences between KUR and non-KUR users affect the successful performance of MSMEs in the Ajibarang Main Market.

The type of this research is field research with a qualitative approach that is carried out in a descriptive analysis. The location of the research was carried out at the Ajibarang Main Market. With data sources that are divided into two, namely, primary and secondary data sources. Data collection methods include interviews, observation and documentation. Furthermore, the data collected is described and explained clearly regarding the object of research in accordance with the facts in the field. After that the data is summarized, then presented, after that the data is analyzed and conclusions are drawn.

The results of this study prove that KUR user respondents stated that the performance of MSMEs had increased after receiving KUR funding. . KUR users are more seen from production output, labor, and business expansion.

Keywords: KUR, MSMEs, Performance Success

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

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

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	ˀ	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>
-----	---------	---------------

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

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	Ditulis	Jizyah

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

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>Karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

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

زكاة لفطر	Ditulis	<i>Zakat al-fitr</i>
-----------	---------	----------------------

4. Vokal pendek

َ	<i>Fathah</i>	Ditulis	A
ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
ُ	<i>Dammah</i>	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تانس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I

	كريم	Ditulis	Karîm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	Fûrud

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata yang dipisah apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
عدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf *qomariyyah*

القياس	Ditulis	<i>al-Qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

b. Bila diikuti huruf *syamsiyyah* diikuti dengan menggunakan harus *syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menggunakan huruf *l* (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samâ</i>
--------	---------	----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوئ الفرض	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
-----------	---------	----------------------

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum wr.wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan segala kenikmatan-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh rasa tanggung jawab dan sebaik mungkin. Shalawat serta salam tercurahkan selalu kepada baginda Nabi agung Muhammad SAW beserta para pengikutnya atas syafaat beliau sehingga kehidupan manusia menjadi lebih baik. Dengan mengucap *Alhamdulillah rabbil'amin* atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi saya yang berjudul "*Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non KUR Di Pasar Induk Ajibarang.*"

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa tidak lepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak yang turut mensukseskan selesainya skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

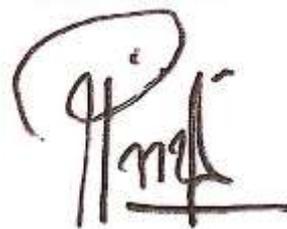
1. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri K.H. Saifuddin Zuhri (UIN SAIZU) Purwokerto yang telah memberikan usaha yang terbaik bagi mahasiswanya.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag. M.M., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Hastin Tri Utami, S.E, M.Si., selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan selaku Dosen Pembimbing dalam menyelesaikan skripsi ini, yang telah memberikan bimbingan dan saran yang baik bagi mahasiswanya, semoga beliau selalu dalam lindungan Allah SWT, aamiin.
7. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

8. Seluruh staf Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Kedua orang tua penulis yaitu Bapak Supriyadi dan Ibu Ewuh Wahyuni, yang selalu mendukung dan mendoakan dari awal penulisan skripsi ini. Tanpa mereka saya tidak akan sekuat ini, terimakasih banyak Bapak Ibu.
10. Bapak Agus Mulyono, S.E selaku Pengelola Pasar Ajibarang yang telah memberikan ruang dan izin bagi saya untuk melakukan penelitian beserta karyawannya yang telah membantu saya.
11. Kepada circle The Fantastic Seven, Herni, Amalia, Dewi, Tina, Wiji, dan Meida, dan tak lupa best friend Dilla dan Zulfi, dan teman spesial Izzan yang telah membantu skripsi ini dan selalu ada disegala kondisi.
12. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dan kesalahan, namun demikian semoga dapat selalu memberi manfaat bagi pembacanya, aamiin

Tanpa bantuan dan doa dari kalian semua, penulisan skripsi ini tidak akan berjalan dengan lancar. Terimakasih atas doa dan bantuan kalian, semoga perbuatan baik kalian mendapatkan balasan oleh Allah SWT dan menjadi amal jariyah kalian. Penulis menyadari masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan ini. Oleh karena itu, penulis terbuka untuk menerima kritik dan masukan kalian yang nantinya dapat membangun agar lebih baik untuk penulis yang akan datang. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk penulis sendiri maupun bagi semua pihak, Aaamiin.

Purwokerto, 11 Januari 2023

Penyusun,



Nida Hana Pri Wahyuni

NIM. 1817202074

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1	10 Provinsi dengan Jumlah Industri Mikro dan Kecil Terbanyak 2020	2
Grafik 1.2	Realisasi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat 2015-2021	4



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2015-2019	1
Tabel 1.2	Perkembangan UMKM Binaan Dinas Koperasi UKM Provinsi Jawa Tengah Posisi Per: Triwulan I 2022	2
Tabel 1.3	Penyaluran KUR per Wilayah Kabupaten Barlingmascakeb 2021	5
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	28
Tabel 4.1	Data Fisik Bangunan Pasar	40
Tabel 4.2	Data Pedagang	40
Tabel 4.3	Deskripsi Usia Narasumber	42
Tabel 4.4	Deskripsi Jenis Kelamin Narasumber	43
Tabel 4.5	Deskripsi Tingkat Pendidikan Terakhir Narasumber	43
Tabel 4.6	Deskripsi Jenis Usaha Narasumber	44
Tabel 4.7	Deskripsi Lama Usaha Narasumber	45
Tabel 4.8	Deskripsi Modal Sebelum KUR	47
Tabel 4.9	Deskripsi Modal Sesudah KUR	48
Tabel 4.10	Data Pendapatan Pengguna KUR	49
Tabel 4.11	Data Pendapatan Non KUR	50
Tabel 4.12	Data Volume Penjualan Pengguna KUR	51
Tabel 4.13	Data Volume Penjualan Non KUR	52
Tabel 4.14	Data Output Produksi Pengguna KUR dan Non KUR	53
Tabel 4.15	Data Tenaga Kerja Pengguna KUR dan Non KUR	54
Tabel 4.16	Perbedaan Pengguna KUR dan Non KUR	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi Pasar Induk Ajibarang	41
------------	---	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara	62
Lampiran 2	Dokumentasi Penelitian	84
Lampiran 3	Surat-Surat	89
Lampiran 4	Sertifikat	97
Lampiran 5	Daftar Riwayat Hidup	101



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR GRAFIK.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
DAFTAR ISI	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
A. Kerangka Teoritis	9
1. Kredit Usaha Rakyat (KUR)	9
a. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)	9
b. Tujuan Kredit Usaha Rakyat (KUR)	9
c. Landasan Kredit Usaha Rakyat (KUR)	9
d. Kegiatan Kredit Usaha Rakyat (KUR)	10
2. Keberhasilan Usaha	13
a. Pengertian Keberhasilan Usaha.....	13
b. Faktor Keberhasilan dan Kegagalan Usaha.....	14
3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	20
a. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	20
b. Tujuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	21
c. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	21
d. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) .	22

B. Definisi Operasional	23
1. Kredit Usaha Rakyat (KUR)	23
2. Keberhasilan Usaha	23
3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	25
C. Kajian Pustaka	26
D. Landasan Teologis.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
D. Jenis Penelitian	35
E. Lokasi dan Waktu Penelitian	35
F. Subjek dan Objek.....	35
G. Sumber Data	36
H. Teknik Pengumpulan Data	36
I. Teknik Analisis Data	38
J. Uji Keabsahan Data	39
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	40
A. Gambaran Objek Penelitian.....	40
1. Profil Pasar Induk Ajibarang	40
2. Profil Narasumber	40
B. Fasilitas KUR Terhadap Keberhasilan Kinerja UMKM Di Pasar Ajibarang.....	46
C. Perbedaan Keberhasilan Kinerja UMKM Pengguna KUR dan Non KUR Di Pasar Ajibarang.....	49
1. Dilihat dari Pendapatan	49
2. Dilihat dari Volume Penjualan	51
3. Dilihat dari Output Produksi	53
4. Dilihat dari Tenaga Kerja	54
5. Dilihat dari Perluasan Usaha	54
6. Dilihat dari Perbaikan Sarana Fisik.....	55
BAB V PENUTUP	57
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA.....	59
LAMPIRAN-LAMPIRAN	62
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	101

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di tengah ketidakpastian ekonomi global, UMKM siap menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Pada tahun 2016, Presiden Republik Indonesia mengatakan bahwa UMKM yang kuat dapat menopang perekonomian negara bahkan selama krisis global. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN. Sekitar 88,8-99,9% perusahaan ASEAN adalah UMKM, dengan tingkat penyerapan tenaga kerja mencapai 51,7-97,2%. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia meningkat menjadi 65.465.497 pada tahun 2019, mempekerjakan 119.562.843 tenaga kerja dari total tenaga kerja di sektor bisnis. Dilihat dari data di bawah ini, UMKM di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Tabel 1.1
Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB)
Tahun 2015-2019

No.	Indikator	Satuan	2015	2016	2017	2018	2019
			Jumlah				
1.	UNIT USAHA	(Unit)	59,267,759	61,656,547	62,928,077	64,199,606	65,471,134
	A. UMKM	(Unit)	59,262,772	61,651,177	62,922,617	64,194,057	65,465,497
	- Mikro	(Unit)	58,521,987	60,863,578	62,106,900	63,350,222	64,601,352
	- Kecil	(Unit)	681,522	731,047	757,090	783,132	798,679
	- Menengah	(Unit)	59,263	56,551	58,627	60,702	65,465
	B. Usaha Besar	(Unit)	4,987	5,370	5,460	5,550	5,637
2.	TENAGA KERJA	(Unit)	127,423,438	116,273,356	120,260,185	120,598,138	123,368,672
	A. UMKM	(Unit)	123,229,387	112,828,610	116,673,416	116,978,631	119,562,843
	- Mikro	(Unit)	110,807,864	103,839,015	107,232,992	107,376,540	109,842,384
	- Kecil	(Unit)	7,307,503	5,402,073	5,704,321	5,831,256	5,930,317
	- Menengah	(Unit)	5,114,020	3,587,522	3,736,103	3,770,835	3,790,142
	B. Usaha Besar	(Unit)	4,194,051	3,444,746	3,586,769	3,619,507	3,805,829

Sumber Data: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang diolah dari data Badan Pusat statistik (BPS).

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, jumlah Industri Mikro dan Kecil (IMK) di Indonesia pada tahun 2020 sebanyak 4.209.817 usaha. Jawa Tengah menjadi provinsi dengan jumlah terbanyak, yakni 898.162 usaha. Jawa Timur menempati posisi kedua dengan jumlah sebanyak 828.482 usaha. Diikuti oleh Jawa Barat dengan jumlah sebanyak 625.943 usaha. Berikutnya, jumlah di Bali tercatat sebanyak 149.516 usaha. Sementara di DI Yogyakarta, jumlah sebanyak 137.499 usaha. Dan yang paling terendah Nusa Tenggara Barat dengan jumlah sebanyak 104.588 usaha.

Grafik 1.1

10 Provinsi dengan Jumlah Industri Mikro dan Kecil Terbanyak 2020



Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Menurut Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah, bahwa terdapat peningkatan dari tahun 2018 hingga tahun 2022. Peningkatan tersebut dapat dilihat dari tabel dibawah ini yang menunjukkan dari segi jumlah UMKM sendiri dalam kurun waktu 5 tahun meningkat sebesar 6,57% kemudian dari segi penyerapan tenaga kerja meningkat sebesar 9,2% selanjutnya dari segi asset meningkat sebesar 10% serta dari segi omset meningkat sebesar 8%.

Tabel 1.2

Perkembangan UMKM Binaan Dinas Koperasi UKM Provinsi Jawa Tengah

Posisi Per: Triwulan I 2022

No	Deskripsi Data	Satuan	Tahun				Jml S/D TW I 2022
			2018	2019	2020	2021	
1	Jumlah UMKM	Unit	143,738	161,458	167,391	173,431	177,256
	Peoduksi/Non Pertanian	Unit	49,328	55,275	57,527	60,449	63,311
	Pertanian	Unit	23,956	26,833	27,653	28,284	28,357
	Perdagangan	Unit	53,063	59,836	62,083	63,965	64,707
	Jasa	Unit	17,391	19,514	20,128	20,733	20,881
2	Penyerapan Tenaga Kerja	Orang	1,043,320	1,312,400	1,298,007	1,311,015	1,320,953
3	Asset	Rp. Milyar	29,824	38,158	38,353	38,521	38,719
4	Omzet	Rp. Milyar	55,691	67,550	67,087	68,242	68,387

Sumber Data: Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah.

Perkembangan UMKM di Indonesia erat kaitannya dengan berbagai persoalan yang bervariasi tidak hanya berdasarkan jenis produk dan pasar yang ditawarkan, tetapi juga antar wilayah, lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor (jenis kegiatan), dan antar unit perusahaan. Namun permasalahan mendasar yang dihadapi oleh usaha mikro adalah kesulitan pemasaran, kendala keuangan, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), masalah bahan baku, dan keterbatasan teknologi (Tambunan, 2002). Studi lain yang dilakukan oleh Al-Shaikh (1998) menemukan bahwa penyebab utama kegagalan UKM adalah perencanaan yang buruk (20,5%), manajemen yang buruk (13,5%), kurangnya pendanaan (16%), pengalaman manajemen yang buruk (8%), dan faktor utama penyebab terbesar kegagalan usaha bagi UKM adalah kualitas pencatatan yang buruk, kurangnya pemanfaatan teknologi, dan pajak yang tinggi (24,5%).

Menurut Mirjam Schifer dan Beatrice Werder (2001) menunjukkan bahwa salah satu kendala yang dihadapi usaha mikro tidak lain adalah masalah permodalan. Hal tersebut senada dengan Bambang Ismawan (2003) menjelaskan bahwa usaha mikro pada umumnya nyaris tidak tersentuh (*underserved*) dan tidak dianggap memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan formal, sehingga perkembangan ekonominya lambat pada tingkat subsisten saja (Aristanto, 2019). Menurut Bank Indonesia (2015), juga masalah utama yang paling sering dihadapi oleh UMKM adalah masalah permodalan. Sekitar 60-70% UMKM tidak memiliki akses terhadap pinjaman bank. UMKM, terutama usaha mikro dan usaha kecil, belum dapat mengakses pembiayaan pada lembaga keuangan seperti perbankan, baik perbankan konvensional maupun syariah dikarenakan UMKM dinilai tidak mampu memenuhi syarat perbankan (*bankable*) meskipun pada kenyataannya banyak UMKM yang layak untuk diberikan akses pembiayaan oleh perbankan (*feasible*). (Hidayati dkk, 2014).

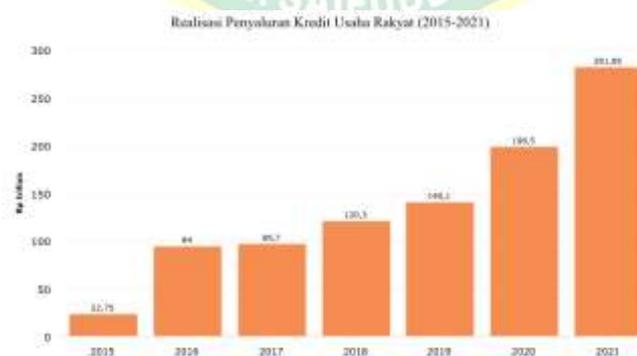
Salah satu program pemerintah untuk meningkatkan akses kredit UMKM bagi lembaga keuangan terjamin polanya adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang diluncurkan pada November 2007. Dalam perkembangannya, KUR skema subsidi Imbal Jasa Penjaminan (IJP) dari November 2007 sampai dengan 31 Desember 2014 telah dibayarkan sebesar Rp. 178,85 triliun. Sementara itu, kebijakan KUR yang baru yaitu program subsidi bunga yang dilaksanakan sejak 14 Agustus 2015 hingga 31 Desember 2017 telah tersalurkan sebesar 213,88 triliun. Pada tahun 2017 saja, pinjaman sebesar Rp 96,7 triliun kepada 4 juta debitur, dengan tingkat Non Performing Loan (NPL) sangat rendah, yaitu 0,3% (Kemenko Perekonomian RI, 2018). UMKM dan koperasi yang diharapkan dapat mengakses KUR adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha

produktif antara lain pertanian, perikanan, kelautan, industri, kehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Penyaluran KUR dapat dilakukan secara langsung. Dengan kata lain, UMKM dan koperasi dapat langsung mengakses KUR di cabang atau cabang bank pelaksana. Penyaluran KUR dapat dilakukan secara tidak langsung, guna mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro. Ini berarti usaha mikro melalui lembaga keuangan mikro dan KSP/USP koperasi, atau melalui kegiatan linkage program lainnya bekerjasama dengan bank pelaksana (Kemenko Perekonomian RI, 2020).

Menurut Bank Indonesia (2020), sebagian besar kredit UMKM diarahkan pada kredit usaha menengah, yaitu 44,5%, sedangkan sisanya ditujukan untuk kredit UKM (30,1%) dan kredit usaha mikro (25,4%). Potensi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia tidak lepas dari dukungan perbankan dalam menyalurkan kredit kepada UMKM. Menurut data Departemen Koordinasi Perekonomian (2021), nilainya terus meningkat dari tahun ke tahun, seperti terlihat pada grafik hingga mencapai 281,86 triliun pada tahun 2021. Hingga tahun 2021, realisasi penyaluran KUR terutama dilaporkan pada segmen KUR mikro (63,71%), disusul KUR kecil (32,71%), KUR super mikro (3,57%) dan KUR tenaga kerja Indonesia (0,01%) (<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/03/30/penyaluran-kredit-usaha-rakyat-makin-besar-tiap-tahun>, diakses pada tanggal 30 Maret 2022 pukul 12:10 WIB).

Grafik 1.2

Realisasi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat 2015-2021



Sumber: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Tengah, data KUR 2021 untuk Debitur Jawa Tengah mencapai 1.586.759. Berikut Penyaluran Kredit Usaha Rakyat menurut wilayah kabupaten Barlingmascakeb:

Tabel 1.3
Penyaluran KUR per Wilayah Kabupaten Barlingmascakeb 2021

No	Kabupaten	Debitur
1.	Banyumas	81.032
2.	Cilacap	67.017
3.	Kebumen	42.936
4.	Banjarnegara	42.432
5.	Purbalingga	40.839

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah.

Di wilayah Barlingmascakeb (Banjarnegara, Purbalingga, Banyumas, Cilacap dan Kebumen), Kabupaten Banyumas memiliki jumlah debitur terbanyak dengan 81.032 debitur. Di bawah Kabupaten Banyumas terdapat Kabupaten Cilacap dengan 67.017 debitur. Selain itu, sebanyak 42.936 debitur Kabupaten Kebumen. Berikutnya adalah Kabupaten Banjarnegara dengan 42.432 debitur dan terendah adalah Kabupaten Purbalingga dengan 40.839 debitur.

Dengan jumlah debitur yang banyak di kabupaten Banyumas, diharapkan perbankan dapat berperan dan memberikan kontribusi terhadap pelaku UMKM di Banyumas terutama di Pasar Induk Ajibarang yang merupakan pasar utamanya. Pasar Induk Ajibarang merupakan pasar yang berlokasi strategis yaitu berada di jalur persimpangan yang menghubungkan wilayah Jawa Tengah bagian utara (Bumiayu, Brebes, Kab. Tegal, dll) dan Jawa Tengah bagian selatan (Cilacap, Kebumen, dll). Pasar Ajibarang termasuk pasar dengan kategori kelas I diantara pasar-pasar lainnya yang serupa seperti pasar wage Purwokerto, pasar karanglewas, pasar Banyumas, dll. Dengan demikian maka sangat menarik untuk meneliti di pasar induk Ajibarang.

Menurut Indarjanti dan Bodroastuti (2012), kinerja adalah gambaran tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan tujuan, sasaran, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi. Pengukuran kinerja perusahaan bertujuan untuk mengetahui sejauh

mana perkembangan perusahaan telah tercapai. Pengetahuan tentang kondisi yang terjadi saat ini menjadi dasar perusahaan untuk melakukan perbaikan dan mengambil langkah-langkah yang akan diambil pada tahap selanjutnya. Sistem pengukuran kinerja yang dirancang oleh Robert S. Kaplan dan David P. Norton dalam Ferdinandus Agung Himawan dan Juansah, pengukuran kinerja mencakup empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan atau konsumen, proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya (Andriana, 2021:4).

Keberhasilan seorang wirausaha dapat diukur oleh beberapa indikator. Indikator keberhasilan usaha menurut Suryana (2003: 85) terdiri dari: modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi, dan tenaga kerja. Adapun indikator keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti (2003: 28), kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari: peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik dan pendapatan usaha

Berdasarkan fenomena di lapangan, saya melakukan wawancara pendahuluan dengan ibu haji soliah, penjual buah selaku pengguna KUR bahwasanya merasakan terbantu dengan adanya KUR, kesejahteraan dan pendapatan usahanya meningkat dengan adanya KUR itu sendiri. Berbeda dengan ibu Sri, penjual bumbu dapur yang tidak menggunakan KUR bahwa modal dari usahanya didapatkan dari keluarganya dan karena pedagang menghindari adanya utang piutang ke pihak bank ataupun koperasi simpan pinjam.

Selain permasalahan diatas, menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Ayuni Syafitri dan Khairina Tambunan (2022), hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata nasabah mikro meningkat setelah menerima pinjaman, namun pendapatan usaha nasabah juga akan menurun dikarenakan nasabah tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi. Dari pihak nasabah setelah menerima pinjaman kredit usaha sering terjadi penyalahgunaan dana yaitu dengan menggunakannya untuk kebutuhan pribadi. Oleh karena itu perlu dipastikan bahwa dana yang diterima dari para pelaku usaha tersebut digunakan untuk perkembangan usahanya dengan baik dan tidak dialih fungsikan untuk keperluan lainnya. Tentunya untuk mencapai hasil yang optimal, pembina dan pendampingan kepada pelaku usaha harus terus dijalankan, agar

penggunaan dana yang diberikan sudah sesuai dengan seharusnya yaitu sebagai tambahan modal atau untuk memperkuat usaha yang telah ada dan atau untuk membentuk usaha baru, sehingga usaha dapat berkembang dan mampu menjadi tulang punggung perekonomian.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai perbedaan pengguna KUR dan non KUR diantaranya penelitian yang dilakukan Erwin Febriansyah, Melda Yunita, dan Hardiansyah (2021) hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan kredit KUR berpengaruh terhadap tingkat pendapatan sebesar $0.00 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan kredit KUR berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan. Penelitian yang dilakukan Shaista Wasiuzzaman, Nabila Nurdin, Aznur Hajar Abdullah, dan Gowrie Vinayan (2020) menunjukkan bahwa hubungan antara kelayakan kredit dan akses ke keuangan signifikan bagi UKM dengan dan tanpa hubungan dengan perusahaan besar. Namun tidak ada perbedaan signifikan yang ditemukan dalam pengaruh kelayakan kredit terhadap akses keuangan untuk kedua jenis UKM tersebut. Analisis lebih lanjut pada lima dimensi yang berbeda dari kelayakan kredit menunjukkan perbedaan yang signifikan secara statistik antara UKM dengan link dan yang tidak untuk dimensi agunan dan kondisi. Ini menyiratkan bahwa aliansi yang terbentuk antara UKM dan perusahaan besar tidak memiliki banyak pengaruh pada kelayakan kredit secara keseluruhan tetapi mempengaruhi jaminan dan kondisi UKM.

Berdasarkan latar belakang di atas, terdapat perbedaan hasil penelitian dan juga adanya fenomena gap atau perbedaan fenomena yang ditemukan di lapangan sehingga menarik untuk diteliti. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian **“Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan Non KUR Di Pasar Induk Ajibarang”**.

C. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana fasilitas KUR terhadap keberhasilan kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Pasar Induk Ajibarang?
2. Bagaimana perbedaan pengguna KUR dan non KUR mempengaruhi keberhasilan kinerja usaha UMKM di Pasar Induk Ajibarang?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Mengkaji secara lebih detail bagaimana fasilitas KUR terhadap keberhasilan kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Pasar Induk Ajibarang
- b. Mengkaji secara lebih detail bagaimana perbedaan pengguna KUR dan non KUR mempengaruhi keberhasilan kinerja usaha UMKM di Pasar Induk Ajibarang.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis penelitian ini terkait dengan wacana dan terobosan baru dalam ilmu ekonomi Islam, khususnya bidang peningkatan ekonomi dan pariwisata dalam upaya meningkatkan khazanah keilmuan.

b. Manfaat Praktis

Manfaat praktis yang termasuk dalam penelitian ini adalah: Pertama, pembaca dapat memahami proses pendanaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan bagaimana perbedaan antara pengguna KUR dan non KUR mempengaruhi keberhasilan kinerja usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Mengah). Kedua, dalam rangka menambah khazanah program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Saifuddin Zuhri Purwokerto. Ketiga, hasil penelitian ini dimaksudkan sebagai acuan bagi akademisi, pemerintah atau instansi terkait untuk memajukan dunia usaha.

c. Manfaat Bagi Akademis

Untuk menambah daftar bacaan dan bahan referensi untuk memberikan pengetahuan dan referensi bagi Mahasiswa lain.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teoritis

1. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit berasal dari kata Italia, *credere* yang artinya kepercayaan, yaitu kepercayaan dari kreditor bahwa debitornya akan mengembalikan pinjamannya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak (Hasibuan, 2007: 87).

Menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat, program penjaminan kredit/pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKM-K) pada sumber pembiayaan yang didukung fasilitas penjaminan. KUR adalah kredit atau pembiayaan kepada UMKM-K (Usaha Mikro, Kecil, Menengah-Koperasi) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif (Ikatan Bankir Indonesia, 2018: 212).

b. Tujuan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Penjaminan KUR diberikan dalam rangka meningkatkan akses UMKM pada sumber pembiayaan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Tujuan program KUR adalah mengakselerasi pengembangan kegiatan perekonomian di sektor riil dalam rangka penanggulangan dan pengentasan kemiskinan serta perluasan kesempatan kerja. Secara lebih rinci, tujuan program KUR adalah sebagai berikut: (Ikatan Bankir Indonesia, 2018: 214)

- a. Mempercepat pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).
- b. Meningkatkan akses pembiayaan dan mengembangkan UMKM & Koperasi kepada Lembaga Keuangan.
- c. Sebagai upaya penanggulangan/pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja.

c. Landasan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Program KUR yang dirancang oleh pemerintah memiliki landasan hukum yang kuat agar program ini bisa berjalan terus menerus demi

perkembangan UMKM di Indonesia, beberapa peraturan perundang-undangan yang menjadi landasan hukum Kredit Usaha Rakyat, yaitu:

- a. Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2008 Tentang Lembaga Penjaminan.
- b. Instruksi Presiden 6 Tahun 2007 Tanggal 8 Maret 2007 Tentang Kebijakan Percepatan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKMK guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia.
- c. Memorandum Of Understanding (MOU) antara Departemen Teknis, Perbankan, dan Perusahaan Penjaminan yang ditandatangani pada tanggal 9 Oktober 2007.
- d. Addendum I Memorandum of Understanding (MOU) Departemen Teknis, Perbankan, dan Perusahaan Penjaminan yang ditandatangani pada tanggal 14 Februari 2008.
- e. Keputusan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 5 Tahun 2008 Tentang Komite Kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan bagi UMKMK.
- f. Perjanjian Kerja Sama antara Bank Pelaksana dengan Lembaga Penjaminan.
- g. Standar Operasional dan Prosedur Pelaksanaan KUR.
- h. Addendum II Memorandum Of Understanding (MOU) Departemen Teknis, Perbankan, dan Perusahaan Penjaminan yang ditandatangani pada tanggal 12 Januari 2010.
- i. Keputusan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor : KEP-07/M.EKON/01/2010 Tentang Penambahan Bank Pelaksana Kredit Usaha Rakyat.
- j. Keputusan Deputi Bidang Koordinasi Ekonomi Makro dan Keuangan, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Nomor : KEP-01/D.I.M.EKON/01/2010 Tentang Standar Operasional dan Prosedur Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat (Costa, 2014).

d. Kegiatan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Sistem dan prosedur umum pemberian kredit adalah sebagai berikut:

a. Permohonan Kredit

Permohonan fasilitas kredit mencakup:

1. Permohonan baru untuk mendapat suatu jenis fasilitas kredit.
2. Permohonan tambahan suatu kredit yang sedang berjalan.

3. Permohonan perpanjangan atau pembaharuan masa kredit yang telah berakhir jangka waktunya.
4. Permohonan-permohonan lainnya untuk perubahan fasilitas kredit yang sedang berjalan.

b. Penyelidikan dan Analisis Kredit

Yang dimaksud dengan penyelidikan kredit adalah pekerjaan yang meliputi:

1. Wawancara dengan pemohon kredit (debitur).
2. Pengumpulan data yang berhubungan dengan permohonan kredit yang diajukan nasabah.
3. Pemeriksaan atas kebenaran dan kewajiban mengenai hal-hal yang ditemukan nasabah dan informasi lain yang diperoleh.
4. Penyusunan laporan seperlunya mengenai hasil penyidikan yang telah dilaksanakan.

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu: (Muhammad, 2011: 305)

- 1) Character artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
- 2) Capacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
- 3) Capital artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
- 4) Collateral artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank
- 5) Condition artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak

Selanjutnya analisis kredit pekerjaan yang meliputi: mempersiapkan pekerjaan-pekerjaan penguraian dari segala aspek baik keuangan maupun non keuangan untuk mengetahui kemungkinan dapat atau tidaknya dipertimbangkan suatu permohonan kredit. Dan menyusun laporan analisis yang diperlukan, yang berisi penguraian dan kesimpulan serta penyajian alternatif-alternatif sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan pimpinan atau permohonan kredit nasabah. (Suyatno, 2007: 69)

c. Keputusan Atas Permohonan Kredit

Dalam hal ini yang dimaksud dengan keputusan adalah setiap tindakan pejabat yang berdasarkan wewenangnya berhak mengambil keputusan berupa menolak, menyetujui dan atau mengusulkan permohonan fasilitas kredit kepada pejabat yang lebih tinggi. Setiap keputusan permohonan kredit harus

memperhatikan penilaian syarat-syarat umum yang pada dasarnya tercantum dalam laporan.

d. Penolakan Permohonan Kredit

Penolakan permohonan dapat terjadi apabila:

1. Penolakan permohonan kredit yang secara nyata dianggap oleh bank secara teknis tidak memenuhi persyaratan.
2. Adanya keputusan penolakan dari direksi mengenai permohonan kredit.
3. Persetujuan Permohonan Kredit

Persetujuan permohonan kredit adalah keputusan bank untuk menyetujui sebagian atau seluruh permohonan kredit dari calon debitur. Untuk melindungi kepentingan bank dalam pelaksanaan persetujuan tersebut, maka biasanya ditegaskan terlebih dahulu syarat-syarat fasilitas kredit dan prosedur yang harus ditempuh oleh nasabah. Langkah-langkah yang harus diambil antara lain: Pertama, urut penegasan persetujuan permohonan kredit kepada pemohon; Kedua, Peningkatan jaminan; Ketiga, Penandatanganan perjanjian kredit; Keempat, Informasi untuk bagian lain; Kelima, Pembayaran bea materai kredit; Keenam, Asuransi barang jaminan; Ketujuh, Asuransi kredit.

e. Pencairan Fasilitas Kredit

Pencairan fasilitas kredit adalah setiap transaksi dengan menggunakan kredit yang telah disetujui oleh bank. Dalam praktiknya, pencairan kredit ini berupa pembayaran dan atau pemindahbukuan atau beban rekening pinjaman atau fasilitas lainnya. Bank hanya menyetujui pencairan kredit oleh nasabah, bila syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah telah dilaksanakan. Perlu diketahui bahwa peningkatan jaminan dan penandatanganan perjanjian kredit mutlak harus mendahului pencairan kredit. Apabila calon debitur telah memenuhi semua syarat dan prosedur kredit, maka bank akan menetapkan waktu kapan kredit tersebut dapat dicairkan.

Pada saat kredit akan dicairkan terlebih dahulu debitur akan menandatangani surat atas akta perjanjian kredit beserta lampiran-lampirannya. Surat Perjanjian Kredit (SPK) ini, dapat dibuat dibawah tangan atau dibuat di hadapan notaris, tergantung dari besar kecilnya kredit yang diberikan atau sesuai dengan kebijakan masing-masing bank. Lampiran dari SPK biasanya terdiri dari akta perikatan jaminan (hipotik, fiducia, atau gadai), surat kuasa penjual dan lain-lain.

f. **Pelunasan Fasilitas Kredit**

Pelunasan kredit adalah dipenuhinya semua kewajiban nasabah terhadap bank yang berakibat hapusnya ikatan perjanjian kredit. Administrasi dan pembukuan kredit merupakan proses pengumpulan dan penyajian informasi perkreditan pada suatu bank. Dari administrasi kredit ini, bank dapat memberikan pendapat sebagai alat dalam menunjang kegiatan-kegiatan dari proses perkreditan secara perorangan maupun secara keseluruhan. Selain itu juga dapat dijadikan sebagai alat dalam sistem dokumentasi perkreditan. Dengan adanya administrasi kredit yang baik, dapat mempermudah laporan-laporan di bidang perkreditan baik untuk kepentingan intern (kepentingan manajemen dan dewan komisaris) maupun untuk pihak eksteren (Bank Indonesia dan debitur).

2. Keberhasilan Usaha

a. Pengertian Keberhasilan Usaha

Definisi keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Kesuksesan tersebut di dapatkan dari wirausaha yang memiliki:

- 1) Otak yang cerdas yaitu, kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif.
- 2) Kreatif tersebut terlihat dari usaha dari wirausaha, merubah keadaan usahanya yang lebih baik dari pada sebelumnya, serta menunjukkan bahwa usaha yang di tekuninya lebih dari pada yang sekelasnya,
- 3) Dapat juga di lihat dari efisiensi proses produksi yang di kelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis,
- 4) Target perusahaan yang di tentukan oleh manager-pemilik perusahaan, permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan.

Definisi keberhasilan usaha menurut para ahli:

- 1) Menurut Suyanto keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat di artikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian maksud atau tujuan yang di harapkan. Sebagai

ukuran keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan dan image perusahaan.

- 2) Suryana mengungkapkan bahwa "Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang".
- 3) Henry Faizal Noor mengemukakan bahwa "Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis".
- 4) Dan keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti keberhasilan usaha yaitu usaha kecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif. Mereka juga memiliki energi yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif. (Liswati, 2021: 47)

b. Faktor Keberhasilan dan Kegagalan Usaha

Menurut Hendro selain situasi kepribadian dari wirausahawan, faktor faktor keberhasilan usaha juga menjadi pendukung seorang wirausaha untuk memulai sebuah usaha baru. Ada banyak faktor-faktor keberhasilan usaha yang mampu membantu seorang wirausaha dalam memulai usahanya. Berikut ini adalah faktor-faktor keberhasilan sebuah usaha.

1. Faktor Peluang

Peluang emas merupakan kesempatan yang muncul yang sifatnya hanya sementara. Oleh karena itu, banyak perusahaan yang hanya seumur jagung karena tidak mampu memanfaatkan peluang emas yang bersifat temporer. Peluang yang tepat untuk keberhasilan sebuah usaha adalah peluang dalam skala industri yang mampu berkembang semakin besar.

Sebagai seorang pengusaha, Anda harus datang dengan membawa strategi yang tepat untuk bisnis anda dan bukan untuk orang lain. Di sisi lain, Anda harus menciptakan peluang bukan hanya motivasi, tetapi sebenarnya peluang bisnis. Peluang yang tepat adalah urutan yang teratur, yang berasal dari susunan dan penyatuan benang merah antara "AKU, BISNIS, dan PASAR". Tanpa adanya kesamaan ini, peluang tidak akan cocok untuk anda,

dan bisnis tidak akan tumbuh. Oleh karena itu, peluang yang didapat harus berkembang menjadi ide bisnis dan kemudian menjadi bisnis.

Dengan kata lain, peluang harus dipenuhi sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh peluang itu sendiri. Maka, seorang wirausaha haruslah berperan sebagai sesuatu yang memang tepat untuk diinginkan dengan tempat dan waktu yang tepat juga, atau sering disebut dengan *The Right Man on The Right Place*.

2. Faktor Manusia (SDM)

Strategi dan perencanaan yang matang merupakan salah satu faktor yang mendukung untuk keberhasilan usaha. Berikut adalah 5 faktor Sumber Daya Manusia yang dapat membantu kesuksesan usaha:

- a. Kecermatan dalam melihat sumber daya manusia dapat membantu seorang wirausahawan untuk menemukan sumber yang berkualitas. Artinya faktor penting pertama adalah sumber daya manusia atau perencanaan strategis
- b. Implementasi yang tepat melalui perencanaan dan kreativitas kemampuan, mampu memecahkan masalah dengan baik.
- c. Badan Pengawas diperlukan untuk mengawasi pekerjaan sesuai dengan rencana dan tujuan yang telah diprogramkan. Maka, adanya pengawasan yang sangat baik akan mendukung lahirnya keberhasilan.
- d. Perkembangan bisnis membutuhkan talenta marketing dan sales yaitu marketer dan seller. Maka, dalam membantu kesuksesan, wirausahawan haruslah memberi perhatian khusus bagi teknik pemasaran yang telah digunakan.
- e. Faktor kepemimpinan juga menjadi faktor penting yaitu gaya kepemimpinan. Tanpa pemimpin, maka tidak ada pengikut, dan sebaliknya. Faktor sumber daya manusia di bidang kepemimpinan hendaknya diperhatikan demi totalitas kerja perusahaan.

3. Faktor Keuangan

Faktor keuangan merupakan elemen terpenting dalam bisnis, sehingga pemilik bisnis harus dapat mengelola keuangan dengan ketelitian yang tinggi. Seorang wirausahawan harus bisa memastikan arus kas yang sehat. Oleh karena itu, faktor keuangan juga salah satu faktor untuk kelangsungan usaha. Demikian beberapa contoh keuangan yang harus diperhatikan;

- a. Kontrol biaya dan anggaran (budget).

- b. Modal kerja, dana investasi, dan belanja modal lainnya.
- c. Produk, biaya (detail), untung dan rugi serta perencanaan dan harga lainnya.
- d. Menghitung rasio keuangan agar risiko keuangan dapat dikendalikan dengan baik, seperti rasio modal, rasio likuiditas, rasio utang terhadap ekuitas, dll.
- e. Struktur biaya, seperti margin kontribusi (batas), keuntungan penjualan, biaya penjualan, dll.

Maka dari itu, diperlukan pembukuan untuk mencatat semua data seperti pemasukan dan pengeluaran, pembedaan harta pribadi dan usaha, break down gaji, pembuatan anggaran, dll. Harapannya, melalui inilah para wirausahawan

mampu mempertahankan eksistensi (keberadaan) perusahaannya.

4. Faktor Organisasi

Organisasi merupakan bagian yang akan mengontrol semua kegiatan kerja dari pemimpin hingga anggota. Maka, organisasi bisnis harus terstruktur dengan baik, demi menuntun perusahaan pada keberhasilan bisnis. Berikut adalah beberapa hal yang membantu seorang wirausahawan untuk menciptakan organisasi yang baik;

- a. Jenis pekerjaan yang harus dilaksanakan.
- b. Membatasi deskripsi pekerjaan, izin, hak dan tanggung jawab.
- c. Membangun hubungan kerja dengan teman.
- d. Memperjelas batasan antara satu pekerjaan dengan yang lainnya.
- e. Bangun hubungan dan keintiman yang berkelanjutan satu sama lain.
- f. Adanya jalur komunikasi antara karyawan dan atasannya.
- g. Sistem akuntabilitasnya jelas.
- h. Deskripsi pekerjaan (job desc) lebih jelas
- i. Hubungan yang kuat antar karyawan.
- j. Pahami tanggung jawab masing-masing.

5. Faktor Perencanaan

Perencanaan dalam melakukan sesuatu merupakan hal mendasar yang akan mendukung tercapainya sebuah tujuan. Maka, dalam kegiatan usaha, seorang wirausaha haruslah memiliki gambaran perencanaan yang matang.

Adapun maksud dari penyusunan perencanaan itu ialah meminimalisir kegagalan di tengah perjalanan usaha.

6. Faktor pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha adalah salah satu faktor yang mendapat perhatian khusus demi tercapainya arah dan tujuan dari program yang telah direncanakan. Action plan yaitu manajemen bisnis adalah salah satu bagian dari pengelolaan usaha. Berikut adalah beberapa hal yang harus diperhatikan;

- a. Bentuk organisasi
- b. Pengelolaan
- c. Kelola aset
- d. Mengembangkan jadwal bisnis dan aktivitas
- e. Menentukan jumlah pekerja
- f. Mengatur distribusi barang
- g. Mengontrol inventaris produk
- h. Mengontrol kualitas produk

Dalam mengelola sebuah perusahaan, wirausahawan yang cerdas membutuhkan 3 faktor operasional. Faktor-faktor tersebut ialah:

Waktu, dimana mempengaruhi penyelesaian produk, waktu kerja, dan waktu perbaikan demi mendukung kualitas produk.

Kualitas, keberhasilan usaha juga dilihat dari kualitasnya, misalnya; kualitas produk, kualitas operasi dan kualitas layanan.

Biaya, kualitas yang baik membutuhkan biaya, tetapi biaya tinggi tidak serta-merta menghasilkan kualitas yang baik. Maka, hubungan kedua ini harus diperhatikan demi pengeluaran biaya yang efisien.

7. Faktor Pemasaran, Penjualan dan Administrasi

Dalam hal ini, penjualan dan pemasaran merupakan lokomotif "transportasi" lainnya. Di dalamnya akan terdapat keuangan, personel, produksi, distribusi, logistik, pembelian, dll. Oleh karena itu, faktor pemasaran dan penjualan memegang peranan penting dalam kelancaran usaha. Banyak perusahaan gagal karena lokomotifnya tidak beroperasi secara normal. Ilmu penjualan merupakan tunas keterampilan usaha seorang wirausaha. Tidak hanya itu, tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik, serta pengumpulan dan pengelompokan data administratif, perusahaan tidak akan berjalan sesuai

harapan. Selain itu strategi, taktik, rencana, pengembangan, rencana dan arahan, juga akan mempengaruhi kelancaran dalam berusaha.

8. Faktor Peraturan Pemerintah, Politik, Sosial, Ekonomi, dan Budaya Lokal

Banyak hal yang berkaitan dengan faktor ini, karena bisnis juga dipengaruhi oleh peraturan pemerintahan daerah. Maka dari itu, seorang wirausahawan haruslah memperhatikan beberapa hal berikut agar tidak terkendala dalam menjalankan usahanya.

- a. Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, retribusi, pajak daerah, dll.
- b. Legalitas dan izin.
- c. Situasi ekonomi dan politik.
- d. Perkembangan budaya lokal yang harus disesuaikan.
- e. Lingkungan sosial bervariasi dari satu daerah dengan daerah lain.
- f. Faktor insidental lainnya.

9. Catatan bisnis

Banyak perusahaan yang sulit berkembang hanya karena pengusaha tidak mengetahui perkembangan usahanya. Catatan bisnis akan membantu seorang wirausahawan dalam memahami sejauh mana bisnis tersebut berjalan. (Inrawan, 2022: 96-102)

Menurut Zimmerer, memaparkan faktor penyebab kegagalan berwirausaha yaitu sebagai berikut:

1. Kurangnya kompetensi dalam hal manajerial, khususnya terkait kemampuan pengelolaan karyawan serta aktivitas operasional usaha.
2. Terjun ke dunia wirausaha bukan didorong oleh kemauan sendiri, namun lebih kepada faktor mengikuti trend. Hal ini tentu sangat fatal mengingat dalam berwirausaha diperlukan persiapan dan perencanaan yang matang, bukan sekedar ikut-ikutan. Minimnya pengalaman dalam banyak hal seperti teknik marketing, penentuan pangsa pasar dan target konsumen, keterampilan mengelola sumber daya manusia, dan menyelaraskan setiap aspek dalam kegiatan usaha akan berdampak pada kegagalan usaha.
3. Kurangnya pemahaman dalam pencatatan transaksi keuangan. Wirausahawan kerap mengalami kesulitan dalam menentukan aliran kas masuk dan keluar secara tepat setiap periodenya. Wirausahawan juga kerap mengalami kesulitan terkait pencatatan perincian penerimaan dan penggunaan dana. Dampaknya adalah terjadi

ketidaksesuaian antara nominal kas di tangan dengan jumlah kas yang tercatat pada pembukuan. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik maka aspek keuangan harus betul-betul diperhatikan.

4. Lokasi kurang memadai. Lokasi usaha yang tidak strategis dapat menjadi salah satu faktor penyebab kegagalan usaha. Akses lokasi usaha yang sulit untuk dijangkau menjadi salah satu pertimbangan bagi konsumen untuk berbelanja pada usaha kita. Oleh karena itu, lokasi usaha menjadi salah satu faktor krusial yang patut untuk diperhatikan sebelum mendirikan sebuah usaha.
5. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan yang kurang akan berpengaruh pada tingkat efektivitas dan efisiensi peralatan. Efektivitas berkaitan dengan tugas dan fungsi pokok peralatan, sementara efisiensi berkaitan dengan waktu penggunaan peralatan. Apabila hal ini terabaikan, maka akan bermuara pada pembengkakan biaya operasional.
6. Sikap kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Mendirikan usaha berarti berkomitmen untuk mencurahkan seluruh tenaga, usaha, waktu dan biaya. Ketika seorang wirausahawan belum mampu untuk memfokuskan diri pada kegiatan usaha yang dirintis, maka akan sangat sulit bagi usaha tersebut untuk berkelanjutan. Sikap yang setengah-setengah hanya akan mengakibatkan usaha yang dijalankan menjadi labil dan terkesan tidak serius, sehingga akan bermuara pada kegagalan usaha.
7. Ketidakmampuan dalam beradaptasi dengan perkembangan zaman. Mau tidak mau, suka tidak suka, seorang wirausahawan wajib untuk menyesuaikan diri dan produk yang dihasilkan dengan perkembangan zaman dan permintaan konsumen. Seorang wirausahawan merupakan individu yang luwes, fleksibel dan adaptif. Keengganan atau ketidaksiapan untuk menghadapi perubahan hanya akan menyebabkan usaha yang didirikan tergerus oleh waktu dan mengalami kemunduran.
8. Mengikuti trend yang sedang booming. Jangan pernah mendirikan usaha berdasarkan trend. Hal tersebut karena trend ada masanya. Ketika masa itu telah usai, maka usaha yang didirikan juga akan mengalami penurunan penjualan dan berujung pada kebangkrutan. (Gst, 2021: 22)

3. Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang selanjutnya kita sebut sebagai UMKM adalah suatu bentuk usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang biasanya bergerak dalam ruang lingkup kegiatan perdagangan yang memiliki ciri atau karakteristik berbeda-beda.

Berikut masing-masing pengertian UMKM dan karakteristiknya:

1. Usaha Mikro

Pengertian usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan karakteristik usaha mikro.

Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp 50.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnya paling banyak Rp 300.000.000,-

2. Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Dikuasi dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.

Usaha yang masuk kriteria usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp 50.000.000,- dengan maksimal yang dibutuhkannya mencapai Rp 500.000.000,-. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp 3000.000.000,- sampai dpaling banyak Rp 2.500.000.000,-.

3. Usaha Menengah

Pengertian usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung maupun tidak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai dengan yang sudah diatur dengan peraturan perundang-undangan.

Usaha menengah sering dikategorikan sebagai bisnis besar dengan kriteria kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai lebih dari Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan

tanah tempat usaha. Hasil penjualan tahunan mencapai Rp 2.500.000.000,- miliar sampai Rp 50.000.000.000,-. (Lestari, 2020: 40)

b. Tujuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Pasal 3 UU Nomor 20 tahun 2008 menyebutkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi yang berkeadilan. Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) :

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan.
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- 3) Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan. (Ully, 2019: 114)

c. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan UU. Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) kriteria UMKM, yaitu:

- a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
- c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih

dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah) (Simanjuntak. 2021: 110)

d. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah- masalah tersebut tidak bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama. Meski demikian masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil adalah:

a. Kesulitan Pemasaran.

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestic dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

b. Keterbatasan Financial.

Usaha mikro dan kecil, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek financial : mobilitas modal awal (star-up capital) dan akses ke modal kerja, financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang.

c. Keterbatasan SDM.

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro dan kecil Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

d. Masalah Bahan Baku.

Keterbatasan bahan baku dan input-input lainnya juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan

harga baku yang terlampau tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

e. Keterbatasan Teknologi

Usaha mikro dan kecil di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total factor productivity dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

f. Kemampuan Manajemen

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian berkerja sama antara pengusaha dengan tingkat yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja) (Turmudi, 2017).

B. Definisi Operasional

1. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

KUR (Kredit Usaha Rakyat) adalah skema kredit/pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang khusus diperuntukkan Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi (UMKMK) di bidang usaha produktif yang usahanya layak (*feasible*) namun mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan perbankan (belum *bankable*). KUR merupakan program pemberian kredit/pembiayaan dengan nilai dibawah 5 (lima) juta rupiah dengan pola penjaminan oleh pemerintah dengan besarnya *coverage* penjaminan maksimal 70% dari plafon kredit (IBI, 2018: 252).

2. Keberhasilan Usaha

a) Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan Usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya (Andriana, 2021:4).

b) Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

Menurut Henro dalam Renaningtyas (2017), keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut ini (Cahyadi, 2021: 35).

- 1) Faktor Peluang. Wirausaha harus mampu menciptakan peluang dan mendapatkan strategi yang cocok untuk perkembangan usahanya.
- 2) Faktor Organisasi. Organisasi pada usaha harus memiliki struktur yang baik. Organisasi usaha bersifat tidak tetap atau dinamis, kreatif, dan memiliki wawasan lebih maju.
- 3) Faktor Dalam Mengelola Usaha
 - a. *Quality*, berkaitan dengan kualitas produk dan pelayanan.
 - b. *Time*, berkaitan dengan waktu menyelesaikan produk, waktu bekerja, dan perbaikan.
 - c. *Cost*, berkaitan dengan biaya untuk membuat produk bermutu baik.
- 4) Faktor Pemasaran dan Penjualan. Faktor ini mempunyai peranan yang penting dalam kegiatan usaha.
- 5) Faktor Administrasi. Suatu usaha membutuhkan dokumentasi dan pengelompokan data yang baik agar taktik atau strategi yang dilakukan bisa berjalan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.
- 6) Catatan Bisnis. Dari catatan bisnis dapat diketahui sejauh mana kemampuan dalam melakukan usaha.

c) Indikator Keberhasilan Usaha

Indikator keberhasilan usaha menurut Suryana (2003: 85) keberhasilan usaha terdiri dari :

- 1) Modal
- 2) Pendapatan
- 3) Volume Penjualan
- 4) Output produksi
- 5) Tenaga kerja

Adapun indikator keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti (2003: 28), kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari :

- 1) Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal
- 2) Jumlah produksi

- 3) Jumlah pelanggan
- 4) Perluasan usaha
- 5) Perluasan daerah pemasaran
- 6) Perbaikan sarana fisik dan
- 7) Pendapatan usaha

Indikator Keberhasilan Usaha dalam penelitian ini menggunakan pendapat dari Suryana (2003: 85) dan Dwi Riyanti (2003: 28).

3. UMKM

Pengertian UMKM menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis diubah ke UU No. 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM didefinisikan sebagai berikut (Listyaningsih & Alansori, 2020: 9-12).

a) Usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perseorangan, dan/atau satu badan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam undang-undang sebagai berikut:

- 1) Kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) (tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha).
- 2) Omset tahunan maksimum Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Contoh usaha mikro yaitu warung nasi, barbershop, tambak ban, peternak lele, warung kelontong, dan peternak unggas, dan lain-lain.

b) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dioperasikan oleh orang perorangan atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai, atau bagian dari ekonomi perusahaan menengah atau besar yang memenuhi syarat usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang sebagai berikut:

- 1) Kekayaan bersih melebihi Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) (tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha).
- 2) Omset tahunan melebihi dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Contoh usaha kecil terbagi menjadi 3 jenis:

- a. Industri kecil, misalnya: industri logam, industri rumahan, industri kerajinan tangan, dan lain sebagainya.
 - b. Perusahaan berskala kecil, contohnya seperti: koperasi, mini market, toserba, dll.
 - c. Usaha informal, contohnya seperti: pedagang kaki lima yang menjual sayur, daging, dll.
- c) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur oleh undang-undang sebagai berikut:
- 1) Kekayaan bersih melebihi Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) (tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha).
 - 2) Omset tahunan melebihi Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).
- Contoh usaha menengah adalah:
- a. Usaha perkebunan, peternakan, pertanian dan kehutanan skala menengah.
 - b. Usaha perdagangan skala besar yang melibatkan kegiatan atau kegiatan impor dan ekspor.
 - c. Usaha ekspedisi muatan kapal laut, garmen, serta juga jasa transportasi seperti bus dengan jalur antar provinsi.
 - d. Usaha industri makanan, minuman, elektronik dan logam.
 - e. Usaha pertambangan.

C. Kajian Pustaka

Tinjauan Pustaka adalah kegiatan mendalami, mencermati, menelaah mengidentifikasi pengetahuan, atau hal-hal yang telah ada untuk mengetahui apa yang ada dan yang belum ada. Berikut beberapa penelitian terdahulu :

- a. Erliyan Lutfi Pambudi dan Achma Hendra Setiawan, 2020. Analisis Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pemberian KUR Mikro dari Bank BRI Terhadap

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Kabupaten Kendal (Studi Kasus: Kecamatan Kaliwungu, Kecamatan Boja, dan Kecamatan Limbangan). Menyatakan bahwa terdapat perbedaan secara signifikan pada variabel laba usaha antara sebelum dan sesudah memperoleh KUR Mikro dari Bank BRI. Adapun kenaikan laba usaha sesudah adanya KUR Mikro dari Bank BRI adalah sebesar 98 persen.

- b. Ayuni Syafitri dan Khairina Tambunan, 2022. Analisis Pembiayaan KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayon. Menyatakan bahwa rata-rata pendapatan nasabah mikro setelah mendapatkan pembiayaan di BSI meningkat, tetapi ada juga pendapatan usaha nasabah yang malah berkurang ini dikarenakan nasabah tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi.
- c. Riffka Fauzany dan Rakhmat Haryono, 2021. Analisis Pemberian Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandung Citarum Tbk. Menyatakan bahwa syarat untuk pembiayaan KUR Mikro antara peraturan yang telah ditetapkan pemerintah dengan yang telah direalisasikan oleh Indonesia. Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk ini sudah sesuai dengan semestinya dan tidak terdapat perbedaan.
- d. Palipada Palisuri dan Seri Suriani, 2021. Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kota Malili Kabupaten Luwu Timur. Menyatakan bahwa perkembangan usaha mikro kecil menengah sebelum dan sesudah menerima kredit usaha rakyat pada Bank BRI, mengenai modal, penjualan, dan keuntungan, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan signifikan setelah diterima dana kredit usaha rakyat BRI.
- e. Riawan Riawan dan Wawan Kusnawan, 2018. Pengaruh Modal Sendiri dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM di Desa Pelatihan Kidul Kec. Siman). Menyatakan bahwa modal sendiri dan KUR berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha disektor UMKM. Hal ini dapat dilihat dari nilai uji T-statistik berada dibawah 0,5. Dengan demikian besar kecilnya modal usaha, sangat mempengaruhi pendapatan usaha.
- f. Nining Sudiarti, Vivin Fitryani, dan Neti Ayustina, 2019. Pengaruh Dana KUR Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Pukat Kecamatan Utan Kabupaten Sumbawa. Menyatakan bahwa bahwa kredit usaha rakyat (KUR) berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Desa Pukat Kecamatan Utan Kabupaten Sumbawa.

- g. Erwin Febriansyah, Melda Yunita, Hardiansyah Hardianysah, 2021. Pengaruh Pembiayaan Kredit KUR Terhadap tingkat Pendapatan UMKM pada Bank BRI Syariah Kota Bengkulu. Menyatakan bahwa Pembiayaan Kredit KUR pengaruh terhadap Tingkat Pendapatan sebesar $0.00 < 0.05$. sehingga dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan Kredit KUR berpengaruh positif terhadap Tingkat Pendapatan.
- h. Mistrean Larisa, Buşmachiu Eugenia, Staver Liliana, 2022. *The Credit Market for Small and Medium Enterprises in the Republic of Moldova*. Menyatakan bahwa peran pasar kredit yang signifikan dan positif dalam pengembangan sektor UKM dan berdampak positif terhadap kinerja UKM dan perkembangan ekonomi.
- i. Shaista Wasiuzzaman, Nabila Nurdin, Aznur Hajar Abdullah, Gowrie Vinayan, 2020. *Creditworthiness and access to finance: a study of SMEs in the Malaysian manufacturing industry*. Menyatakan bahwa hubungan antara kelayakan kredit dan akses ke keuangan signifikan bagi UKM dengan dan tanpa hubungan dengan perusahaan besar. Namun, tidak ada perbedaan signifikan yang ditemukan dalam pengaruh kelayakan kredit terhadap akses keuangan untuk kedua jenis UKM tersebut.
- j. Masato Abe, Michael Troilo, Orgil Batsaikhan, 2015. *Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific*. Menyatakan bahwa banyak pemilik UKM tidak mengelola modal kerja secara efektif, asimetri informasi antara bank dan UKM menghambat proses aplikasi dan persetujuan pinjaman, dan pasar ekuitas yang kurang berkembang menghalangi peluang pertumbuhan UKM di masa depan.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Nama (Tahun)	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1.	Erliyan Lutfi Pambudi dan Achma Hendra Setiawan, <i>Diponegoro Journal Of Economics</i> , Vol.9, No 3, 2020, Hal. 14/24. Yang berjudul: <i>Analisis Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pemberian KUR</i>	Hasil uji pangkat tanda Wilcoxon menunjukkan bahwa terdapat perbedaan secara signifikan pada variabel laba usaha antara sebelum dan sesudah memperoleh KUR Mikro dari Bank BRI. Adapun kenaikan	Persamaan: Topik yang sama mengenai KUR pada UMKM. Perbedaan: Objek penelitiannya Usaha Mikro Kecil di

	<i>Mikro dari Bank BRI Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Kabupaten Kendal (Studi Kasus: Kecamatan Kaliwungu, Kecamatan Boja, dan Kecamatan Limbangan).</i>	laba usaha sesudah adanya KUR Mikro dari Bank BRI adalah sebesar 98 persen.	Kabupaten Kendal, sedangkan penulis UMKM di Pasar Induk Ajibarang.
2.	Ayuni Syafitri dan Khairina Tambunan, JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen Vol.2, Indonesia. 1, 972-978, 2022. Yang berjudul: <i>Analisis Pembiayaan KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan.</i>	Hasil penelitian menemukan bahwa rata-rata pendapatan nasabah mikro setelah mendapatkan pembiayaan di BSI meningkat, tetapi ada juga pendapatan usaha nasabah yang malah berkurang ini dikarenakan nasabah tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi.	Persamaan: Jenis penelitian kualitatif. Perbedaan: Objek penelitiannya Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan, sedangkan penulis UMKM di Pasar Induk Ajibarang.
3.	Riffka Fauzany dan Rakhmat Haryono, Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol.2, Indonesia. 2, 2021. Yang berjudul: <i>Analisis Pemberian Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandung Citarum Tbk.</i>	Dari hasil penelitian syarat untuk pembiayaan KUR Mikro antara peraturan yang telah ditetapkan pemerintah dengan yang telah direalisasikan oleh Indonesia. Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk ini sudah sesuai dengan semestinya dan tidak terdapat perbedaan.	Persamaan: Jenis penelitian kualitatif. Perbedaan: Objek penelitiannya di BRI Syariah Kantor Cabang Bandung Citarum, sedangkan penulis di Pasar Induk Ajibarang, UMKM yang menggunakan KUR.

4.	Palipada Palisuri dan Seri Suriani, <i>Economic Bosowa Journal</i> , Vol.7, No. 001, 2021. Yang berjudul: <i>Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kota Malili Kabupaten Luwu Timur.</i>	Hasil analisis perkembangan usaha mikro kecil menengah sebelum dan sesudah menerima kredit usaha rakyat pada Bank BRI, mengenai modal, penjualan, dan keuntungan, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan signifikan setelah diterima dana kredit usaha rakyat BRI.	<p>Persamaan: Jenis penelitian kualitatif.</p> <p>Perbedaan: Objek penelitiannya UMKM di Kota Malili Kabupaten Luwu Timur, sedangkan penulis UMKM di Pasar Induk Ajibarang.</p>
5.	Riawan Riawan dan Wawan Kusnawan, <i>Jurnal Akuntansi dan Pajak</i> , Vol.19, No. 01, 2018. Yang berjudul: <i>Pengaruh Modal Sendiri dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM di Desa Pelatihan Kidul Kec. Siman)</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal sendiri dan KUR berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha disektor UMKM. Hal ini dapat dilihat dari nilai uji T-statistik berada dibawah 0,5. Dengan demikian besar kecilnya modal usaha, sangat mempengaruhi pendapatan usaha. Dimana penggunaan modal kredit sangat membantu para pelaku usaha untuk menambah modal usahannya.	<p>Persamaan: Topik yang sama mengenai KUR pada UMKM.</p> <p>Perbedaan: Objek penelitiannya UMKM di Desa Pelatihan Kidul Kec. Siman, sedangkan peneliti UMKM di Pasar Induk Ajibarang.</p>
6.	Nining Sudiyarti, Vivin Fitryani, dan Neti Ayustina, <i>Jurnal Ekonomi dan Bisnis</i> , Vol.16, No 3, 2019. Yang berjudul: <i>Pengaruh Dana KUR</i>	Hasil analisis menunjukkan bahwa kredit usaha rakyat (KUR) berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Desa Pukat Kecamatan Utan	<p>Persamaan: Topik yang sama mengenai KUR pada UMKM.</p> <p>Perbedaan:</p>

	<i>Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Pukat Kecamatan Utan Kabupaten Sumbawa.</i>	Kabupaten Sumbawa.	Objek penelitiannya UMKM di Desa Pukat, Kecamatan Utan, Kabupaten Sumbawa, sedangkan peneliti UMKM di Pasar Induk Ajibarang.
7.	Erwin Febriansyah, Melda Yunita, Hardiansyah Hardiansyah, Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Teknologi Informasi Akuntansi, Vol.2, No.1, 2021. Yang berjudul: <i>Pengaruh Pembiayaan Kredit KUR Terhadap tingkat Pendapatan UMKM pada Bank BRI Syariah Kota Bengkulu.</i>	Pembiayaan Kredit KUR pengaruh terhadap Tingkat Pendapatan sebesar $0.00 < 0.05$. sehingga dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan Kredit KUR berpengaruh positif terhadap Tingkat Pendapatan.	Persamaan: Topik yang sama Perbedaan: Objek penelitiannya UMKM pada Bank BRI Syariah Kota Bengkulu, sedangkan peneliti UMKM di Pasar Induk Ajibarang.
8.	Mistrea Larisa, Buşmachiu Eugenia, Staver Liliana, <i>Journal Managing Risk and Decision Making in Times of Economic Distress</i> , Vol. 108B, 2022. Yang berjudul: <i>The Credit Market for Small and Medium Enterprises in the Republic of Moldova.</i>	Studi ini menemukan peran pasar kredit yang signifikan dan positif dalam pengembangan sektor UKM dan berdampak positif terhadap kinerja UKM dan perkembangan ekonomi. Dengan demikian, studi menyimpulkan bahwa agar UKM tetap kompetitif dan menguntungkan, sangat penting bagi mereka untuk fokus pada inovasi dan terus mencari cara untuk	Persamaan: Topik yang sama mengenai kredit pada UKM. Perbedaan: Objek penelitiannya di Republik Moldova, sedangkan peneliti di Pasar Induk Ajibarang

		<p>mengakses sumber daya keuangan di pasar kredit. Selama krisis keuangan baru-baru ini, banyak bank komersial memusatkan perhatian besar pada pendanaan UKM melalui fasilitas pinjaman dan program yang khusus didedikasikan untuk sektor UKM.</p>	
9.	<p>Shaista Wasiuzzaman, Nabila Nurdin, Aznur Hajar Abdullah, Gowrie Vinayan, <i>Journal of Small Business and Enterprise Development</i>, Vol. 27 No. 2, 2020. Yang berjudul: <i>Creditworthiness and access to finance: a study of SMEs in the Malaysian manufacturing industry.</i></p>	<p>Ditemukan bahwa hubungan antara kelayakan kredit dan akses ke keuangan signifikan bagi UKM dengan dan tanpa hubungan dengan perusahaan besar. Namun, tidak ada perbedaan signifikan yang ditemukan dalam pengaruh kelayakan kredit terhadap akses keuangan untuk kedua jenis UKM tersebut. Analisis lebih lanjut pada lima dimensi yang berbeda dari kelayakan kredit menunjukkan perbedaan yang signifikan secara statistik antara UKM dengan link dan yang tidak untuk dimensi agunan dan kondisi. Ini menyiratkan bahwa aliansi yang terbentuk antara UKM dan perusahaan besar tidak</p>	<p>Persamaan: Topik yang sama mengenai kredit pada UKM.</p> <p>Perbedaan: Objek penelitiannya UKM di Industri manufaktur Malaysia, sedangkan peneliti UMKM di Pasar Induk Ajibarang.</p>

		memiliki banyak pengaruh pada kelayakan kredit secara keseluruhan tetapi mempengaruhi jaminan dan kondisi UKM.	
10.	Masato Abe, Michael Troilo, Orgil Batsaikhan, <i>Journal of Entrepreneurship and Public Policy</i> , Vol. 4 No. 1, 2015. Yang berjudul: <i>Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific</i> .	Pembiayaan merupakan kendala kritis bagi UKM karena beberapa alasan. Banyak pemilik UKM tidak mengelola modal kerja secara efektif, asimetri informasi antara bank dan UKM menghambat proses aplikasi dan persetujuan pinjaman, dan pasar ekuitas yang kurang berkembang menghalangi peluang pertumbuhan UKM di masa depan. Pembuat kebijakan dapat memperbaiki kondisi dengan berperan sebagai fasilitator dan komunikator; pemerintah seharusnya tidak memberikan pembiayaan secara langsung jika memungkinkan.	<p>Persamaan:</p> <p>Topik yang sama mengenai pembiayaan pada UKM.</p> <p>Perbedaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodologinya mencakup komponen kuantitatif dan kualitatif. • Objek penelitiannya UKM di Asia dan Pasifik, sedangkan peneliti UMKM di Pasar Induk Ajibarang.

D. Landasan Teologis

Pandangan islam tentang kredit bahwa islam membolehkan jual beli secara kredit, dengan syarat sistem kredit harus diselidiki terlebih dahulu. Jika kredit memiliki unsur bunga atau riba, maka tidak diperbolehkan dan riba sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an.

Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman :

وَاحِلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^ط

Artinya: “...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Berdasarkan firman Allah SWT tersebut, jelaslah bahwa jual beli adalah halal sedangkan riba haram. Jual beli kredit tidak dapat disamakan dengan riba dari segi manapun. Jumhur ulama membolehkan jual beli secara kredit, karena tidak ada nash yang mengharamkannya. Oleh karena itu seorang pedagang dapat menaikkan harga secara wajar selama tidak sampai kepada batas berlebihan atau kedzaliman. Jika terjadi demikian maka jelas hukumnya haram.

Dalam syariat islam jual beli secara kredit atau angsuran diperbolehkan, dengan ketentuan agar hari, bulan, tahun ditulis dengan benar untuk menghindari keraguan dan kesulitan di kemudian hari. Ketentuan ini diperintahkan dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 282 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ^ط

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”

Dalam hadis riwayat ‘Aisyah ra, dikatakan :

اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا بِنَسِيئَةٍ،
وَرَهْنَهُ دِرْعَهُ

“Rasulullah SAW membeli sebagian lahan makanan dari seorang yahudi dengan pembayaran dihutang dan beliau juga menggadaikan perisai kepadanya.” (HR. Bukhari: 2096 dan Muslim: 1603).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan atau field research yang dalam mengumpulkan datanya dilakukan secara langsung dari lokasi penelitian. Sedangkan untuk jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian deskriptif (description research) yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian (Arikunto, 2013:3) yaitu berlokasi di Pasar Induk Ajibarang. Penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2016:19).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang diambil pada penelitian ini yaitu UMKM pengguna KUR dan non KUR di pasar induk ajibarang, yang berada di Kaliumbul desa Ajibarang Wetan, Kec. Ajibarang, Kab. Banyumas, Jawa Tengah, 53163.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan mulai bulan 6 Juli 2022 hingga 14 Desember 2022.

C. Objek dan Subjek Penelitian

Objek Penelitian adalah masalah, isu atau problem yang dikaji, diteliti dan diselidiki dalam penelitian. Dengan kata lain, objek penelitian adalah fokus hpenelitian. Dalam penelitian ini objeknya adalah analisis perbedaan keberhasilan kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) pengguna KUR dan non KUR di pasar induk Ajibarang.

Subjek Penelitian menurut Moleong dalam (Mardawani, 2020:45) mendeskripsikan subjek penelitian sebagai informan, yang artinya orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi tempat penelitian. Subjek penelitian adalah informan untuk mendapatkan data penelitian. Yang menjadi

subjek dalam penelitian ini adalah UMKM pengguna KUR dan non KUR di pasar induk Ajibarang.

D. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer dan data sekunder.

- a. Data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti. Dalam penelitian ini, sumber data primer didapatkan dari pelaku UMKM pengguna KUR dan non KUR.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen grafis (tabel, catatan, notulen rapat, dll), foto-foto, film, rekaman video, benda-benda, dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer (Siyoto & Sodik, 2015:28). Sumber data sekunder penelitian ini adalah teori tentang keberhasilan kinerja usaha.

E. Pengumpulan Data

- a. Observasi

Menurut Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologi. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala angket alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.

Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan *non participant observation*, selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan tidak terstruktur.

1. Berperanserta (Participant Observation)

Dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi partisipan ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.

2. Observasi Non-Partisipan

Kalau dalam observasi partisipan peneliti terlibat langsung dengan aktivitas orang-orang yang sedang diamati, maka dalam observasi non-partisipan peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Misalnya dalam suatu Tempat Pemungutan Suara (TPS), peneliti dapat mengamati bagaimana perilaku masyarakat dalam hal menggunakan hak pilihnya, dalam interaksi dengan panitia dan pemilih yang lain. Peneliti mencatat, menganalisis dan selanjutnya dapat membuat kesimpulan tentang perilaku masyarakat dalam pemilihan umum. Pengumpulan data dengan observasi non-partisipan ini tidak akan mendapatkan data yang mendalam, dan tidak sampai pada tingkat makna. Makna adalah nilai-nilai di balik perilaku yang tampak, yang terucapkan dan yang tertulis. Disini peneliti menggunakan observasi non-partisipatif dengan mengumpulkan data-data dari UMKM pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang (Sugiyono: 2021: 203).

b. *Wawancara/Interview*

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau self-report, atau setidaknya tidaknya pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi.

1. *Wawancara Terstruktur*

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data.

2. *Wawancara Tidak Terstruktur*

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode wawancara tidak struktur, wawancara dilakukan dengan pedagang Pasar Induk Ajibarang yang menggunakan KUR dan yang tidak menggunakan KUR.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu informasi yang tersimpan atau terdokumentasikan seperti dokumen, soft file, data asli serta arsip lain yang didapatkan dari hasil wawancara serta observasi. Hasil yang diperoleh oleh peneliti dalam melakukan dokumentasi pada suatu proses wawancara dan dokumentasi pada saat kegiatan dilakukan.

F. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data dan setelah pengumpulan data selesai dalam jangka waktu tertentu. Pada saat wawancara, peneliti menganalisis tanggapan responden. Jika setelah dianalisis responden merasa jawabannya kurang memadai, maka peneliti harus mengajukan pertanyaan lagi sampai memperoleh data yang dianggap reliabel pada suatu saat. Miles dan Huberman (1984) mengusulkan kegiatan analisis data kualitatif yang interaktif dan berkesinambungan sampai data jenuh. Kegiatan analisis data, yaitu *reduction*, *data display*, dan *drawing/verification*.

1) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilah dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang esensial, dan mencari tema dan pola. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan dan mencari lebih banyak data jika diperlukan. Reduksi data dilakukan untuk memilih antara data-data yang berkaitan langsung dengan penelitian penulis yaitu analisis perbedaan keberhasilan kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) pengguna KUR dan non KUR di pasar induk Ajibarang, di mana untuk dicari sebuah kebenaran/data untuk bisa dianalisis dengan tepat dan tidak mengembang terlalu jauh sehingga dapat ditarik kesimpulan.

2) *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini

Miles and Huberman (1984) menyatakan “*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3) *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori (Sugiyono, 2021:321-329).

G. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi, triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat:

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Dalam penelitian ini, untuk menguji kredibilitas data mengenai keberhasilan kinerja usaha, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan oleh pengguna KUR dan non KUR.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Pada penelitian ini data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi.

c. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi, atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya (Sugiyono, 2021: 369).

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil Pasar Induk Ajibarang

Pasar Ajibarang merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Kabupaten Banyumas tepatnya di Desa Ajibarang Wetan Kecamatan Ajibarang menempati lahan seluas 35.995,92 m². Untuk Kecamatan Ajibarang mempunyai ketinggian <100-500 mdpl dengan kemiringan tanah 8-15%.

Pasar Ajibarang merupakan pasar tradisional yang di dalamnya terdapat banyak pedagang yang menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari seperti bahan pangan, pakaian, alat rumah tangga dan lain sebagainya. Pasar Ajibarang menjadi salah satu pasar kelas satu dengan jumlah sebagai berikut.

Tabel 4.1
Data Fisik Bangunan Pasar

NO	FASILITAS	UNIT	LUAS	KONSTRUKSI
1	Los	40	3.520,00	Dinding papan/tong
2	Kios	418	6.158,68	Tembok
3	Toko	89	4.066,80	Beton/permanen
4	Ruko	28	4.540,60	Tembok beton
5	WC/Lavatori	3		Tembok beton
6	Kantor	1		Tembok beton

Tabel 4.2
Data Pedagang

NO	FASILITAS	JUMLAH	KETERANGAN
1	Los	697 orang	Laki-laki : 276 Perempuan : 424
2	Ruko, Toko dan Kios	535 orang	Laki-laki : 205 Perempuan : 330

Kegiatan di Pasar Induk Ajibarang berlangsung dari pukul 05.00 – 17.00 WIB namun pada kenyataannya banyak pedagang yang sudah mulai berjualan sejak pukul 00.00 WIB. Pedagang tersebut merupakan pedagang malam yang berjualan sejak pukul 00.00 – 07.00 WIB.

1) Letak Geografis

Pasar Ajibarang secara geografis masuk dalam wilayah kecamatan Ajibarang dengan batas-batas wilayah seperti:

- a. Timur : Jalan Raya Pancasan
- b. Barat : Persawahan
- c. Utara : RSUD Ajibarang
- d. Selatan : Terminal Bus Ajibarang

2) Struktur Organisasi Pasar Ajibarang



Gambar 4.1 Struktur organisasi Pasar Ajibarang

3) Karyawan Pasar Induk Ajibarang

Karyawan di Pasar Induk Ajibarang berjumlah 47 orang terdiri dari 1 orang kepala UPTD Pasar Ajibarang, 1 orang Ka TU beserta 6 orang administrasi, 6 orang pemungut retribusi, 12 orang keamanan dan 21 orang kebersihan.

Karyawan di Pasar Induk Ajibarang berasal dari berbagai lulusan tingkat pendidikan mulai dari SD sampai dengan S1.

2. Profil Narasumber

Narasumber yang diwawancarai sebanyak 20 orang yaitu 10 pengguna KUR dan 10 non KUR, sampel berjumlah 20 orang karena dianggap sudah mewakili jumlah sampel besar yang merupakan ukuran sampel yang layak dalam sebuah penelitian. Dalam mengambil sampel yaitu pedagang yang tidak sedang ada pembeli.

a. Deskripsi Berdasarkan Usia Narasumber

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari 20 narasumber, maka diperoleh data tentang usia narasumber yang memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan yang tidak memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.3 dibawah ini:

Tabel 4.3

Deskripsi Usia Narasumber

No.	Rentang Usia	Jumlah	Persentase
1.	20 – 30 Tahun	1	5%
2.	31 – 40 Tahun	2	10%
3.	41 – 50 Tahun	7	35%
4.	51 – 60 Tahun	4	20%
5.	≥ 60 Tahun	6	30%
Total		20	100%

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Berdasarkan tabel 4.3 di atas, usia narasumber Pengguna KUR dan Non KUR dalam penelitian ini yang berusia antara 20-30 tahun yaitu hanya 1 orang narasumber (5%), kemudian yang berusia 31-40 tahun sebanyak 2 orang narasumber (10%), yang berumur 41-50 tahun sebanyak 7 orang narasumber (35%), yang berumur 51-60 tahun sebanyak 4 orang narasumber (20%), dan yang berumur ≥ 60 tahun sebanyak 6 orang narasumber (30%). Kemudian berdasarkan dari tabel 4.3 di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa UMKM yang dominan paling banyak pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang yaitu terletak pada usia narasumber 41-50 tahun sebanyak 7 orang narasumber (35%).

b. Deskripsi Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari 20 narasumber, maka diperoleh data tentang jenis kelamin narasumber yang memperoleh Kredit Usaha

Rakyat (KUR) dan yang tidak memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.4 dibawah ini:

Tabel 4.4
Deskripsi Jenis Kelamin Narasumber

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki-laki	6	30%
2.	Perempuan	14	70%
Total		20	100%

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Berdasarkan dari jenis kelamin, responden dibagi menjadi dua kelompok yaitu laki-laki dan perempuan. Dari hasil wawancara yang diperoleh data pada tabel 4.4 di atas, menunjukkan bahwa sebagian besar narasumber dalam penelitian ini memiliki jenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 14 orang narasumber (70%), sedangkan yang berjenis laki-laki sebanyak 6 orang narasumber (30%). Kemudian dapat ditarik kesimpulan bahwa jenis kelamin yang dominan paling banyak pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang yaitu narasumber yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 14 orang narasumber (70%).

c. Deskripsi Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir Narasumber

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari 20 narasumber, maka diperoleh data tentang tingkat pendidikan terakhir narasumber yang memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan yang tidak memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.5 dibawah ini:

Tabel 4.5
Deskripsi Tingkat Pendidikan Terakhir Narasumber

No.	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
1.	SD	4	20%
2.	SMP	5	25%
3.	SMA/SMK	11	55%
Total		20	100%

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Berdasarkan pendidikan terakhir narasumber data yang diperoleh pada tabel 4.6 di atas, menunjukkan bahwa dari 10 narasumber penelitian yang berpendidikan terakhir, yang berpendidikan terakhir sebanyak 4 orang narasumber

(20%), sedangkan yang berpendidikan terakhir SMP sebanyak 5 orang narasumber (25%), sedangkan yang berpendidikan terakhir SMA/SMK sebanyak 11 orang narasumber (55%). Kemudian dapat ditarik kesimpulan bahwa pendidikan terakhir narasumber yang dominan paling banyak pengguna KUR dan non KUR yang pendidikan

d. Deskripsi Berdasarkan Jenis Usaha

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari 20 narasumber, maka diperoleh data tentang jenis usaha narasumber yang memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan yang tidak memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.6 dibawah ini:

Tabel 4.6

Deskripsi Jenis Usaha Narasumber

No.	Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
1.	Pedagang Buah	3	15%
2.	Pedagang Sayur	3	15%
3.	Pedagang Sembako	3	15%
4.	Pedagang Ayam potong	1	5%
5.	Pedagang sandal	1	5%
6.	Pedagang Cabai	1	5%
7.	Pedagang sepatu dan tas	1	5%
8.	Pedagang Bumbuan	1	5%
9.	Pedagang Baju	1	5%
10.	Pedagang Ikan asin	1	5%
11.	Pedagang Tahu	1	5%
12.	Pedagang plastik	1	5%
13.	Pedagang jajan	2	10%
Total		20	100%

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2020

Berdasarkan data pada tabel diatas menunjukkan bahwa dari 20 narasumber penelitian yang jenis usaha pedagang buah sebanyak 3 orang narasumber (15%), usaha pedagang sayur sebanyak 3 orang narasumber (15%), dan usaha pedagang sembako sebanyak 3 orang narasumber (15%), kemudian usaha perdagangan jajan sebanyak 2 orang narasumber (10%),

sedangkan usaha pedagang yang lain hanya 1 orang narasumber (5%). Sehingga kesimpulan yang dapat ditarik dari tabel 4.6 diatas yaitu jenis usaha narasumber yang paling banyak pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang yaitu jenis usaha pedagang buah, sayur, dan sembako sebanyak 3 orang narasumber (15%).

e. Deskripsi Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari 20 narasumber, maka diperoleh data tentang lama narasumber yang memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan yang tidak memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.7 dibawah ini:

Tabel 4.7
Deskripsi Lama Usaha Narasumber

No.	Lama Usaha	Jumlah	Persentase
1.	1 – 10 Tahun	4	20%
2.	15 - 20 Tahun	3	15%
3,	25 – 30 Tahun	5	25%
4.	35 – 40 Tahun	-	-
5.	≥ 40 Tahun	8	40%
Total		20	100%

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Berdasarkan data pada tabel diatas menunjukkan bahwa dari 20 narasumber penelitian dari lama usaha 1-10 tahun yaitu sebanyak 4 orang narasumber (20%), kemudian lama usaha 15-20 tahun sebanyak 3 orang narasumber (15%), lama usaha 25-30 tahun sebanyak 5 orang narasumber (25%), sedangkan lama usaha 35-40 tahun tidak ada, dan ≥ 40 tahun sebanyak 8 orang narasumber (40%). Sehingga disimpulkan bahwa yang dapat ditarik dari tabel 4.7 diatas yaitu lama usaha narasumber yang paling banyak pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang yaitu lama usaha ≥ 40 tahun yaitu sebanyak 8 orang narasumber (40%).

B. Fasilitas KUR Terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Pasar Induk Ajibarang

Hasil wawancara terhadap narasumber yang memilih fasilitas KUR Penggunaan Dana KUR oleh debitur untuk Peningkatan Usahanya rata-rata menggunakan setengah dari dana KUR untuk usahanya. Kredit Usaha Rakyat sangat bermanfaat untuk peningkatan usaha dilihat dari wawancara berikut

“Ga ngitungin, sekarang kan lagi sepi juga gara-gara pindah pasarnya kan, akhirnya bakulannya/pembeli langganan pada pindah, maksudnya paling sekarang saya asal cukup buat keperluan, soalnya kan jelas beda tidak seperti dulu yang jelas kan lagi jamannya kaya gini tapi intinya KUR itu sangat membantu cuman dibilang kalo buat usaha, yang jelaskan seringnya tidak buat usaha tok, soalnya mungkin dari pindah rumah kalibeber ke Ajibarang kulon, jadi uang itu kan buat segalanya, aku ngutang ga banyak-banyak si paling 25 juta, kadang buat namanya orang baru bikin rumah kan buat beli semen atau segala macam, nanti ngambil lagi tunggu 2 tahun, kan ngambilnya 2 tahun si nanti buat apa lagi, jadi setorannya dari sini tiap bulan ngambil dari usahanya. Jadi saya harus bisa setor tiap bulannya supaya itung-itung itu hasil dari dagangannya, bisa buat makan jadi buat keperluan yang lain soalnya kalo ga kaya begitu kan dagang ga guna, dapet hasilnya apa engga” (Suwarni, Pedagang Sembako, 13 Desember 2022).

“2021 sudah 2 tahun tapi digunakan bukan untuk usaha tetapi untuk bikin dapur dan memperbaiki rumah.” (Ita Wijayanti, Pedagang Sayuran, 13 Desember 2022).

“Sudah 4 tahun, buat dagangan dan yang lainnya kanggo segalane.” (Sumarno, Pedagang Sepatu dan Tas, 13 Desember 2022).

“2019 sudah 3 tahun, buat usaha dan ekonomi.” (Kuni, Pedagang Baju, 13 Desember 2022).

Dari hasil wawancara dengan beberapa narasumber diatas, mereka menggunakan KUR guna untuk usaha dan setengahnya digunakan untuk keperluan membuat rumah, merenovasi dapur, buat ekonomi, dan yang lainnya. Hal ini menyebabkan kinerja usahanya tidak maksimal karena penggunaan KUR digunakan bukan untuk memperluas usahanya tetapi untuk keperluan pribadi. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Ayuni Syafitri dan Khairina Tambunan (2022) yang hasil penelitiannya menemukan bahwa rata-rata pendapatan nasabah mikro setelah mendapatkan pembiayaan di BSI meningkat, tetapi ada juga pendapatan usaha nasabah yang malah berkurang ini dikarenakan nasabah tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi.

Dalam menganalisa fasilitas KUR terhadap keberhasilan kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Pasar Induk Ajibarang, dalam hal ini dapat dilihat dibawah ini.

a. Deskripsi Modal Sebelum Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Berdasarkan wawancara narasumber yang diperoleh data tentang modal sebelum pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut ini.

Tabel 4.8
Deskripsi Modal Sebelum KUR

No	Modal Sebelum (KUR)	Jumlah	Persentase
1	< Rp. 500.000	2	20%
2	Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	2	20%
3	Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000	2	20%
4	Rp. 6.000.000 – Rp. 10.000.000	3	30%
5	≥ Rp. 10.000.000	1	10%
Total		10	100%

Sumber : Wawancara Pedagang KUR, 2022.

Berdasarkan data pada tabel 4.4 diatas, menunjukkan bahwa dari 10 narasumber penelitian, yang memiliki modal sebelum pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) antara <Rp. 500.000 sebanyak 1 orang narasumber (10%), yang memiliki modal Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 sebanyak 2 orang narasumber (20%), dan yang memiliki modal Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 2 orang narasumber (20%), yang memiliki modal Rp. 6.000.000 – Rp. 10.000.000 sebanyak 3 orang narasumber (30%), dan yang memiliki modal ≥ Rp. 10.000.000 hanya 1 orang narasumber (10%).

b. Deskripsi Modal Sesudah Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Berdasarkan wawancara narasumber yang diperoleh data tentang modal sesudah pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut ini

Tabel 4.9
Deskripsi Modal Sesudah KUR

No	Modal Sebelum (KUR)	Jumlah	Persentase
1	< Rp. 500.000	-	-
2	Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	1	10%
3	Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000	2	20%
4	Rp. 6.000.000 – Rp. 10.000.000	4	40%
5	≥ Rp. 10.000.000	3	30%
Total		10	100%

Sumber : Wawancara Pedagang KUR, 2022.

Berdasarkan data pada tabel 4.5 diatas, menunjukkan bahwa dari 10 narasumber penelitian, yang memiliki modal setelah pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) tidak ada yang memiliki modal antara <Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000, yang memiliki modal Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 2 orang narasumber (20%), yang memiliki modal Rp. 6.000.000 – Rp. 10.000.000 sebanyak 4 orang narasumber (40%), yang memiliki modal ≥Rp.10.000.000 sebanyak 3 orang narasumber (30%).

Dilihat dari modal sebelum menggunakan KUR dan setelah menggunakan KUR mengalami peningkatan modal yang artinya meningkatnya produk yang dijual. Dilihat dari data berikut ini, sebanyak 80% dari 10 pelaku UMKM di Pasar Induk Ajibarang mengalami peningkatan, sedangkan 20% mengalami tidak meningkat. Hal ini dikarenakan keduanya berpindah tempat jualan.

Pertanyaan	Keterangan	Jumlah	Persentase
Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR?	Meningkat	8	80%
	Tidak meningkat	2	20%
Total		10	100%

Sumber : Wawancara Pedagang KUR, 2022.

“Belum ada, dulu sampai sekarang modal tetap sama ya kurang lebih 10 juta ya nyampe berapa hari gitu sehabise” (ibu Sariwen, Pedagang Buah, 13 Desember 2022).

“Tidak ada peningkatan koh, langsung ada krisis pindah kesini si, yang pertama sudah sukses waktu masih disana pokoknya ga ada laporan merah tidak ada, sekarang pun memang belum mungkin, terus pindah kesini baru setengah pindah kesini keadaannya begini. Babak pertama sudah selese bagus, babak

kedua sudah satu tahun ini baru setengah pindah kesini dan ini mungkin kadang telat tapi telate ga maksude bulan-bulan ini saja, bukan yang pas waktu setor menginjak bulan kedepannya bukan, maksudnya dalam bulan ini itu kan bisa ditoleren ya orang dalam keadaannya begini si. Dulu modal ya 5-7 jutaan lah nyampe sekarang sekitaran segitu.” (Bapak Sumarno, Pedagang Sepatu dan Tas, 13 Desember 2022).

C. Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Pengguna KUR Dengan Non KUR

1. Dilihat dari Pendapatan

Berdasarkan wawancara narasumber yang diperoleh data tentang pendapatan pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non KUR di Pasar Induk Ajibarang yang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.10
Data Pendapatan Pengguna KUR

NO	Pengguna KUR	Pendapatan		Jenis UMKM
		Setiap hari	Sebulan	
1	Hj. Soliah	Rp. 2.000.000	Rp. 60.000.000	Usaha Kecil
2	Ita Wijayanti	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000	Usaha Mikro
3	Suwarni	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000	Usaha Mikro
4	Sariwen	Rp. 200.000	Rp. 6.000.000	Usaha Mikro
5	Sumarno	Rp. 200.000	Rp. 6.000.000	Usaha Mikro
6	Siti Mutoliah	Rp. 200.000	Rp. 6.000.000	Usaha Mikro
7	Kuni	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000	Usaha Mikro
8	Hj. Turmi	Rp. 300.000	Rp. 9.000.000	Usaha Mikro
9	Supriyadi	Rp. 1. 500.000	Rp. 45.000.000	Usaha Kecil
10	Didik	Rp. 40.000.000	Rp. 1.200.000.000	Usaha Menengah

Sumber : Wawancara Pedagang KUR, 2022.

Berdasarkan data pada tabel 4.6 diatas, menunjukkan bahwa dari 10 pengguna KUR di Pasar Induk Ajibarang memiliki pendapatan yang berbeda-beda dari yang Rp. 200.000 – Rp. 40.000.000 di setiap harinya. Dari pendapatan Rp. 200.000 sebanyak 3 orang narasumber, pendapatan Rp. 300.000 hanya 1 orang narasumber, pendapatan Rp. 500.000 sebanyak 3 orang narasumber, pendapatan Rp. 1.500.000 hanya 1 orang narasumber, pendapatan Rp. 2.000.000 hanya 1 orang narasumber, dan pendapatan paling banyak mencapai Rp. 40.000.000 hanya 1 orang narasumber. Berdasarkan wawancara dapat dilihat bahwa jenis UMKM Pengguna KUR termasuk dalam

kategori lebih dominan ke usaha mikro dilihat dari pendapatan diatas sebanyak 7 orang, sedangkan kategori usaha kecil sebanyak 2 orang dan kategori usaha menengah sebanyak 1 orang.

Tabel 4.11
Data Pendapatan Non KUR

NO	Pegguna KUR	Pendapatan		Jenis UMKM
		Setiap hari	Sebulan	
1	Zulfi Asykurli	Rp. 3.000.000	Rp. 90.000.000	Usaha Kecil
2	Jumiati	Rp. 100.000	Rp. 3.000.000	Usaha Mikro
3	Sri Sulastri	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000	Usaha Mikro
4	Suwarti	Rp. 5.000.000	Rp. 150.000.000	Usaha Kecil
5	Lubis Faozi	Rp. 3.000.000	Rp. 90.000.000	Usaha Kecil
6	Suwandi	Rp. 2.500.000	Rp. 75.000.000	Usaha Kecil
7	Suharni	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000	Usaha Mikro
8	Bariyah	Rp. 1.000.000	Rp. 30.000.000	Usaha Kecil
9	Dirin	Rp. 5.000.000	Rp. 150.000.000	Usaha Kecil
10	Kaminah	Rp. 4.000.000	Rp. 120.000.000	Usaha Kecil

Sumber : Wawancara Pedagang Non KUR, 2022.

Berdasarkan data pada tabel 4.7, menunjukkan bahwa dari 10 pendapatan non KUR di Pasar Induk Ajibarang dari Rp. 100.000 – Rp. 5.000.000 di setiap harinya. Dari pendapatan Rp. 100.000 – Rp. 500.000 sebanyak 3 orang, pendapatan Rp.1.000.000 – Rp. 3.000.000 sebanyak 4 orang, dan pendapatan Rp. 4.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 3 orang. Berdasarkan wawancara dapat dilihat bahwa jenis UMKM Pengguna KUR termasuk dalam kategori lebih dominan ke usaha kecil dilihat dari pendapatan diatas sebanyak 7 orang, sedangkan usaha mikro sebanyak 3 orang.

No	Pendapatan	Jumlah UMKM	
		Pegguna KUR	Non KUR
1	Rp. 100.000 – Rp. 500.000	7 orang	3 orang
2	Rp. 600.000 – Rp. 1.000.000	-	1 orang
3	Rp. 1.500.000 – Rp. 5.000.000	2 orang	6 orang

4	≥ Rp. 5.000.000	1 orang	-
---	-----------------	---------	---

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Dapat disimpulkan bahwa dilihat dari perbedaan pendapatan pengguna KUR dan non KUR lebih dominan yang non KUR karena pendapatan terbanyak dari Rp. 1.500.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 6 orang, sedangkan pengguna KUR pendapatan terbanyak dari Rp. 100.000 – Rp. 500.000 sebanyak 7 orang.

2. Dilihat dari Volume Penjualan

Volume penjualan yang tinggi mengindikasikan adanya kemajuan suatu perusahaan, sebab penjualan yang tinggi secara umum menjanjikan keuntungan yang besar. Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan memerlukan perhatian khusus sehingga dapat mencapai target yang ditetapkan perusahaan. Keberhasilan usaha perusahaan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat dengan kata lain apakah usaha tersebut dapat laba atau tidak, sangat tergantung pada keberhasilan penjualan itu. Sebab semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan maka akan semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan. Untuk mengetahui besarnya jumlah volume penjualan yang diperoleh oleh pengguna KUR dan Non KUR di Pasar Induk Ajibarang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.12
Data Volume Penjualan Pengguna KUR

No.	Pengguna KUR	Volume Penjualan
1	Hj. Soliah	100 kg buah
2	Ita Wijayanti	Tomat 10-20 kg Muncang 15 kg Kobis 20-25 kg
3	Suwarni	150 produk bermacam-macam
4	Sariwen	10 kg buah
5	Sumarno	1-4 potong sepatu
6	Siti Mutoliah	10 kg sayuran
7	Kuni	7-10 baju
8	Hj. Turmi	5-10 sandal
9	Supriyadi	7 kg adonan batagor
10	Didik	300 biji plastik, belum yang

	resellernya, belum sembakonya.
--	--------------------------------

Sumber : Wawancara Pedagang KUR, 2022.

Menurut ibu Hj. Soliah pedagang buah mengalami peningkatan jumlah penjualan produk dari sebelum menggunakan KUR sebanyak 5–10 kg buah dan setelah menggunakan KUR sebanyak 50 – 100 kg buah, dan menurut bapak Didik pedagang plastik dan sembako mengalami peningkatan juga dari bapak Didik sebelum menggunakan KUR hanya berjualan plastik saja dan setelah menggunakan KUR bisa bertambah dagangannya dan bertambah konsumennya juga bisa memenuhi kebutuhan permintaan konsumen maupun reseller. Menurut bapak Supriyadi pedagang batagor juga mengalami peningkatan yang sebelum menggunakan KUR hanya 2 kg adonan batagor dan setelah menggunakan KUR sebanyak 7 – 10 kg adonan batagor.

“Mengalami peningkatan yang dulu cuma 5 kg – 10 kg dan sekarang sudah 50 kg -100 kg” (Hj. Soliah, Pedagang Buah, 14 Desember 2022).

“Ya meningkat, dulu awal-awal hanya plastik saja tapi banyak permintaan reseller jadi tambah-tambah jualane, dan alhamdulillah jadi tambah konsumennya jadi bertambah terus plastik dan yang lainnya.” (bapak Didik, Pedagang Plastik, 14 Desember 2022).

“Ya meningkat, dulu cuma 2 kg saja dan sekarang alhamdulillah nyampe 7-10 kg adonan.” (bapak Supriyadi, Pedagang Jajan, 14 Desember 2022).

Tabel 4.13

Data Volume Penjualan Non KUR

No.	Non KUR	Volume Penjualan
1	Zulfi Asykurli	100 kg ayamnya saja
2	Jumiati	12 iket kering kentang
3	Sri Sulastri	25 kg jahe dan yang lainnya
4	Suwarti	30 produk bermacam-macam
5	Lubis Faozi	300 kg cabai
6	Suwandi	100 produk bermacam-macam
7	Suharni	25 kg buah
8	Bariyah	30 kg sayuran
9	Dirin	35 kg ikan asin
10	Kaminah	75 papan tahu

Sumber : Wawancara Pedagang Non KUR, 2022.

Menurut Zulfi Asykurli pedagang ayam potong mengalami peningkatan dari 20 kg hingga sekarang mencapai 100 kg ayam dan menurut ibu Sri Sulastri pedagang bumbu juga mengalami peningkatan yaitu sampai 10 kg.

“Ya dari 20 kg sampai 100 kg.” (Zulfi Asykurli, Pedagang Ayam Potong, 15 Desember 2022).

“Meningkat, kadang ya meningkat sampai 10 kg.” (Sri Sulastri, Pedagang Bumbu, 15 Desember 2022).

Dapat disimpulkan bahwa pengguna KUR dan non KUR di Pasar Induk Ajibarang dilihat dari volume penjualan keduanya rata-rata mengalami peningkatan penjualan.

3. Dilihat dari Output Produksi

Berdasarkan wawancara narasumber pengguna KUR di Pasar Induk Ajibarang yang mengalami peningkatan jumlah penjualan produk sebanyak 4 orang, yang standar 5 orang, dan yang belum hanya 1 orang narasumber.

Berdasarkan wawancara narasumber non KUR di Pasar Induk Ajibarang yang mengalami peningkatan jumlah penjualan produk sebanyak 4 orang, yang standar 4 orang, dan yang tidak mengalami peningkatan 2 orang narasumber. Dilihat dari data berikut.

Tabel 4.14

Data Output Produksi Pengguna KUR dan Non KUR

No	Output Produksi	Jumlah UMKM	
		Pengguna KUR	Non KUR
1	Mengalami peningkatan	4 orang	4 orang
2	Standar atau tetap	5 orang	4 orang
3	Tidak mengalami peningkatan	1 orang	2 orang

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Dilihat dari Output Produksi Pengguna KUR dan Non KUR yang mengalami peningkatan sebanyak 4 orang, yang output produksinya tetap pengguna KUR sebanyak 5 orang dan Non KUR sebanyak 4 orang, sedangkan yang tidak mengalami peningkatan pengguna KUR hanya 1 orang dan Non KUR sebanyak 2 orang. Dapat

disimpulkan bahwa lebih dominan kepengguna KUR dikarenakan hanya 1 orang yang tidak mengalami peningkatan, sedangkan non KUR 2 orang yang tidak mengalami peningkatan.

4. Dilihat dari Tenaga Kerja

Tenaga kerja mengambil peran penting dalam keberhasilan sebuah perusahaan dari segi perolehan laba hingga keberlangsungan bisnis ke depannya. Untuk mengetahui perbedaan tenaga kerja pengguna KUR dan tidak menggunakan KUR di Pasar Induk Ajibarang dapat dilihat pada tabel 4.15 dibawah ini.

Tabel 4.15

Data Tenaga Kerja Pengguna KUR dan Non KUR

No	Tenaga Kerja	Jumlah Pekerja	
		Pengguna KUR	Non KUR
1	1 karyawan	2 orang	4 orang
2	2 karyawan	1 orang	-
3	3 karyawan	1 orang	-
4	4 karyawan	1 orang	-
5	Tidak ada karyawan	5 orang	6 orang

Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Dilihat dari tenaga kerja Pengguna KUR dan Non KUR lebih dominan ke pengguna KUR karena pengguna KUR ada yang mencapai 4 karyawan yaitu 1 orang dan yang tidak ada karyawan mencapai 5 orang sedangkan non KUR mencapai 6 orang.

5. Dilihat dari Perluasan Usaha

Perluasan Usaha sebagai peningkatan atau penambahan berbagai hal yang terkait dengan usaha yang dijalankan, sehingga meningkatkan volume produksi dan penjualan. Biasanya perluasan usaha dilakukan setelah usaha berjalan pada suatu periode dan menunjukkan hasil yang meningkat. Pada bidang usaha perdagangan di Pasar Induk Ajibarang, perluasan usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara berikut.

- a. Menambah luasan (ukuran) dan fasilitas bidang usaha perdagangan di Pasar Induk Ajibarang.
- b. Berusaha menjual produk yang ada dengan jumlah yang lebih banyak

- c. Menjual ke wilayah pasar yang baru. Misalnya, membuka cabang, mengikuti berbagai event, atau memaksimalkan fungsi divisi *mobile*.
- d. Targetkan pangsa pasar baru. Apabila pada awalnya hanya menasar konsumen dewasa, perluasan dapat dilakukan dengan menasar pangsa pasar lain seperti remaja.
- e. Mengakuisisi jenis usaha lain yang juga potensial dikembangkan. Cara ini berlaku bagi usaha perdagangan di Pasar Induk Ajibarang yang sudah mapan dan memiliki keuntungan yang stabil, sehingga keuntungan dapat dialokasikan untuk mengakuisisi usaha lain.

Berdasarkan wawancara narasumber yang diperoleh pengguna KUR di Pasar Induk Ajibarang yang sudah membuka cabang hanya 2 orang yaitu ibu Hj. Soliah pedagang buah sudah membuka cabang 3 kios dan ibu Kuni pedagang baju membuka cabang 2 kios. Non KUR hanya 1 orang yaitu bapak Dirin pedagang ikan asin membuka cabang 1 kios tetapi untuk berjualan kerupuk. Dapat disimpulkan bahwa perluasan usaha lebih dominan ke pengguna KUR karena yang membuka cabang pengguna KUR sebanyak 3 orang dan yang Non KUR hanya 1 orang.

6. Dilihat dari Perbaikan Sarana Fisik

Berdasarkan wawancara narasumber yang diperoleh pengguna KUR dan Non KUR di Pasar Induk Ajibarang semua tidak mengalami kemajuan tempat usaha yang ditempati.

Dilihat dari perbedaan di atas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha di Pasar Induk Ajibarang Pengguna KUR dan Non KUR dapat dilihat pada tabel 4.16 dibawah ini.

Tabel 4.16

Perbedaan Pengguna KUR dan Non KUR

No	Perbedaan	Pengguna KUR	Non KUR
1	Pendapatan		✓
2	Volume Penjualan	=	=
3	Output Produksi	✓	
4	Tenaga Kerja	✓	
5	Perluasan Usaha	✓	

6	Perbaikan Sarana Fisik	=	=
---	------------------------	---	---

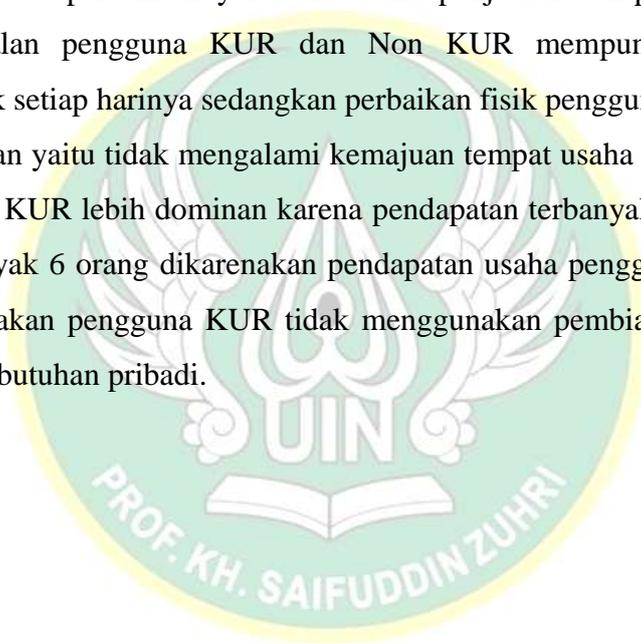
Sumber : Wawancara Pedagang UMKM, 2022.

Keterangan :

✓ Lebih Dominan

= Mempunyai Persamaan

Dilihat dari tabel 4.16 dapat disimpulkan bahwa lebih dominan ke pengguna KUR artinya pengguna KUR lebih berhasil dibandingkan dengan non KUR. Pengguna KUR lebih banyak tanda ✓ dilihat dari output produksi, tenaga kerja, dan perluasan usaha. Pengguna KUR dan Non KUR ada persamaan yaitu di volume penjualan dan perbaikan fisik, dilihat dari volume penjualan pengguna KUR dan Non KUR mempunyai persamaan yaitu meningkatnya produk setiap harinya sedangkan perbaikan fisik pengguna KUR dan non KUR mempunyai persamaan yaitu tidak mengalami kemajuan tempat usaha yang ditempat. Dilihat dari pendapatan Non KUR lebih dominan karena pendapatan terbanyak dari Rp. 1.500.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 6 orang dikarenakan pendapatan usaha pengguna KUR yang malah berkurang ini dikarenakan pengguna KUR tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terkait Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Pasar Induk Ajibarang, peneliti dapat menyimpulkan bahwa :

- a. Fasilitas KUR berpengaruh terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dilihat dari modal sebelum menggunakan KUR dan setelah menggunakan KUR mengalami peningkatan modal yang artinya meningkatnya produk yang dijual. Berdasarkan hasil wawancara sebanyak 80% dari 10 pelaku UMKM di Pasar Induk Ajibarang mengalami peningkatan.
- b. Berdasarkan hasil wawancara Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Pengguna KUR Dengan Non KUR lebih dominan ke pengguna KUR artinya pengguna KUR lebih berhasil dibandingkan dengan non KUR. Pengguna KUR lebih banyak tanda ✓ dilihat dari output produksi, tenaga kerja, dan perluasan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilaksanakann oleh peneliti, maka ada beberapa saran yaitu :

1. Penelitian yang telah dilakukan diharapkan dapat berguna bagi pembaca ataupun bagi peneliti. Dan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya.
2. Saran peneliti untuk pembaca, apapun usahanya tidak akan mengkhianati hasil. Dengan percaya diri, berusaha kerja keras, dan tetap mempertahankan apa yang ada saat ini untuk mencapai tujuan bersama.
3. Saran kedua untuk pembaca, kita sebagai anak muda maupun masyarakat harus tetap menjaga dan mempertahankan pasar tradisional terutama yang di Pasar Induk Ajibarang. Kita boleh mengikuti zaman yang modern dengan apapun dengan belanja online yang saat ini ada, tetapi tetap tidak boleh melupakan pasar tradisional dan harus tetap mempertahankannya.
4. Saran peneliti untuk Kantor Pasar Induk Ajibarang, semoga menjadi lebih baik lagi dalam mempermudah dan memberikan informasi kepada masyarakat, terutama kepada mahasiswa yang menjadikan Pasar Induk Ajibarang menjadi

tempat untuk penelitiannya, dan tentunya memberikan informasi untuk menyelesaikan tugas akhirnya.

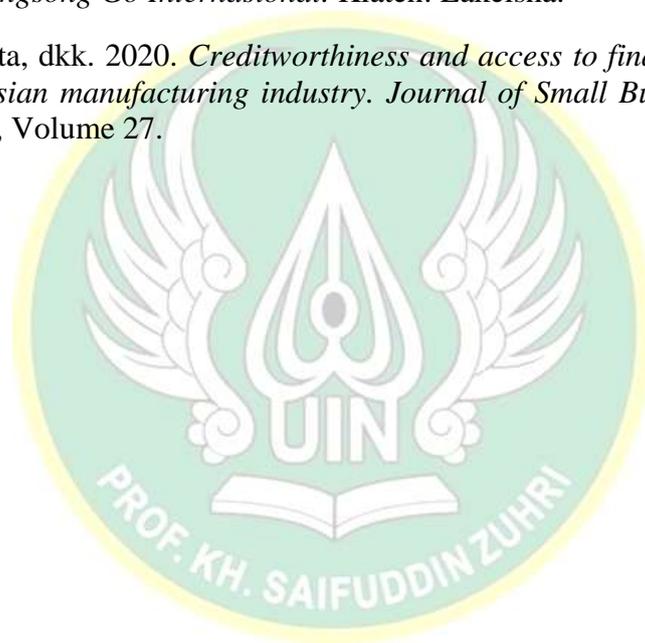


DAFTAR PUSTAKA

- Abe, Masato, dkk. 2015. *Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific. Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Volume 4.
- Ahdiat, Adi. 2022. *Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Makin Besar Tiap Tahun*. Diunduh dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/03/30/penyaluran-kredit-usaha-rakyat-makin-besar-tiap-tahun> diakses pada tanggal 30 Maret 2022 pukul 12:10 WIB.
- Al-Shaikh, F. 1998. *Factors for Small Bussiness Failure in Developing Countries*. ACR Volume 2.
- Andriana, Ana Noor. 2021. *Peran Wirausaha Dalam Pengembangan UMKM dan Desa Wisata*. Klaten: Lekeisha.
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Aristanto, Eko. 2019. *Kredit Usaha Rakyat (KUR):Pilihan Kebijakan Afirmatif Mendorong Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia*. *Journal Of Banking and Finance*
- Bank Indonesia. 2020. *Laporan Perkembangan Kredit UMKM Triwulan IV 2018*. Diunduh dari <https://www.bi.go.id/id/umkm/pembiayaan/Pages/Laporan-Perkembangan-Kredit-UMKM-Triwulan-IV-2018.aspx> pada tanggal 19 Desember 2020.
- Cahyadi, Willy. 2021. *Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan*. Padangsidimpuan: PT Inovasi Pratama Internasional.
- Costa, Prayoga Willem. 2014. *Peran Pembiayaan KUR BRI Terhadap Perkembangan UMKM di Kota Malang dan Tingkat Kemampuan Laba Bank BRI di Unit Sawojajar*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, Vo.3, No.1.
- Fauzany, Riffka dan Rakhmat Haryono . 2021. *Analisis Pemberian Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandung Citarum Tbk*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Volume 2.
- Febriansyah, Erwin, dkk. 2021. *Pengaruh Pembiayaan Kredit KUR Terhadap tingkat Pendapatan UMKM pada Bank BRI Syariah Kota Bengkulu*. *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Teknologi Informasi Akuntansi*, Volume 2.
- Gst, I, dkk. 2021. *Kewirausahaan*. Bali: Nilacakra.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2007. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- IBI (Ikatan Bankir Indonesia). 2018. *Mengelola Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI). 2018. *Bisnis Kredit Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Inrawan, Ady, dkk. 2022. *Manajemen Kewirausahaan Kontemporer*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.

- Kemenko Perekonomian RI. 2018. *Kumpulan Peraturan Kredit Usaha Rakyat 2018*. Kemenko RI: Jakarta.
- Kemenko Perekonomian RI. 2020. *KUR: Maksud dan Tujuan*. Diunduh dari <https://kur.ekon.go.id/maksud-dan-tujuan> pada tanggal 21 Desember 2020 jam 20.00.
- Larisa, Mistrean, dkk. 2022. *The Credit Market for Small and Medium Enterprises in the Republic of Moldova. Journal Managing Risk and Decision Making in Times of Economic Distress*, Volume 108B.
- Lestari, Kurnia Cahya dan Arni Muarifah Amri. 2020. *Sistem Informasi Akuntansi (Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana Dalam UMKM)*. Yogyakarta: Deepublish.
- Listyaningsih, Erna dan Apip Alansori. 2020. *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: Andi (Anggota IKAPI).
- Liswati. 2018. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Mardawani. 2020. *Praktis Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN.
- Palisuri, Palipada dan Seri Suriani. 2021. *Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kota Malili Kabupaten Luwu Timur. Economic Bosowa Journal*, Volume 7.
- Pambudi, Erliyan Lutfi dan Achma Hendra Setiawan. 2020. *Analisis Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pemberian KUR Mikro dari Bank BRI Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Kabupaten Kendal (Studi Kasus: Kecamatan Kaliwungu, Kecamatan Boja, dan Kecamatan Limbangan). Journal Of Economics*, Volume 9.
- Riawan, Riawan dan Wawan Kusnawan. 2018. *Pengaruh Modal Sendiri dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM di Desa Pelatihan Kidul Kec. Siman. Jurnal Akuntansi dan Pajak*, Volume 19.
- Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi. 2003. *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.
- Simanjuntak, Mariana, dkk. 2021. *Manajemen UMKM dan Koperasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Siyoto, Sandu & Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sudiyarti, Nining, dkk. 2019. *Pengaruh Dana KUR Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Pukat Kecamatan Utan Kabupaten Sumbawa. Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Volume 16.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: PT. Alfabet.
- Sugiyono. 2021. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabet.
- Suharyadi & Purwanto. 2009. *Perpajakan: Teori dan Kasus 1 (ed.4) Koran-Halaman ii*. Jakarta: Salemba Empat.

- Suryana. 2003. *Kewirausahaan. Pedoman praktis: Kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suyatno, Thomas. 2007. *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Syafitri, Ayuni dan Khairina Tambunan. 2022. *Analisis Pembiayaan KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan*. JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen, Volume 2.
- Tambunan, Tulus. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Turmudi, Muhamad. 2017. *Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kediri*. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol,2, No.2.
- Ully, Liosten Rianna Roosida, dkk. 2022. *Strategi dan Perkembangan Batik Tulis Di Jawa Timur Menyongsong Go Internasional*. Klaten: Lakeisha.
- Wasiuzzaman, Shaista, dkk. 2020. *Creditworthiness and access to finance: a study of SMEs in the Malaysian manufacturing industry*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Volume 27.



LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara

A. Identitas Informan

1. Nama :
2. Alamat :
3. Usia :
4. Jenis Kelamin :
5. Lama Usaha :
6. Jenis Usaha :

B. Pertanyaan untuk pelaku UMKM

PENGGUNA KUR

1. Apakah anda menggunakan KUR ?
2. Sejak kapan menggunakan KUR ?
3. Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
4. Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
5. Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
6. Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
7. Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
8. Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
9. Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
10. Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

NON KUR

1. Apakah anda menggunakan KUR ?
2. Kenapa tidak menggunakan KUR ?
3. Ada peningkatan modal atau tidak ?
4. Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
5. Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
6. Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
7. Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
8. Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?

9. Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
10. Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

WAWANCARA PENGGUNA KUR

1. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Hj. Soliah
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 50 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Buah

Pertanyaan:

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *2021 sudah 2 tahun*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Meningkat, yang dulu modal hanya 200 rb – 500 rb dan setelah menggunakan KUR kurang lebih nyampe 10 juta*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *50 kg sampai 100 kg*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Lebih dari 20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Mengalami peningkatan yang dulu cuma 5 kg – 10 kg dan sekarang sudah 50 kg - 100 kg*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Sudah, 3 kios*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Paling sudah dicat dan ada tambahan 2 kios lagi jadi 3 kios sekarang*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *2 juta*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *3 orang*

2. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Ita Wijayanti
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 38 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 8 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Sayuran

Pertanyaan :

1) Apakah anda menggunakan KUR ?

➤ *Iya*

2) Sejak kapan menggunakan KUR ?

➤ *2021 sudah 2 tahun tapi digunakan bukan untuk usaha tetapi untuk bikin dapur dan memperbaiki rumah*

3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?

➤ *Ada peningkatan, dulu modal 800 rb sekarang ya sudah 2 jutaan*

4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?

➤ *Tomat 10 kg – 20 kg*

➤ *Muncang 15 kg*

➤ *Kobis 25 kg – 20 kg*

5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?

➤ *Kurang dari 40 orang*

6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?

➤ *Standar*

7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?

➤ *Tidak ada*

8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?

➤ *Tidak ada*

9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?

➤ *500 rb tergantung dagangan*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *Tidak ada*

3. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Suwarni
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 71 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 20 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Warung Sembako

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Ada*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *2021 sudah 2 tahun, yang dulu hasil dari merantau*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Ada, dulu modal ya sampai 10 jutaan lebih sekarang 20 juta kurang lebih*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Ya banyak, ada obat, rokok, dll ga ngitungin berapa produk soalnya banyak banget tuh macemnya*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Ga ngitungin, sekarang kan lagi sepi juga gara-gara pindah pasarnya kan, akhirnya bakulannya/pembeli langganan pada pindah, maksudnya paling sekarang saya asal cukup buat keperluan, soalnya kan jelas beda tidak seperti dulu yang jelas kan lagi jamannya kaya gini tapi intinya KUR itu sangat membantu cuman dibidang kalo buat usaha, yang jelaskan serenge tidak buat usaha tok, soalnya mungkin dari pindah rumah kalibeber ke Ajibarang kulon, jadi uang itu kan buat segalanya, aku ngutang ga banyak-banyak si paling 25 juta, kadang buat namanya orang baru bikin rumah kan buat beli semen atau segala macem, nanti ngambil lagi tunggu 2 tahun, kan ngambilnya 2 tahun si nanti buat apa lagi, jadi setorannya dari sini tiap bulan ngambil dari usahanya. Jadi saya harus bisa setor tiap bulannya supaya itung-itung itu hasil dari dagangannya, bisa buat makan jadi buat keperluan yang lain soalnya kalo ga kaya begitu kan dagang ga guna, dapet hasilnya apa engga*

- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
- *Kalo mikir kaya gitu si gimana ya, maksudnya sekarang itu tidak seperti dulu intine. Sekarang kan banyak yang berbelanja di desa atau di sekitar rumah sudah ada toko, online-online, ibaratnya pasar itu tidak cuma saya yang ibaratnya benar-benar mengurangi pasar, sekarang supermarket saja sudah bisa nganter-nger ke rumah, sekarang baju juga bisa online, beli sandal online, apa-apa online, sekarang tidak usah ke pasar, di rumah saja yang penting ada uang, itu sangat mengurangi penjualan produk cuman pekerjanya kan dari dulu, emang ga ada yang lain usahanya cuman ini, jadi harus disabari, harus ditekuni*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
- *Tidak ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
- *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
- *Tidak bisa mengungkapkan, yang penting bisa buat makan, kondangan, bisa setor bank kaya begitu. Paling ya kurang lebih 500 rb*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
- *Tidak ada, nah itu kalo ada karyawan tidak tahu bisa setor ke bank atau tidak. Intinya harus bisa menghemat supaya bisa jalan, saya minjam uang supaya bisa nutup, jadi kalo bisa pakai tenaga sendiri buat apa pakai karyawan*

4. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Sariwen
- b. Alamat : Kracak
- c. Usia : 50 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 20 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Buah

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *2022 (1 tahun)*

- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Belum ada, dulu sampai sekarang modal tetap sama ya kurang lebih 10 juta ya nyampe berapa hari gitu sehabise*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *10 kg sehari, 50 kg saja sampai 4 hari/5hari*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Lebih dari 20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Standar*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Tidak ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *200 rb*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

5. Identitas Informan

- a. Nama : Bapak Sumarno
- b. Alamat : Pandansari
- c. Usia : 59 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Sepatu dan Tas

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *Sudah 4 tahun, buat dagangan dan yang lainnya kanggo segalane*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Tidak ada peningkatan koh, langsung ada krisis pindah kesini si, yang pertama sudah sukses waktu masih disana pokoknya ga ada laporan merah tidak ada,*

sekarang pun memang belum mungkin, terus pindah kesini baru setengah pindah kesini keadaannya begini. Babak pertama sudah selese bagus, babak kedua sudah satu tahun ini baru setengah pindah kesini dan ini mungkin kadang telat tapi telate ga maksude bulan-bulan ini saja, bukan yang pas waktu setor menginjak bulan kedepannya bukan, maksudnya dalam bulan ini itu kan bisa ditoleren ya orang dalam keadaannya begini si. Dulu modal ya 5-7 jutaan lah nyampe sekarang sekitaran segitu

- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Orang hari ini saja masih zonk, sejak pindah kesini setiap hari bikin zonk. Kalo dulu buat nutup bank itu cepet cuma itu kan kewajiban bagaimana caranya ya harus diusahakan, untungnya saya ada kerja sabutan jual telur ya ada yang lain. Paling ada kenaikan apa ada ajaran baru kalo itu kan orang sedang membutuhkan, walaupun bukan kenaikan kalo disana tetap saja rame semenjak pindah kesini ibaratnya mati lah jualannya mati. Satu saja sini kadang-kadang mungkin kalo ada rejekinya paling-paling 2 potong, kalo pas disana yang beli ada 3 potong, 4 potong setiap harinya.*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *1-4 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Belum, satu minggu saja belum tentu*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Tidak ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *Lah boro-boro ini saja belum, kalo ini kosong ya pendapatan kosong, kadang ya ada serabutan misal jual telur isi telur, tapi kan ga seberapa lah pokoknya ya cabat cabut apa lah yang penting menghasilkan, kalo ngandelin ini (jualan sepatu) ya ngalamat ga makan kalo ada kerjaan apa ya ikut. Waktu pindahan tah pertama rame, mungkin ramenanya itu yang jualan banyak yang liat banyak lah sekarang ya sudah, ini kan banyak yang kosong orange pada pindah pada lari pada gamau jualan sini. Harganya ada yang 100 rb ada yang 80 rb, kalo laku si memang ada untungnya kalo modalnya 90 rb laku ya sampai 130 rb, kalo cari untung kan sebanyak-banyaknya mungkin selagi ga ada pemasaran kan sah-sah*

saja ya, modal sedikit untungnya sebesar mungkin, namanya orang dagang yang penting ga ada pemaksaan kalo harus segini ya engga, kalo sudah untung ya dikasih

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *Boro-boro ada karyawan, ya sendiri*

6. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Siti Mutoliah
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 57 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Sayuran

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *2021 (2 tahun)*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Ada, modal dulu ya sekitar 1 juta sekarang sudah mulai ada reseller ya nyampe 3 jutaan*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *10 kg ya ada*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Lebih dari 20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ya ada tapi ya orang jualan kadang rame, sepi, rame naik turun*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Tidak ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *200 rb*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *Tidak ada*

7. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Kuni
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 38 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Baju

Pertanyaan :

1) Apakah anda menggunakan KUR ?

➤ *Ada KUR*

2) Sejak kapan menggunakan KUR ?

➤ *2019 (3 tahun), buat usaha dan ekonomi*

3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?

➤ *Ada, dulu modal sampai kurang lebih 5 juta karena banyak si dari baju anak nyampe dewasa, sekarang 10 juta lah segitu*

4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?

➤ *Kurang lebih 7 – 10 baju*

5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?

➤ *Kurang lebih 7 orang*

6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?

➤ *Tidak mesti*

7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?

➤ *Sudah, 2 kios*

8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?

➤ *Tidak ada*

9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?

➤ *Sekitar 400-500 rb lah, sekarang pasar sepi si pada belanja online apalagi sekarang online lebih murah bagus-bagus tinggal di rumah saja, rame-rame paling kalo lebaran dapete lumayan*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *1 orang*

8. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Hj. Turmi
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 65 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Sandal

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *Sudah 2 tahun*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Ada, dulu modal awal 5 juta ya banyak si ya macemnya dari buat anak kecil hingga dewasa, paling kalo belanja lagi ya lihat stok kalo sudah habis, misalkan sandal new era sudah habis nanti baru belanja lagi atau stok lagi, sekarang ya bisa nyampe 7 juta*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 3-8 orang ya, lagi kaya gini si sepi*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Dari dulu waktu lapak dagangan belum pindah, penjualan sandal bisa laku sehari 15-25an pasang. Sekarang lapak dipindahkan penjualan agak sepi dan sandal yang dijual turun hanya terjual 5-10an saja dan itu berpengaruh terhadap penghasilan saya setiap harinya*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ga mesti, kadang kalo lagi musim lebaran naik, kalo lagi hari biasa ya sekitar segitu-segitu saja.*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?

➤ *Dulu sewaktu belum di pindah ada kemajuan usaha karena tempatnya lebih strategis dan semua orang yang lewat bisa liat dagangan saya terus jadi mampir, karena dulu di tengah pasar depan toko sih, tapi sekarang orang yang biasa ke pasar hampir tidak tahu lapak dagangan saja semenjak dipindah.*

9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?

➤ *100-300 rb*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *1 orang*

9. Identitas Informan

- a. Nama : Bapak Didik
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 30 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 2 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Plastik dan Sembako

Pertanyaan :

1) Apakah anda menggunakan KUR ?

➤ *Iya*

2) Sejak kapan menggunakan KUR ?

➤ *1 tahun 2022, karena saya juga baru buka tahun kemaren 2021*

3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?

➤ *Meningkat dulu awal buka nyampe 100 juta sekarang kurang lebih 300 juta*

4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?

➤ *Kurang lebih 300 biji plastik belum yang lainnya*

5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?

➤ *Kurang lebih 50 orang*

6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?

➤ *Ya meningkat, dulu awal-awal hanya plastik saja tapi banyak permintaan reseller jadi tambah-tambah jualane, dan alhamdulillah jadi tambah konsumennya jadi bertambah terus plastik dan yang lainnya.*

7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?

➤ *Belum mungkin ya*

- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Mungkin kalo tempat belum ya, masih seperti dulu*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *Kurang lebih sehari 40 jutaan*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *4 orang*

10. Identitas Informan

- a. Nama : Supriyadi
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 51 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 4 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Jajan (Batagor)

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Iya*
- 2) Sejak kapan menggunakan KUR ?
 - *Sudah 5 tahun*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak sebelum ada KUR dan setelah ada KUR ?
 - *Meningkat dulu awal buka nyampe 200 rb sekarang kurang lebih 1 juta*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *100-300 iket*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Ya itu 100-300 orang membeli tergantung orang yang membeli berapa si, kadang kan sekali beli nyampe 4-10 iket gitu*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ya meningkat, dulu cuma 2 kg saja dan sekarang alhamdulillah nyampe 7-10 kg adonan*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum mungkin ya, baru ada niatan*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Belum*

9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?

➤ *Kurang lebih sehari 1,5 juta*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *2 orang*

WAWANCARA NON KUR

1. Identitas Informan

- a. Nama : Zulfi Asykurli
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 22 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 3 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Ayam Potong

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Karena ada modal pribadi dan ada tabungan juga, mungkin belum membutuhkan juga ya*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ada peningkatan modal, dulu 500 rb dari 2020 hingga kini sudah 2 juta*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *100 kg itu ayamnya saja*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ya dari 20 kg sampai 100 kg*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum, hanya 1 kios saja*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Ya sekarang paling ada tempat meja, freezer, dan timbangan digital*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?

➤ *3 juta*

10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?

➤ *1 orang*

2. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Jumiati
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 59 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 1 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Kering Kentang

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Tidak menginginkan hutang*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Tidak ada*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *12 iket*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *10 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Standar 6 kg kentang=12 iket*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *100 rb*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

3. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Sri Sulastri
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 62 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Bumbuan

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Belum membutuhkan, sudah cukup*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Meningkat dulu 3 juta dan sekarang 4 juta*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 25 kg*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *10 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Meningkat, kadang ya meningkat sampai 10 kg*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *500 rb*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

4. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Suwarti
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 70 tahun

- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 50 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Warung Kelontong

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Belum membutuhkan, sudah cukup*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ada*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Ya kan tidak tahu karena banyak ya*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 50 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Paling ya kalo sudah habis apa terus belanja produk itu, kalo ga yang sudah tinggal sedikit*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *5 juta/ 6 juta*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *1 orang*

5. Identitas Informan

- a. Nama : Bapak Lubis Faozi
- b. Alamat : Ajibarang Wetan
- c. Usia : 43 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 27 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Cabai

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Karena ada modal pribadi*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ada*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *3 kuintal/ 300 kg*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Meningkat*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *3 juta*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

6. Identitas Informan

- a. Nama : Bapak Suwandi
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 48 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 15 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Warung Sembako

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?

- *Tidak ada planning, usaha susah*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Menurun*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *150 produk/ macem-macem*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Sebelum pandemi meningkat, setelah pandemi menurun*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tetap*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *2.5 juta*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

7. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Suharni
- b. Alamat : Ajibarang Wetan
- c. Usia : 48 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 28 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Buah

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Ada modal pribadi*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ada*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?

- *Kurang lebih ya 25 kg buah*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *20 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ya standar si kadang ada yang cepet busuk kan, juga sekarang banyak yang jual buah di depan jalan raya kan ada banyak sekarang, malah orang seringnya beli yang langsung maksudnya ga masuk ke pasar dulu*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tetap*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *Rp. 500.000*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *Tidak ada*

8. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Bariyah
- b. Alamat : Kracak
- c. Usia : 61 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 50 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Sayuran

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak menggunakan KUR*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Ya ada modal pribadi*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ada*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 30 kg*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?

- 25 orang
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - Ya segitu 30 kg kadang lebih kadang kurang
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - Belum ada
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - Tidak ada
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - 1 juta
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - Tidak ada, tapi kalo ngupas kentangnya mah ada 6 orang

9. Identitas Informan

- a. Nama : Bapak Dirin
- b. Alamat : Ajibarang Kulon
- c. Usia : 37 tahun
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Lama Usaha : 30 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Ikan Asin

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - Tidak menggunakan KUR
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - Ya ada modal pribadi ada tabungan juga si
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - Ada
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - Kurang lebih 30 kg
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - Kurang lebih 30 orang
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - Engga si, karena kan ikan asin kering ini bisa lama juga
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?

- *Belum ada, tapi ya ada dekete inih jualan serba kerupuk*
- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
 - *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
 - *5 juta*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
 - *1 orang*

10. Identitas Informan

- a. Nama : Ibu Kaminah
- b. Alamat : Kalisari
- c. Usia : 52 tahun
- d. Jenis Kelamin : Perempuan
- e. Lama Usaha : 27 tahun
- f. Jenis Usaha : Pedagang Tahu

Pertanyaan :

- 1) Apakah anda menggunakan KUR ?
 - *Tidak menggunakan KUR*
- 2) Kenapa tidak menggunakan KUR ?
 - *Ya ada dari modal pribadi*
- 3) Ada peningkatan modal atau tidak ?
 - *Ya ada bertambah si produknya jadi modalnya ya bertambah*
- 4) Berapa banyak produk yang dijual di setiap harinya?
 - *Dalam sehari membutuhkan kedelai mencapai 250 kg dan menghasilkan 75 papan tahu. Sedangkan satu papan dijual seharga Rp 60 ribu, satu papan itu berisi 64 potong tahu ukuran kecil*
- 5) Berapa orang yang membeli di setiap harinya?
 - *Kurang lebih 50 orang*
- 6) Apakah usaha anda terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk?
 - *Ya mengalami peningkatan kadang ya diturunin, ga yang meningkat terus ya engga*
- 7) Apakah usaha anda sudah memperluas daerah pemasaran/penjualan?
 - *Belum ada*

- 8) Bagaimana kemajuan tempat usaha yang ditempati dari dulu hingga sekarang?
- *Tidak ada*
- 9) Berapa pendapatan yang diperoleh dalam setiap harinya?
- *4 juta*
- 10) Berapa orang yang bekerja di tempat usaha anda?
- *1 orang*



Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian



Dokumentasi dengan Ibu Lastri selaku Pengurus Kantor Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Buah selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Sepatu dan Tas selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Cabai selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Warung Kelontong selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Buah selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Warung Sembako selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Ikan Asin selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Tahu selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Bumbuan selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Plastik dan Sembako selaku UMKM Pasar Ajibarang



Dokumentasi dengan Pedagang Ayam Potong selaku UMKM Pasar Ajibarang

Lampiran 3 Surat-Surat



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

SURAT KETERANGAN

Nomor: 1410/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/5/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 NIP : 19920613 201801 2 001
 Jabatan : Koordinator Prodi Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
 NIM : 1817202074
 Semester/ SKS : VIII/ 143 SKS
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Tahun Akademik : 2021/2022

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

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

Dibuat di Purwokerto
 Tanggal 30 Mei 2022
 Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001



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

Nomor : 2009/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/06/2022 Purwokerto, 24 Juni 2022
 Lampiran : 1 lembar
 Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:
 Yth. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 Dosen Tetap FEBI UIN SAIZU
 Di
 Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto pada tanggal 21 Juni 2022 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 12 April 2022 kami mengusulkan Bapak/Ibu untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
 NIM : 1817202074
 Semester : 8
 Prodi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Perbedaan Pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non KUR Terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus: UMKM di Pasar Induk Ajibarang).

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alikum Wr. Wb.

Prodi Perbankan Syariah

 Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001



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

SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri No. 2009/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/06/2022 tentang usulan menjadi pembimbing skripsi.

Atas nama : Nida Hana Pri Wahyuni NIM : 1817202074

Judul Skripsi : Analisis Perbedaan Pengguna Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Non KUR Terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus: UMKM di Pasar Induk Ajibarang).

Saya menyatakan bersedia / tidak bersedia *) menjadi pembimbing skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 24 Juni 2022

Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001

*Catatan: *Coret yang tidak perlu*



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

Nomor: 2444/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/7/2021

Purwokerto, 15 Juli 2022

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
 Yth. Bapak/ Ibu Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 Di
 Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan surat penunjukan pembimbing skripsi yang telah kami sampaikan dan surat pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi yang telah Bapak/Ibu tandatangani atas nama:

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
 NIM : 1817202074
 Semester : VIII
 Prodi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : ANALISIS PERBEDAAN PENGGUNA KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DAN NON KUR TERHADAP KEBERHASILAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) (Studi Kasus: UMKM Di Pasar Induk Ajibarang)

Maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai Dosen Pembimbing Skripsi mahasiswa tersebut. Mohon kejasama Bapak/Ibu untuk melaksanakan bimbingan skripsi sebaik-baiknya sebagaimana aturan yang berlaku

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dibuat di Purwokerto
 Tanggal 15 Juli 2022
 Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 4126/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/11/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
NIM : 1817202074
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing Skripsi : Hastin Tri Utami, S.E., M.Si
Judul : Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna KUR dan Non KUR di Pasar Induk Ajibarang

Pada tanggal 24 November 2022 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 28 November 2022
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001



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

Nomor : 2844/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/9/2022 Purwokerto, 01 September 2022

Lamp. : -

Hal : **Permohonan Izin Observasi Pendahuluan**

Kepada Yth.
 Kepala UPT Pasar Ajibarang
 Di
 Ajibarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul : **"Analisis Perbedaan Keberhasilan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengguna KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan Non KUR (Studi Empiris : UMKM Di Pasar Induk Ajibarang)"**.

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

1. Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
2. NIM : 1817202074
3. Semester / Program Studi : 8 / Perbankan Syariah
4. Tahun Akademik : 2022 / 2023
5. Alamat : Desa Ajibarang Kulon RT 01/ RW 01, Kec. Ajibarang, Kab. Banyumas

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : UMKM di Pasar Induk Ajibarang
2. Tempat/ Lokasi : Di Pasar Induk Ajibarang
3. Waktu Observasi : 10.00 s/d 13.00

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Prof. Prodi Perbankan Syariah

Hasbi Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001

- Tembusan Yth.
1. Wakil Dekan I
 2. Kasubbag Akademik
 3. Arsip



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

BLANGKO PENILAIAN UJIAN KOMPREHENSIF

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
NIM : 1817202074
Program Studi : Perbankan Syariah
Tanggal Ujian : Jumat, 22 Juli 2022
Keterangan : LULUS

NO	ASPEK PENILAIAN	RENTANG SKOR	NILAI
1	Materi Utama		
	a. Ke-Universitas-an	0 - 20	14
	b. Ke-Fakultas-an	0 - 30	21
	c. Ke-Prodi-an	0 - 50	35
TOTAL NILAI		0 - 100	70 / B-

Penguji I,



Iin Solikhin, M.Ag

Purwokerto, 22/07/2022

Penguji II,



Sulasih, S.E., M.Si.



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

REKOMENDASI MUNAQOSAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 NIP : 19920613 201801 2 001
 Jabatan : Koordinator Prodi Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
 NIM : 1817202074
 Semester/ SKS : IX/ 143 SKS
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar ujian munaqosah dan digunakan sebagaimana mestinya.

Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001

Dibuat di Purwokerto
 Tanggal 12 Januari 2023
 Dosen Pembimbing



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.

Lampiran 4 Sertifikat

Sertifikat PPL



Sertifikat KKN



Sertifikat PBM



**KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 45A Purwokerto 53125
Telp : 0281-435834, Fax : 0281-436153, www.febi.uinpurwokerto.ac.id

Sertifikat
Nomor : 1161/In.17/D.FEBI/PP.009/X/2021

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
NIM : 1817202074

Dinyatakan Lulus dengan Nilai **86 (A)** dalam mengikuti Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun Ajaran 2020/2021.

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 15 Oktober 2021
Kepala Laboratorium FEBI
H. Sochimia, Lc., M.Si
NIP. 19691009 200312 1 001

Sertifikat Aplikom



**SERTIFIKAT
APLIKASI KOMPUTER**

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 45A Telp. 0281-435834 Website: www.tkipd.uinpurwokerto.ac.id

IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/0307/2003

Diberikan Kepada:
NIDA HANA PRI WAHYUNI
NIM: 1817202074
Tempat / Tgl. Lahir: Banyuwangi, 06 September 1999

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Ajaran Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.

Purwokerto, 06 Januari 2023
Kepala UPT TIPD
Dr. H. Fajar Hartoyo, S.Si, M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003

SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4,0
81-85	A-	3,8
76-80	B+	3,3
71-75	B	3,0
66-70	B-	2,8

MATERI	NILAI
Microsoft Word	88 / B+
Microsoft Excel	90 / B+
Microsoft Power Point	86 / B+

Sertifikat BTAPPI

		<p style="text-align: center;">KEMENTERIAN AGAMA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO UPT MA'HAD AL-JAMI'AH Alamat : J. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126 Telp : 0281-636624, 626250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id</p>												
<h2>SERTIFIKAT</h2> <p>Nomor: B-009/In.17/UPT.MAJ/Sti.001/1/2019</p> <p>Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:</p> <p style="text-align: center;"><u>NIDA HANA PRI WAHYUNI</u> 1817202074</p>														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>MATERI UJIAN</th> <th>NILAI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Tes Tulis</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>2. Tartil</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>3. Tahfidz</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>4. Imla'</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>5. Praktek</td> <td>80</td> </tr> </tbody> </table>	MATERI UJIAN	NILAI	1. Tes Tulis	82	2. Tartil	80	3. Tahfidz	80	4. Imla'	72	5. Praktek	80	<p>Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).</p> <p style="text-align: right;">Purwokerto, 24 Januari 2019 Mudli Ma'had Al-Jami'ah,  Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I NIP. 19570521 198503 1 002</p>	
MATERI UJIAN	NILAI													
1. Tes Tulis	82													
2. Tartil	80													
3. Tahfidz	80													
4. Imla'	72													
5. Praktek	80													
<p>NO. SERI: MAJ-G1-2019-322</p>														

Sertifikat Bahasa Inggris



EPTIP CERTIFICATE

(English Proficiency Test of IAIN Purwokerto)

Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/10409/2018

This is to certify that

Name : **NIDA HANA PRI WAHYUNI**
 Date of Birth : **BANYUMAS, September 6th, 1999**

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test, organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on December 10th, 2018, with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension : 49
 2. Structure and Written Expression : 49
 3. Reading Comprehension : 51

Obtained Score : 497

The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.



ValidationCode

Purwokerto, December 11th, 2018
 Head of Language Development Unit,

Dr. Subur, M.Ag.
 NIP. 19670307 199303 1 005

Sertifikat Bahasa Arab

الترجمة

الرقم: ان.١٧ / UPT.Bhs / PP.٠٠٩ / ٢٠١٨/٢٤٩

منحت الى	
الاسم	: نداء، هنا فري وحيوني
المولودة	: بيانوماس، ٦ سبتمبر ١٩٩٩
	الذي حصل على
	٤٩ : فهم المسموع
	٥١ : فهم العبارات والتراكيب
	٥٠ : فهم المقروء
	٤٩٨ : النتيجة



في اختبارات القدرة على اللغة العربية التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ ١١
ديسمبر ٢٠١٨

بوروكرتو، ١١ ديسمبر ٢٠١٨
رئيس الوحدة لتنمية اللغة.

الدكتور صبور، الماجستير
رقم التوظيف: ١ ٠٠٥ ١٩٩٣.٣٠٧ ١٩٦٧.٣٠٧



ValidationCode



Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP**DATA PRIBADI**

Nama : Nida Hana Pri Wahyuni
 NIM : 1817202074
 Tempat/ Tanggal Lahir : Banyumas, 06 September 1999
 Alamat Domisili : Ajibarang Kulon RT 01 RW 01, Kec. Ajibarang, Kab.
 Banyumas, Jawa Tengah
 Nama Orang Tua
 Ayah : Supriyadi
 Ibu : Ewuh Wahyuni

RIWAYAT PENDIDIKAN

FORMAL

NON FORMAL

No	Institusi Pendidikan	Tahun	Keterangan	Tahun
1	UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto	2018-2023	Aplikasi Aplikom	2021
2	SMA N Ajibarang	2015-2018	Santri PPM Elfira 1	2018-2019
3	SMP N 2 Ajibarang	2012-2015	Pengembangan Bahasa Arab	2018-2019
4	MI MA'ARIF NU Ajibarang	2006-2012	Pengembangan Bahasa Inggris	2018-2019

PENGALAMAN ORGANISASI

No	Organisasi	Lingkup	Jabatan	Tahun
1	Pramuka	SMA N Ajibarang	Anggota	2015-2018
2	OSIS	SMP N 2 Ajibarang	Anggota	2012-2013

PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL)

No	Tempat	Tahun
1	PT BSI KCP Ajibarang 2	2022