BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemerintah Indonesia telah melakukan berbagai upaya untuk menanggulangi dampak-dampak perekonomian yang merupakan akibat dari krisis global tersebut, seperti menerapkan sistem ekonomi kerakyatan yang merupakan sistem ekonomi yang berbasis pada kekuatan ekonomi rakyat. Dimana ekonomi rakyat sendiri sebagai kegiatan ekonomi atau usaha yang dilakukan oleh kebanyakan yang dengan secara swadaya mengelolah sumber daya ekonomi apa saja yang dapat di usahakan dan di kuasainya.

Bengkel mobil merupakan bagian penting dari sektor usaha kecil dan menengah (UKM) yang berkontribusi besar terhadap perbaikan dan perawatan kendaraan bermotor, yang secara tidak langsung mendukung mobilitas masyarakat dan perekonomian daerah. Namun, banyak bengkel mobil kecil menghadapi kendala dalam mengembangkan usahanya, terutama karena keterbatasan modal. Kurangnya modal ini membatasi kemampuan bengkel dalam meningkatkan kualitas layanan, memperbarui peralatan, dan memperluas usaha untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Kredit usaha menjadi salah satu solusi bagi permasalahan tersebut, khususnya bagi pelaku usaha kecil yang membutuhkan suntikan modal untuk mendukung operasional dan pengembangan

usahanya. Dukungan finansial dari kredit usaha dapat membantu bengkel mobil dalam meningkatkan daya saing, memperbaiki infrastruktur, dan memperluas jangkauan layanan. Namun, untuk benar-benar memahami peran kredit usaha dalam perkembangan bengkel mobil, diperlukan analisis yang mencakup landasan teoritis, yuridis, dan empiris terkait.

Teori modal sosial dan finansial menjelaskan bagaimana dukungan keuangan dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha kecil. Menurut teori ini, akses terhadap modal bukan hanya meningkatkan kapasitas usaha, tetapi juga memperkuat jaringan dan hubungan dengan pelanggan serta pemasok. Modal yang memadai memungkinkan pelaku usaha melakukan investasi dalam teknologi dan pelatihan karyawan, sehingga kualitas layanan meningkat dan bisnis menjadi lebih kompetitif.

Teori ekonomi pembangunan juga mendukung pandangan bahwa perkembangan usaha kecil dan menengah sangat bergantung pada akses kredit. Dalam teori ini, dikatakan bahwa usaha kecil memiliki potensi besar untuk berkembang dan menyerap tenaga kerja, namun perlu dukungan finansial yang tepat agar dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

Beberapa peraturan di Indonesia mendukung akses kredit untuk usaha kecil dan menengah (UKM). Salah satu dasar hukumnya adalah Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah (UMKM), yang mengamanatkan adanya dukungan dari pemerintah dalam bentuk kebijakan pembiayaan dan fasilitas kredit yang mudah diakses oleh pelaku usaha kecil. Selain itu, Peraturan Bank Indonesia No. 17/12/PBI/2015 tentang kredit atau pembiayaan kepada UMKM juga mewajibkan perbankan untuk memberikan porsi kredit tertentu bagi sektor UKM, termasuk usaha bengkel mobil.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa persoalan modal masih menjadi kendala utama UMKM di berbagai daerah. Penelitian Firda Rusman dkk. (2025) misalnya, menemukan bahwa mayoritas pelaku UMKM di Kota Parepare masih mengandalkan modal pribadi, sementara pemanfaatan modal dari lembaga keuangan, seperti bank maupun koperasi, masih sangat terbatas. Hal ini disebabkan oleh kekhawatiran terhadap risiko gagal bayar, sulitnya memenuhi persyaratan agunan, serta rendahnya literasi keuangan pelaku usaha. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa akses terhadap kredit usaha menjadi faktor penting yang dapat menentukan keberhasilan UMKM dalam mengembangkan usahanya.

Selain permodalan, aspek lain yang berpengaruh adalah pengelolaan keuangan. Arham dkk. (2024) menegaskan bahwa pendampingan berbasis digital dalam pengelolaan keuangan mampu meningkatkan kinerja UMKM. Melalui pemanfaatan aplikasi seperti SIAPIK dan LAMIKRO, pelaku UMKM dapat menyusun laporan keuangan yang lebih rapi, akurat, dan sesuai standar. Laporan

keuangan yang baik bukan hanya berguna untuk pengendalian internal, melainkan juga menjadi syarat penting dalam mengakses kredit usaha. Hal ini sejalan dengan temuan Yadi Arodhiskara dkk. (2022) yang menekankan bahwa pendampingan penyusunan laporan keuangan berbasis SAK ETAP mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM hingga lebih dari 78 persen, serta mempermudah mereka dalam memperoleh akses permodalan dari lembaga keuangan.

Kondisi ini menggambarkan bahwa peran kredit usaha tidak dapat dipisahkan dari kesiapan administrasi dan manajerial usaha. Kredit usaha baru akan memberikan dampak signifikan jika didukung oleh kemampuan pengelolaan keuangan yang baik, sebab dengan pencatatan yang rapi usaha dapat lebih dipercaya dan dianggap layak oleh lembaga pemberi kredit. Dalam konteks penelitian ini, Bengkel MF Carstyle Modified di Kabupaten Sidrap merupakan salah satu bentuk usaha kecil yang juga menghadapi tantangan serupa. Bengkel membutuhkan tambahan modal untuk memperluas kapasitas layanan, meningkatkan peralatan, serta menyesuaikan diri dengan kebutuhan konsumen yang semakin beragam. Oleh karena itu, penelitian mengenai peran kredit usaha dalam perkembangan Bengkel MF Carstyle Modified menjadi relevan untuk dilakukan, mengingat permodalan dan tata kelola keuangan merupakan dua aspek yang saling terkait dalam mendukung pertumbuhan usaha.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2016), inklusi keuangan merupakan upaya untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan keuangan yang terjangkau, berkualitas, dan sesuai kebutuhan. Hal ini diwujudkan melalui Peraturan OJK Nomor 76/POJK.07/2016, yang mengatur tentang peningkatan literasi dan inklusi keuangan, termasuk penyediaan akses kredit yang lebih luas bagi pelaku usaha kecil. Regulasi ini mendorong lembaga jasa keuangan untuk memberikan layanan pembiayaan yang lebih inklusif dan mempermudah pelaku usaha mikro dan kecil, seperti bengkel modifikasi kendaraan, dalam memperoleh dukungan modal guna mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Landasan hukum ini menunjukkan bahwa pemerintah berkomitmen untuk mendukung perkembangan UKM melalui akses pembiayaan, yang tentunya diharapkan dapat dimanfaatkan oleh bengkel mobil untuk mengembangkan usaha penelitian menunjukkan bahwa kredit usaha memiliki dampak signifikan pada perkembangan usaha kecil dan menengah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Smith et al. 2018), UKM yang mendapatkan akses kredit memiliki peluang tumbuh 1,5 kali lebih cepat dibandingkan dengan yang tidak memiliki akses kredit. Dalam konteks bengkel mobil, kredit usaha memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas area layanan, menambah karyawan, dan meningkatkan kualitas peralatan.

Menurut data yang dihimpun oleh Badan Pusat Statistik (BPS), pemberian kredit usaha produktif kepada pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan usaha. Penelitian BPS menunjukkan bahwa kredit usaha produktif mampu meningkatkan pendapatan pelaku UKM sebesar 20–30% dalam periode tertentu, tergantung pada jenis usaha dan pemanfaatan dana yang diperoleh. Hal ini membuktikan bahwa akses pembiayaan melalui kredit tidak hanya meningkatkan modal kerja, tetapi juga mendorong pertumbuhan usaha secara signifikan (BPS, 2020). Studi ini mengindikasikan bahwa modal tambahan dari kredit tidak hanya meningkatkan kapasitas usaha, tetapi juga mendorong terciptanya lapangan kerja baru dan meningkatkan kontribusi sektor tersebut dalam ekonomi lokal. Pada latar belakang diatas muncul minat penulis untuk melakukan penelitian dengan judul Peran Kredit Usaha Dalam Perkembangan Bengkel *MF Carstyle Modified* Kabupaten Sidrap

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana peranan pembiayaan kredit usaha dalam perkembangan bengkel *MF Carstyle Modified* di kabupaten Sidrap?
2. Bagaimana dampak yang dirasakan pelaku bengkel *MF Carstyle Modified* di kabupaten sidrap?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peranan pembiayaan kredit usaha dalam perkembangan bengkel *MF Carstyle Modified* di kabupaten Sidrap?
2. Untuk mengetahui dampak yang dirasakan pelaku usaha bengkel *MF Carstyle Modified* di kabupaten sidrap?

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi pemilik bengkel, sebagai bahan masukan dan sumber informasi untuk pemilik bengkel dalam proses evaluasi perkembangan dan kemajuan usaha mereka.
2. Bagi penulis, sebagai aplikasi ilmu yang penulis peroleh selama proses perkuliahan dan banyak pengalaman yang akan dijadikan pelajaran suatu saat ingin mendirikan usaha.
3. Bagi peneliti yang lain,sebagai bahan referensi dalam penelitian sejenis,bagi pemilik bengkel lainnya untuk kemajuan usaha yang mereka kelola.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. (Sadan Madji et al., 2019)

Pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produk nasional. (Argo et al., 2021)

Teori Ekosistem Kewirausahaan yang dijelaskan lebih lanjut oleh Stam dan van de Ven (2021). Teori ini menekankan bahwa keberhasilan dan perkembangan usaha sangat dipengaruhi oleh kualitas dari elemen-elemen yang membentuk ekosistem kewirausahaan, seperti dukungan keuangan, kebijakan

pemerintah, inovasi, pendidikan kewirausahaan, budaya, dan infrastruktur.

Dalam teori ini, usaha tidak berkembang secara terisolasi, melainkan tumbuh karena adanya sinergi antara pelaku usaha dan berbagai pihak pendukung yang membentuk ekosistem yang kondusif. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa ekosistem kewirausahaan yang sehat mampu meningkatkan inovasi, mendorong produktivitas usaha kecil dan menengah (UKM), serta memperkuat daya saing lokal hingga global. Oleh karena itu, fokus pengembangan usaha dalam konteks ini lebih diarahkan pada bagaimana menciptakan sistem yang saling terhubung, dinamis, dan mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis, termasuk transformasi digital dan pasar global.Pendapatan berasal dari sektor subsistem yaitu pendapatan yang diperoleh dari usaha sendiri berupa tanaman, ternak, dan pemberian orang lain

b. Unsur-unsur Pendapatan

Unsur-unsur pendapatan pada pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi: (Ham et al., 2018)

1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan

Unsur-unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal dari pada pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi

1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumbersumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

c. Sumber-sumber pendapatan

pendapatan seseorang ditentukan oleh kepemilikan faktor-faktor produksi, baik yang berasal dari tabungan di masa lalu maupun dari transfer seperti warisan atau pemberian. Tingkat pendapatan juga sangat dipengaruhi oleh harga per unit dari setiap faktor produksi yang ditentukan melalui mekanisme penawaran dan permintaan di pasar. Faktor-faktor ini berperan penting dalam membentuk distribusi pendapatan dan kekayaan rumah tangga di suatu perekonomian modern (Morelli et al., 2021). Penawaran dan permintaan dari masing masing produksi ditentukan oleh faktor-faktor yang berbeda, yaitu:

1) Permintaan dan Penawaran Tanah Tanah dan kekayaan yang ada di dalamnya mempunyai penawaran yang dianggap tidak akan bertambah lagi.

2) Permintaan dan Penawaran Modal Modal mempunyai penawaran yang lebih elastis karena dari waktu ke waktu warga masyarakat menyisihkan sebagian dari penghasilannya untuk ditabung (saving) dan kemudian sektor produksi akan menggunakan dana tabungan tersebut untuk digunakan di pabrik-pabrik baru, seperti membeli mesin-mesin yaitu investasi.
3) Permintaan dan Penawaran Tenaga Kerja Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang cenderung terus menerus naik (pertumbuhan penduduk) sehingga ada kecendrungan bagi upah yang semakin menurun.

2. Kredit Usaha

Kredit berasal dari kata Italia, Credere yang artinya kepercayaan, yaitu kepercayaan dari kreditur bahwa debiturnya akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak. (Nurhalizah & Sumarn, 2025) Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 angka 11 Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu disertai pemberian bunga

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan

pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga termasuk: (a) Cerukan (*overdraft*), yaitu saldo negatif pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir hari; (b) Pengambil alihan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang; (c) Pengambil alihan atau pembelian kredit dari pihak lain.

Menurut Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 12 Tahun 2024, yang menjadi regulasi paling mutakhir saat ini, pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR) dijabarkan sebagai kredit atau pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur—baik individu, badan usaha, maupun kelompok usaha—yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. Ini mencakup dukungan modal bagi usaha produktif dengan fleksibilitas dalam keamanan jaminan kredit

Kredit usaha adalah pinjaman yang di sediakan oleh lembaga keuangan (seperti bank, koperasi, atau lembaga keuangan mikro) kepada pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi, atau ekspansi bisnis.

Karakkteristik kredit usaha biasanya memiliki syarat dan ketentuan tertentu,seperti suku bunga, jaminan(agunan),dan jangka waktu pembayaran yang bervariasi, tergantung pada jenis kredit dan lembaga penyedia kredit.

a. Jenis-Jenis Kredit Usaha :

1) Kredit Modal Kerja: kredit yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional jangka pendek,seperti pembelian bahan baku,pembayaran gaji,atau biaya operasional lainnya.
2) Kredit Investasi: Pinjaman yang digunakan untuk pembelian aset tetap atau perluasan usaha, seperti pembelian mesin, peralatan, bangunan, atau kendaraan.
3) Kredit Mikro: Kredit yang diberikan kepada usaha mikro dengan jumlah pinjaman yang lebih kecil dan syarat yang lebih ringan dibandingkan kredit konvensional,untuk mendukung usaha mikro dalam meningkatkan kapasitas dan skala bisnisnya.

b. Unsur-Unsur Kredit Usaha

Unsur kredit yang paling esensial adalah kepercayaan dari kreditor atau lembaga penyalur kredit terhadap nasabah peminjam/debitur. Kepercayaan tersebut timbul karena dipenuhinya segala ketentuan dan persyaratan untuk memperoleh kredit dari kreditor antara lain jelasnya tujuan peruntukan kredit, adanya benda jaminan atau agunan dan lain-lain.

Dalam literatur perkreditan modern, Thomas Suyatno menjelaskan bahwa terdapat beberapa unsur mendasar yang membentuk suatu pemberian kredit, yaitu kepercayaan, tenggang waktu, tingkat risiko, serta prestasi atau objek kredit. Unsur

kepercayaan menjadi fondasi utama karena pihak penyalur kredit hanya akan menyalurkan pembiayaan apabila memiliki keyakinan bahwa debitur mampu mengembalikan pinjaman sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Unsur ini erat kaitannya dengan reputasi dan rekam jejak debitur, sehingga bank atau lembaga keuangan akan melakukan analisis terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan pemberian kredit. Selanjutnya terdapat unsur tenggang waktu, yaitu jarak antara saat kredit diberikan dengan saat pengembalian dilakukan. Semakin panjang tenggang waktu yang disepakati, semakin besar pula ketidakpastian yang harus dihadapi oleh kreditur.

Unsur berikutnya adalah tingkat risiko yang selalu melekat pada setiap pemberian kredit. Risiko ini dapat berupa kemungkinan keterlambatan pembayaran, gagal bayar, hingga ketidakmampuan debitur memenuhi kewajiban. Oleh karena itu, lembaga keuangan biasanya mensyaratkan adanya jaminan atau agunan sebagai bentuk perlindungan atas risiko tersebut. Adapun unsur terakhir adalah prestasi atau objek kredit, yakni sesuatu yang diberikan oleh kreditur kepada debitur, baik berupa uang, barang, maupun jasa, meskipun dalam praktiknya kredit lebih banyak berbentuk uang tunai. Keseluruhan unsur tersebut saling terkait satu sama lain dan menjadikan kegiatan perkreditan bukan sekadar transaksi pinjam-meminjam, melainkan suatu hubungan hukum dan ekonomi yang

dibangun atas dasar kepercayaan, kesepakatan waktu, pengelolaan risiko, serta adanya objek yang menjadi prestasi kredit (Suyatno, 2017)

c. Peran dan Fungsi Kredit Usaha Dalam Pengembangan Usaha
    1) Sumber Pembiayaan: Kredit usaha menyediakan dana yang sangat dibutuhkan oleh UKM untuk modal awal, pengembangan, atau ekspansi usaha.
    2) Peningkatan Produksi dan Produktivitas: Dengan akses terhadap kredit, usaha kecil dapat meningkatkan kapasitas produksi, memperbarui teknologi, atau meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan.
    3) Ekspansi Pasar: Kredit usaha memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas pangsa pasar mereka, misalnya dengan membuka cabang baru, menambah variasi produk, atau melakukan aktivitas pemasaran yang lebih luas.
d. Manfaat Kredit Usaha Bagi UKM
    1) Pertumbuhan Usaha: Kredit usaha berperan sebagai katalis untuk pertumbuhan usaha kecil de ngan menyediakan modal yang diperlukan untuk ekspansi dan inovasi.
    2) Peningkatan Daya Saing: Dengan modal tambahan, usaha kecil dapat meningkatkan daya saing mereka melalui peningkatan kualitas produk, layanan, atau efisiensi operasional.

3) Penciptaan Lapangan Kerja: Pertumbuhan usaha yang didukung oleh kredit usaha juga berdampak pada penciptaan lapangan kerja, karena usaha yang berkembang biasanya membutuhkan lebih banyak tenaga kerja.

3. Perkembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sebuah organisasi yang disebut pengembangan bisnis menghasilkan produk atau layanan yang diperlukan bagi masyarakat. Seiring dengan meningkatnya keperluan masyarakat, maka organisasi dunia usaha pun semakin meningkatkan perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut sekaligus mendapatkan keuntungan. Pengembangan usaha juga dapat diartikan sebagai kegiatan penyediaan barang atau jasa, peluang potensi pertumbuhan ekonomi, dan dapat menjadi penunjang pertumbuhan dan pelaksanaan usaha bagi perusahaan itu sendiri. (Sukasih et al., 2024)

Berkaitan dengan memenangkan medan tempur persaingan dan mendapatkan kepemimpinan global, tujuan strategi secara tidak langsung berarti bentang sumber daya, kapabilitas, dan kompetisi inti organisasi. Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Hal ini seperti apa yang di kemukakan oleh Scumpeter (Widayati et al., 2019)

Perkembangan usaha dapat dilihat dari beberapa indikator:

1) Peningkatan Pendapatan: Usaha yang berkembang ditandai dengan peningkatan pendapatan dan keuntungan.
2) Ekspansi Usaha: bengkel mobil yang berkembang mungkin dapat menambah layanan (seperti *detailing*, modifikasi, atau`servis khusus).
3) Produktivitas: usaha berkembang memiliki peningkatan efisiensi operasional dan layanan pelanggan yang lebih baik.

Teori Entrepreneurial Ecosystem (2022). Teori ini menjelaskan bahwa pertumbuhan dan perkembangan usaha dipengaruhi oleh serangkaian faktor yang saling berkaitan dalam suatu ekosistem kewirausahaan. Ekosistem ini mencakup kebijakan pemerintah, akses terhadap keuangan, pendidikan kewirausahaan, dukungan pasar, infrastruktur, serta budaya kewirausahaan.

4. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

a. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara maupun Daerah, begitu juga dengan Negara Indonesia.Usaha Kecil Menengah memiliki peranan yang sangat penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. Usaha Kecil Menengah sebagai mana di maksud dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang

dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi criteria. (Punu et al., 2021).

UMKM sangat penting bagi penciptaan lapangan kerja, pertumbuhan ekonomi lokal, dan ekspansi ekonomi secara umum. UMKM, atau usaha mikro, kecil, dan menengah, sangat penting bagi banyak aspek ekonomi suatu negara. UMKM merupakan fondasi ekonomi, memberikan kontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja, pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi secara umum (Putri Salsabila Indrawan Lubis & Rofila Salsabila, 2024)

b. Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Keunggulan faktor pertama ini juga dapat diteruskan untuk menghasilkan untuk menghasilkan komoditas dengan keunikan dan kekhasan tertentu yang menjadi nilai lebih produk untuk membuatnya memiliki daya saing lebih dipasar. Secara filosofi, suatu produk akan memiliki nilai lebih dan daya saing dipasar ketia produk yang dihasilkan dapat menjadi yang terbaik *(to be number one*) di kelasnya atau menjadi satu-satunya (*to be the only one).*

Disisi lain, kebanyakan produksi UKM masih mengandalkan pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber omsetnya kecuali pada produk tertentu. Belum banyak produk UKM bahkan yang berasal dari usaha menengah yang mampu melakukan ekspor langsung. Kemampuan melakukan inovasi yang lemah dan merasa cukup puas dengan apa yang sudah didapat menjadi faktor yang membuat kemampuan untuk bersaing daya produk yang dihasilkan tidak cukup kuat.

Kemampuan fleksibilitas UKM dalam merespon fluktuasi permintaan pasar yang bersumber dari keunggulan skala ekonomi untuk melakukan penyesuaian pemanfaatan kapasitas produksi dengan cepat. Perubahan permintaan yang terjadi dengan cepat dipasar pada saat krisis mampu direspon oleh UKM tanpa terjadinya inefisiensi yanhg begitu besar. Studi CESS dan *The Asia Foundation* (2002) terhadap industri skala menengah dan besar menunjukkan bahwa semakin kecil skala usaha, semakin kecil dampak penurunan output yan terjadi akibat krisis. Fleksibilitas dalam melakukan penyesuaian kapasitas produksi menjadi faktor yang mendukung kecilnya dampak penurunan output pada usaha skala kecil dan menengah. (Afriani, 2016)

c. Kelemahan dari Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Berikut ini beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam Usaha Kecil Menengah :

1) Internal

a) Modal

(1). Sekitar 60-70% UKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.

(2). Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

b) Sumber Daya Manusia (SDM)

(1). Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan nncara menjalankan quality control terhadap produk.

(2). Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga nnbelum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.

(3). Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana mouth to mouth marketing (pemasaran dari mulut ke

mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.

(4). Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.

(5). Karena pemilik UKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

c) Hukum Pada umumnya pelaku usaha UKM masih berbadan hukum perorangan.

d) Akuntabilitas Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

2) Eksternal

a) Iklim usaha masih belum kondusif.

(1). Koordinasi antar stakeholder UKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.

(2). Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan nnkelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UKM

b) Infrastruktur

(1). Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.

(2). Kebanyakan UKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

c) Akses

(1). Keterbatasan akses terhadap bahan baku masih menjadi kendala utama UKM, sehingga kualitas produk sering tidak konsisten

(2). Hambatan dalam adopsi teknologi digital terjadi karena keterbatasan literasi, infrastruktur, dan dominasi pasar oleh perusahaan besar

(3). UKM juga belum mampu menyesuaikan diri dengan perubahan selera konsumen yang cepat, khususnya dalam pemasaran digital, sehingga daya saingnya menurun (Sandini et al., 2024)

5. Laba Usaha

Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan, yaitu sebagai berikut: laba merupakan dasar dalam perhitungan, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian

efisiensi dalam menjalankan perusahaan serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan. (Patriyansyah et al., 2023)

Laba usaha adalah ukuran penting dari kinerja keuangan bengkel mobil dan menunjukkan seberapa efektif bisnis tersebut dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Kredit usaha, sebagai tambahan modal, dapat memengaruhi laba usaha dengan beberapa cara:

a. Peningkatan Pendapatan: Kredit usaha memungkinkan bengkel untuk membeli peralatan baru, memperluas layanan, atau memperbaiki fasilitas, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pendapatan.
b. Efisiensi Operasional: Dengan adanya kredit, bengkel dapat mengurangi biaya operasional jangka panjang dengan berinvestasi pada peralatan yang lebih efisien atau meningkatkan pelatihan karyawan.
c. Penambahan Persediaan: Kredit dapat digunakan untuk membeli suku cadang dalam jumlah besar dengan harga lebih rendah, sehingga dapat meningkatkan margin laba**.**

6. Karakteristik Industri Bengkel Mobil

Bengkel mobil merupakan salah satu sektor usaha kecil menengah (UKM) yang memiliki karakteristik unik, seperti:

a. Modal Awal dan Operasional: Modal awal untuk membuka bengkel mobil cukup besar, meliputi pembelian alat-alat bengkel, sewa lokasi, dan tenaga ahli.
b. Kompetisi Pasar: Kompetisi dalam industri bengkel mobil cukup tinggi, dengan banyaknya bengkel resmi dan non-resmi.
c. Kebutuhan Teknologi: Perkembangan teknologi mobil membutuhkan bengkel untuk terus beradaptasi dengan peralatan dan pelatihan mekanik.

7. Hubungan Kredit Usaha Dengan Perkembangan Bengkel Mobil

Kredit usaha memiliki peran strategis dalam mendukung perkembangna begkel mobil, antara lain:

a. Modal untuk inventasi alat modern: kredit usaha memungkinkan bengkel untuk membeli peralatan canggih, seperti scanner diagnostik atau lift hidrolik.
b. Perluasan usaha: dengan tambahan modal dari kredit, bengkel dapat membuka cabang atau memperluas lokasi
c. Peningkatan layanan: modal tambahan dari kredit dapat digunakan untuk pelatihan karyawan atau diversifikasi layanan.
d. Mitigasi resiko keuangan: kredit memberikan keleluasaan keuangan yang memungkinkan bengkel tetap beroperasi dalam kondisi ekonomi sulit.

B. Penelitian Terdahulu

Dibawah ini adalah ringkasan terkait dengan penelitian terdahulu dimana, Penelitian terdahulu merupakan hasil penelitian peneliti yang pernah melakukan penelitian sebelumnya dan hasil dari penelitian serta penelitiannya dikaitkan dengan judul peneliti saat ini dan dapat berguna dalam penentuan tema penelitian. Hasil penelitian terdahulu antara lain:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Ariansyah	Efektivitas Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Permodalan Usaha Kecil Dan Menengah	Teknik analisis data yang digunakan yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Efektivitas Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada PT BRI unit Kecamatan Plampang kabupaten sumbawa untuk mengukur efektivitas suatu program dapat menggunakan aspek dari Teori Richard M. Steers yaitu

				pencapaian Tujuan, integrasi dan adaptasi. Untuk mengetahui efektif atau tidak nya Kredit Usaha Rakyat di Bank BRI Unit Plampang bagi perkembangan modal untuk usaha kecil dan menengah. hal ini dapat dilihat berdasarkan jumlah pemberian BRI Unit Plampang dari tahun ke tahun mengalami kenaikan, dilihat dari hasil usaha debitur setelah dilakukan wawancara para usaha nasabah KUR BRI Unit Plampang mengalami peningkatan lebih

				baik, dan dilihat para debitur selalu tepat waktu dalam membayaran angsuran tiap bulan dengan itu dapat disimpulkan bahwa KUR pada BRI Unit Plampang sudah efektif dalam memberdayakan UKM di Kecamatan Plampang.
2	Nopriyan Rahma	Analisis Peranan Kur Dari Bank Bri Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM)	Analisis data dalam penelitian menggunakan metode deskriptif yaitu metode analisis dengan cara data yang	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahsan pada bab v analisis Analisis Peranan KUR Dari Bank Bri Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Didesa Bukit

		Didesa Bukit Agung Pangkalan Kerinci (Studi Kasus UKM Desa Bukit Agung Pangkalan Kerinci)	disusun dan dikelompokkan, kemudian dianalisis sehingga diperoleh gambaran tentang masalah yang dihadapi dan untuk menjelaskan hasil perhitungan dihubungkan dengan teori yang menunjang pembahasan. Kemudian dianalisis berdasarkan	Agung Pangkalan Kerinci (Studi Kasus Ukm Desa Bukit Agung Pangkalan Kerinci) pemberian KUR berperanan terhadap peningkatan pendapatan usaha kecil menengah (UKM). Dapat disimpulkan pendapatan UKM mengalami peningkatan dapat dilihat dari pendaptan UKM setelah menerima kredit semakin besar dan KUR dari Bank BRI berperan meningkatkan pendaptan UKM di

			kelompoknya masing-masing :Umur, Jenis kelamin, Pendidikan, Jumlah pinjaman, Modal dan Pendaptan UKM dan kemudian di tarik sebuah kesimpulan	desa Bukit Agung Pangkalan Kerinci
3	Fitri Handayani	Dampak Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Umkm Di	Penelitian ini merupakan jenis penelitian bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui	Berdasarkan hasil penelitian data dengan Sosial Science (SPSS) versi 25 mengenai Dampak Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan UMKM Di Desa Tarowang yang

		Desa Tarowang	Dampak Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan UMKM Di Desa Tarowang. Sampel diambil dari pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Jenis data yang digunakan	telah dibahas dari bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan bahwa dampak kredit usaha rakyat (KUR) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di desa tarowang. Dampak kredit usaha rakyat (KUR) yang ada harus lebih ditingkatkan dan juga pendapatan usaha mikro kecil menengah sesuai dengan yang didapatkan.

			dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang diperoleh dari kuesioner yang dibagikan dan berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan mencakup data primer dan data	

			sekunder. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode skala likert.	
4	Ainun Mawahda, A. Dahri Adi Patra	Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Profibilitas Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dikota Palopo	Penelitian ini menggunakan Analisis Regresi Linear sederhana	Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bawah pengaruh kredit usaha rakyat berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro kecil menengah dikota palopo yang berarti jika semakin tinggi bembiayaan dana KUR yang digunakan

		(Studi kasusu Bank BRI)		oleh pelaku UMKM maka akan semakin meningkat pula jumlah profitabilitas UMKM hal ini yang dimaksud adalah pendapatan
5	Sinta Aprilian	Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan Umkm (Studi Pada Bank Bri Sy3ariah U4nit 5kepahiang)	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan sumber data primer dan sekunder dan menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat memiliki peranan terhadap pemberdayaan UMKM pada Bank BRI Syariah Unit Kepahiang, yaitu membantu nasabah yang membutuhkan modal untuk usahanya. Tentunya setelah diberikan tambahan modal, usaha yang dimiliki nasabah terlihat

			dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis Miles dan Huberman. Analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.	mengalami peningkatan begitupun juga pendapatannya baik dari jenis Usaha Mikro, Kecil, maupun Menengah.

6	Ni Luh Made Ayu Danni Lastina, Made Kembar Sri Budhi	Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat PT.BRI (Persero) Unit Blahiuh Terhadap Produktivitas UKM Dan Pendapatan UKM Penerima KUR Di Kecamatan Abiansema	Analisis SEM Partial Least square (PLS)	Hasilnya dari penganalisaan menggambarkan (i) Keefektifan dalam menyalurkan KUR Bank BRI Unit Blahkiuh memiliki pengaruh positive serta bersignifikansi kepada produktifitas UKMnya pada Kec. Abiansemal. (ii) Efektifitas KURnya dari Bank BRI daerha Blahkiuh memiliki pengaruh yang positive serta bersignifikansi kepada penghasilan UKMnya lewat produktifitas UKMnya pada Kec. Abiansemal. (iii) Produktifitas UKMnya

				memiliki pengaruh positive serta bersignifikansi kepada penghasilan UKMnya pada Kec. Abiansemal
7	Gusti Agung Alit Semara Putra, I A. Nyoman Saskara	Efektivitas Dan Dampak Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Pendapatan Dan Kesempatan Kerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di	Analisis Deskriptif, untuk mengetahui sebelumnya serta sesudahnya dipakai sistem matematis nonparametrik ataupun Uji Mc Nemar	Hasilnya persentase dengan variabel inputnya, prosesnya, serta outputnya dimana level efektivitas KURnya pada Kota Denpasar memperoleh keberhasilan. Hasilnya dalam menganalisa lewat penggunaan dimana KURnya memberikan dampak positive pada pendapatannya serta kesempatannya dalam pekerjaan di

		Kota Denpasar		UMKMnya pada Kota Denpasar
8	Muhammad Febryan .K, Rosyetti, Rahmat Richard	Evektifitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan UMKM Di Kota Dumai	Penganalisa datanya diaplikasikan lewat sistem pengujian wilcoxon match pairs test yang dipakai dalam melakukan pengujian dari hipotesa komparatifnya untuk kedua sampelnya yang memiliki korelasi.	Pada analisis dengan penggunaan sistem wilcoxon signed rank testnya dimana keefektifitasan biaya KURnya daripada perbankannya menggambarkan nilainya yang Positive Ranksnya dalam membiayai UMKMnya untuk KURnya dalam pemanfaatan yang bersignifikansi serta terefektif diaplikasikan dalam memberikan dorongan untuk mengembangkan UMKMnya. Lewat penggunaan KURnya pada pelaku

				UMKMnya dinyatakan bahwa adanya efektifitas pada penggunaan KUR dari BRInya unit Kota Dumai pada meningkatkan UMKMnya
9	Daniel Kadju, I K G Bendesa	Efektivitas Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Kuta Selatan	Efektifitas serta penganalisisan nonparametrik (Uji Mc. Nemer)	Efektivitas penggunaan KUR terhadap UMKM dinyatakan sangat efektif. Penggunaan KURnya yang memiliki dampak yang positive serta bersignifikansi kepada meningkatkan banyak ketenagakerjaan, pemasarannya serta meningkatkan Penghasilan UMKMnya pada Kec.

		Kabupaten Badung		Kuta Selatan, Kab. Badung
10	Daniel Septa Putra Simareme	Analisis Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap UMKM Di Kabupaten Deli Serdang (Studi Kasus Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Simpang Kolam. Desa Bandar	Penganalisisan efektifitas serta penganalisisan nonparametrik lewat penggunaan pengujian MC Nemar	Efektifitas sistem KURnya di UMKMnya ialah begitu memiliki keefektifan. Penggunaan KURnya memiliki dampak positive serta bersignifikansi kepada meningkatkan penghasilan serta banyak pekerja UMKMnya pada Kab. Deli Serdang.

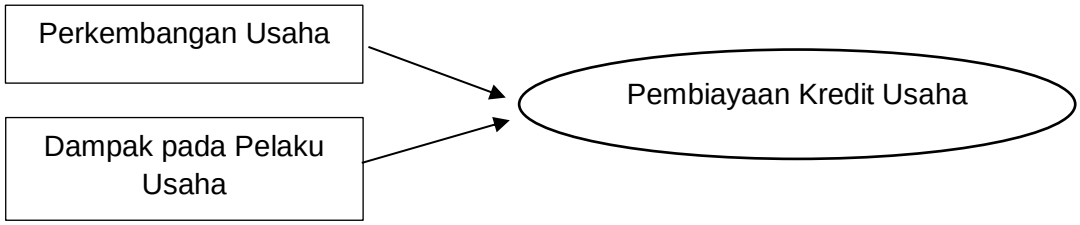
		Kalipa. Kecamatan Percut Sei Tuan. Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara)		

.

C. Kerangka Konseptual

Variabel independen dalam penelitian ini adalah kredit usaha, yang mencakup aspek seperti akses terhadap kredit, besaran kredit yang diterima, syarat dan ketentuan kredit, serta kualitas layanan dari lembaga keuangan. Kredit usaha yang baik diharapkan dapat meningkatkan kapasitas bengkel mobil dalam beroperasi, yang akan berdampak langsung pada perkembangan bengkel mobil sebagai variabel dependen. Perkembangan ini dapat diukur melalui peningkatan pendapatan, pertumbuhan jumlah pelanggan, perbaikan infrastruktur dan peralatan, serta peningkatan kualitas layanan yang diberikan.

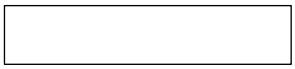
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Keterangan :



: Variabel Independen



: Variabel dependen

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan dan persepsi. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yaitu penelitian memberikan pemahaman secara mendalam dan mendetail tentang objek yang akan diteliti serta memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang berkaitan dengan penelitian.

Pendekatan atau metode yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif antara lain:

1. Fenomenologi adalah sebuah metode yang menuntut peneliti untuk dapat menggali kebermaknaan dari tema yang diangkat atau akan diteliti dengan merujuk pada pengalaman atau hal yang terjadi di lapangan. Pendekatan dengan metode fenomenologi dapat menggali data dan informasi dengan cara observasi atau bisa juga dengan cara metode wawancara secara mendalam.
2. Studi Kasus adalah bentuk penelitian yang memfokuskan peneliti dalam mencermati latar belakang, interaksi dan kondisi dari hal-hal yang akan diteliti. Metode pendekatan studi kasus lebih tepat

digunakan untuk meneliti sebuah peristiwa, kegiatan, atau program di sebuah kelompok tertentu.

3. Desain eksplaratoris (*exploratory design*), bentuk pendekatan ini merupakan salah satu dari metode campuran dimana penelitian kualitatif dilaksanakan lebih dulu, kemudian hasilnya digunakan sebagai dasar untuk melakukan penelitian kuantitatif pada masalah yang terkait.
4. Desain eksplanatoris (*explonatory design*) dalam pendekatan ini penelitian kuantitatif dilaksanakan lebih dulu, kemudian diperdalam dengan penelitian kualitatif. Misalnya, penelitian kuantitatif yang meneliti korelasi antara dua variabel (secara kuantitaif) yang hasilnya menunjukkan adanya korelasi antara kedua variabel kemudian diperdalam dengan penelitian kualitatif, untuk menyelidiki bagaimana korelasi (hubungan) itu terjadi.
5. Desain *Triangulatoris* (*triangulation design*) pada desain ini, penelitian kualitatif dan penelitian kuantitatif dilakukan kurang-lebih secara paralel, dengan maksud agar pendekatan penelitian yang satu (kualitatif) dan pendekatan penelitian yang lain (kuantitatif) bisa mentriangulasi satu sama lain, sehingga hasil penelitian tersebut lebih memiliki kredibilitas (validitas dan reliabilitas) yang tinggi.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan lokasi penelitian di bengkel *MF Carstyle Modified* yang berada di Kabupaten Sidrap. Alasan peneliti melakukan penelitian di bengkel tersebut karena memiliki tugas dan kewenangan untuk mengetahui peranan pembiayaan kredit usaha dalam perkembangan bengkel dan dampak yang dirasakan pelaku usaha bengkel *MF Carstyle Modified* di kabupaten Sidrap

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dari pengumpulan data sampai penyusunan hasil selama 2 bulan yaitu dari bulan Desember 2024 sampai Januari 2025

C. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional dan pengelolaan Bengkel *MF Carstyle Modified* yang berada di Kabupaten Sidrap. Populasi ini mencakup seluruh sumber informasi yang memiliki pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan langsung terhadap perkembangan usaha bengkel, baik dari aspek keuangan, pengelolaan kredit, maupun pelaksanaan kegiatan usaha sehari-hari. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 2 orang yakni pemilik dan karyawan bengkel Carstyle Modified

D. Definisi Operasional Variabel

a. Kredit Usaha (Variabel Independen)

Kredit usaha adalah dana yang dipinjam oleh bengkel dari lembaga keuangan (bank atau non-bank) untuk mendukung dan pengembangan usahanya.

b. Perkembangan bengkel (Variabel Dependen)

Perkembangan bengkel adalah peningkatan kapasitas dan kinerja bengkel yang diukur melalui berbagai aspek, seperti modal kerja, kapasitas, fasilitas, dan keuntungan.

E. Jenis dan Sumber Data

Jenis data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder:

1. Data Primer

   Data primer dalam penelitian kualitatif adalah data langsung dari sumbernya dalam bentuk kata-kata dan tindakan, dimana sifat dari data tersebut merupakan data yang belum diolah (sugiyono,2017).

2. Data Sekunder

   Data sekunder merupakan data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi (sugiyono, 2017).

F. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipakai oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Wawancara tidak terstruktur, dengan mengumpulkan data melalui wawancara yang telah disiapkan berupa pertanyaan-pert anyaan tertulis yang alternative jawabannya telah disiapkan.
2. Dokumentsi, merupakan teknik untuk mengumpulkan data dengan cara melakukan pengambilan dokumen yang telah ada tanpa ada pengolahan data.
3. Observasi, secara langsung mengamati terjadinya transaksi ditempat usaha,melihat pencatatan yang dilakukan narasumber.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan data yang berisikan suatu transkrip, rekaman, dan bahan lain yang telah dikumpulkan kemudian disusun sebagai bagian dari proses analisis data. Adapun tujuannya adalah agar peneliti dapat sepenuhnya memahami sekumpulan data yang telah diperoleh sehingga dapat disajikan kepada orang lain dengan cara yang membuat pengetahuan mereka tentang informasi yang dikumpulkan atau diperoleh di lapangan menjadi lebih jelas.

Sebelum memulai langkah dalam analisis data, peneliti terlebih dahulu harus memverifikasi validitas (reliabilitas) data. Peneliti menjalankan uji kepercayaan dan uji konfirmabilitas serta pemeriksaan keabsahan data lainnya. Uji kredibilitas bertujuan

untuk: Pertama, melakukan penyelidikan dengan cara yang paling memungkinkan untuk tercapainya tingkat kepercayaan atas temuannya; dan Kedua, menunjukkan derajat kepercayaan temuan dengan demonstrasi peneliti terhadap berbagai fakta yang diselidiki

Uji keabsahan data yang digunakan dalam uji kredibilitas adalah uji triangulasi data. Triangulasi adalah suatu metode yang digunakan untuk memvalidasi data dengan menggunakan elemen selain data itu sendiri untuk verifikasi ataupun sebagai sebuah perbandingan. Analisis sumber lain merupakan metode triangulasi dengan tingkat adopsi paling besar.

Peneliti menggunakan metode triangulasi dalam penelitian ini untuk melihat sumber, waktu, dan tempat. Dengan tujuan dari pemeriksaan sumber adalah untuk membandingkan dan memastikan tingkat kepercayaan terhadap informasi yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber. Dengan membandingkan hasi informasi mereka dengan sumber, pendekatan, atau teori lain, peneliti akan dapat memeriksa ulang temuan mereka dengan menggunakan teknik triangulasi. Untuk memeriksa keandalan data, peneliti dapat melakukannya dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berbeda, meninjau jawaban dengan sumber data yang berbeda, atau menggunakan teknik yang berbeda.

Periksa keakuratan (konfirmabilitas) informasi yang diperoleh. Uji kepastian data memverifikasi apakah sesuatu itu objektif atau

tidak berdasarkan berapa banyak individu yang setuju dengan hasil, pendapat, dan sudut pandang peneliti. Dapat dikatakan objektif jika mendapat dukungan banyak atau banyak orang. Data yang diperoleh kemudian akan diolah melalui sebuah langkah analisis kualitatif sebagai bagian dari uji validitas data berbasis formulir. Pengertian Miles dan Huberman sebagaimana dikutip oleh Sugiyono menyebutkan bahwa kegiatan dalam sebuah pengumpulan data melalui tiga tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi. Demikian proses pengumpulan data dilakukan.

1. Reduksi Data

    Menurut Miles & Huberman (2021), reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola serta membuang yang dianggap tidak perlu. Reduksi data adalah sebuah jenis analisis yang dilakukan dengan mengklarifikasi, mengambil, memusatkan, membuang, dan menyusun data sedemikian rupa sehingga memungkinkan untuk penarikan dan verifikasi kesimpulan akhir. Data "mentah" yang dapat dilihat dalam catatan lapangan tertulis dipisahkan dari dan diubah selama tahap reduksi data. Data yang telah dikumpulkan tetapi belum diatur secara numerik disebut sebagai data "mentah".

    Karena wawancara yang digunakan adalah wawancara yang sifatnya tidak terstruktur, maka peneliti terlebih dahulu

harus memilah dan memisahkan informasi yang dibutuhkan dan informasi yang tidak diperlukan untuk penelitian sebelum memulai proses reduksi data. Proses ini juga dilakukan peneliti di lapangan saat mewawancarai beberapa informan di Sidrap. Hasil wawancara dengan istri nelayan kemudian dipilih, disusun, dan informasi yang dianggap tidak berkaitan dengan penelitian dipisahkan atau dibuang. Setelah prosedur pengumpulan data selesai, catatan lapangan di Kabupaten Sidrap memuat informasi hasil wawancara dengan berbagai narasumber serta temuan dari studi dokumentasi

2. Penyajian Data

Penyajian data, menurut Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, merupakan kumpulan-kumpulan informasi terstruktur yang memungkinkan dilakukannya secara inferensi. Langkah ini diselesaikan dengan cara menyediakan kumpulan data terorganisir yang memungkinkan untuk pengambilan kesimpulan. Alasan untuk ini adalah karena data yang dikumpulkan selama metode penelitian kualitatif biasanya berbentuk narasi, perlu disederhanakan tanpa kehilangan maknanya.

Menggabungkan informasi dari wawancara dengan berbagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Kabupaten

Sidrao memungkinkan penyajian data. Setiap fenomena yang terjadi terekam dalam data yang disajikan sebagai frase naratif

3. Verifikasi Data

Dalam proses analisis data, langkah terakhir yang akan adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Pada bagian ini, peneliti menyajikan temuan berdasarkan data yang terkumpul. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menginterpretasikan data dengan mencari koneksi, kesejajaran, atau ketidaksesuaian. Dengan mengevaluasi apakah suatu pernyataan dari subjek penelitian sesuai dibandingkan dengan signifikansi konsep dasar penelitian, kesimpulan dapat dicapai.

Untuk mengetahui secara pasti apakah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Masyarakat Kabupaten Sidrap sebagai klien dapat dipercaya atau tidak, dilakukan verifikasi data. Pertimbangan yang diprioritaskan akan diberikan pada keandalan sumber data, tingkat objektivitas, dan hubungan antara data dari berbagai sumber sebelum peneliti mencapai kesimpulan.

BAB IV
GAMBARAN UMUM BENGKEL *MF CARSTYLE MODIFIED*

A. Sejarah Bengkel *MF Carstyle Modified*

MF Carstyle Modified adalah bengkel modifikasi mobil terkemuka yang berlokasi di Kelurahan Lawawoi, Kecamatan Watang Pulu, Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap), Sulawesi Selatan. Bengkel ini didirikan pada tahun 2019 oleh Muhammad Fajrin, seorang penggiat otomotif yang memulai usahanya dari garasi rumah sebelum berkembang menjadi bengkel profesional.

MF Carstyle Modified dikenal dengan layanan modifikasi yang mengutamakan estetika dan performa kendaraan. Dengan sentuhan kreatif dan teknik pengerjaan yang presisi, bengkel ini menawarkan berbagai layanan modifikasi eksterior, interior, dan peningkatan performa. Untuk eksterior, mereka menyediakan pemasangan body kit, spoiler, wrapping, serta upgrade lampu dan aksesoris lainnya. Di bagian interior, head unit Android, sound system, jok kulit, serta pemasangan spedometer digital dan indikator RPM.

Keunggulan *MF Carstyle Modified* terletak pada tim ahli yang berpengalaman, penggunaan material berkualitas, serta harga yang kompetitif. Bengkel ini juga memberikan konsultasi gratis untuk membantu pelanggan merancang modifikasi sesuai keinginan. Dengan reputasi yang terus berkembang, *MF Carstyle Modified* telah

menjadi pilihan utama bagi pecinta otomotif di Sidrap yang ingin mengubah mobil mereka menjadi lebih stylish dan bertenaga.

B. Perkembangan Bengkel *MF Carstyle Modified*

MF Carstyle Modified didirikan pada tahun 2019. Awalnya, bengkel ini hanya fokus pada penjualan suku cadang modifikasi. Namun, permintaan pelanggan untuk personalisasi seperti penggantian spedometer, pemasangan body kit, dan peningkatan performa mobil untuk diupgrade ke model terbaru membuat Fajrin mulai menekuni modifikasi mobil.

Pada tahun 2022, *MF Carstyle Modified* mulai terkenal di kalangan komunitas otomotif karena kualitas modifikasi mereka, terutama untuk mobil-mobil LCGC seperti Toyota Agya, Honda Brio, dan Daihatsu Ayla.

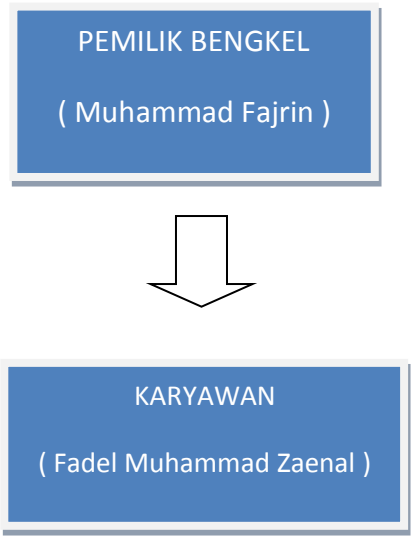
Mereka memperkenalkan layanan baru seperti:

1. Pemasangan lampu biled.
2. Modifikasi interior dengan material premium.
3. Pemasangan lampu alis.

Pada tahun 2023 keberhasilan *MF Carstyle Modified* tidak lepas dari dedikasi dan komitmen Fajrin dalam memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.

C. Struktur Organisasi Bengkel *MF Carstyle Modified*

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bengkel *MF Carstyle Modified*



Uraian tugas:

1. Pemilik Bengkel

Sebagai pemilik bengkel, tugas utama adalah mengelola bisnis bengkel agar berjalan lancar dan berkembang. Berikut adalah beberapa tugas penting pemilik bengkel:

a. Pengelolaan Operasional

1) Mengawasi kegiatan harian bengkel: Memastikan semua proses perbaikan atau modifikasi berjalan sesuai standar.
2) Manajemen stok suku cadang: Memastikan ketersediaan alat, bahan, dan suku cadang untuk kebutuhan pelanggan.
3) Memastikan kualitas layanan: Mengontrol hasil pekerjaan karyawan agar memenuhi harapan pelanggan.

b. Manajemen Keuangan

1) Mengelola anggaran: Mengatur biaya operasional, seperti pembelian bahan, gaji karyawan, dan biaya perawatan alat.
2) Mencatat pendapatan dan pengeluaran: Membuat laporan keuangan yang akurat untuk mengevaluasi performa bisnis.
3) Menentukan harga layanan: Menyesuaikan harga jasa dan suku cadang sesuai pasar dan biaya operasional.

c. Manajemen Sumber Daya Manusia

1) Merekrut dan melatih karyawan: Memilih mekanik atau staf yang berkualitas dan memberikan pelatihan jika diperlukan.
2) Memberikan motivasi: Menciptakan lingkungan kerja yang nyaman untuk meningkatkan produktivitas karyawan.
3) Mengelola jadwal kerja: Menyusun jadwal agar operasi bengkel tetap efisien.

d. Pemasaran dan Pengembangan Bisnis

1) Promosi: Mengiklankan layanan bengkel melalui media sosial, pamflet, atau kerja sama dengan komunitas otomotif.
2) Menjaga hubungan pelanggan: Memberikan pelayanan yang ramah dan berkualitas untuk mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru.

3) Mengikuti tren: Mengembangkan layanan baru sesuai kebutuhan pasar.

e. Inovasi dan Perbaikan

Evaluasi layanan: Melakukan penilaian rutin terhadap kualitas pekerjaan dan pelayanan kepada pelanggan

2. Karyawan

a. Melakukan pemasangan bodykit, spoiler, diffuser atau modifikasi lainnya jika diperlukan.
b. Mencatat data pelanggan dan pekerjaan yang telah dilakukan.
c. Memastikan suku cadang disimpan dengan baik agar tidak rusak.
d. Melayani pelanggan, mendengarkan keluhan atau kebutuhan pelanggan mengenai kendaraan mereka.
e. Membersihkan area kerja dan fasilitas lainnya
f. Membantu kebutuhan logistik ringan seperti menyiapakan alat kerja
g. Memberikan saran, menjelaskan jenis layanan atau perbaikan yang diperlukan.

BAB V
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Responden

Berdasarkan wawancara dengan pemilik bengkel *MF Carstyle Modified* responden utama adalah Muhammad Fajrin yang telah beroperasi selama 6 tahun. Bengkel ini berfokus pada jenis modifikasi, interior dan eksterior.

1. Tingkat Umur Usia

Usia merupakan salah satu faktor yang signifikan dalam memengaruhi perilaku individu dalam pengambilan keputusan serta kinerja optimal dan produktivitas kerja. Seiring dengan bertambahnya usia, kemampuan seseorang dalam melaksanakan tugas atau aktivitas tertentu cenderung mengalami perubahan. Proses penuaan yang terjadi secara alami dapat berdampak pada penurunan tingkat produktivitas kerja seseorang sejalan dengan bertambahnya tahun.

Perubahan fisiologis dan psikologis yang menyertai pertambahan usia seringkali berhubungan dengan penurunan kapasitas fisik dan kognitif, sehingga memengaruhi efisiensi kerja. Meskipun pengalaman yang diperoleh sepanjang usia dapat memberikan nilai tambah dalam hal pengetahuan dan kematangan, faktor penuaan tetap berpotensi mengurangi daya tahan dan kecepatan dalam menyelesaikan pekerjaan. Dengan

demikian, usia menjadi variabel penting yang perlu dipertimbangkan dalam menilai kinerja dan produktivitas seseorang di lingkungan kerja.

Muhammad Fajrin, pemuda berusia 24 tahun asal Sidrap ini merupakan sosok wirausaha muda yang sukses membangun bengkel modifikasi *MF Carstyle Modified* dari nol. Sebagai generasi millennial, Fajrin memiliki semangat kewirausahaan yang menggebu-gebu dan visi kreatif dalam mengembangkan bisnis otomotifnya.

Dengan latar belakang passion di dunia modifikasi mobil sejak remaja, Fajrin memulai usahanya dari garasi rumah sebelum akhirnya berkembang menjadi bengkel profesional. Meski masih muda, ia menunjukkan kedewasaan dalam mengelola bisnis dengan mengombinasikan keterampilan teknis dan pemahaman pasar yang baik.

2. Jenis kelamin

Peneliti mengklasifikasikan responden berdasarkan jenis kelamin untuk membedakan karakteristik antara partisipan laki-laki dan perempuan. Pembagian ini dilakukan untuk melihat apakah terdapat perbedaan signifikan antara kedua kelompok gender dalam variabel yang diteliti.

Responden merupakan seorang pengusaha pria berusia 24 tahun yang sukses mendirikan dan mengelola bengkel

modifikasi *MF Carstyle Modified* di Kabupaten Sidenreng Rappang. Sebagai pemilik usaha muda di industri otomotif, ia memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari pemilik bengkel konvensional.

3. Tingkat pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang dapat dijadikan sebagai tolok ukur untuk menilai kompetensi individu dalam menyelesaikan berbagai tugas dan tanggung jawab pekerjaan. Proses pendidikan tersebut dapat ditempuh melalui jalur formal seperti institusi sekolah maupun jalur informal seperti program pelatihan atau kursus keterampilan.

Muhammad Fajrin, pemilik bengkel MF Carstyle Modified, merupakan lulusan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dengan latar belakang pendidikan teknik otomotif. Pendidikan formal di SMK memberinya dasar pengetahuan teknis yang kuat tentang sistem kendaraan bermotor, yang menjadi modal penting dalam mengembangkan usaha bengkel modifikasinya.

4. Jenis usaha

Jenis bidang usaha merupakan salah satu aspek penting yang turut memengaruhi besaran pendapatan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Setiap jenis usaha memiliki potensi penghasilan yang berbeda-beda, tergantung pada tingkat permintaan pasar. Dengan menganalisis preferensi konsumen,

kita dapat mengidentifikasi jenis-jenis usaha yang paling banyak diminati dan memiliki prospek pendapatan yang lebih baik.

MF Carstyle Modified merupakan bengkel spesialis modifikasi mobil yang menawarkan layanan komprehensif untuk transformasi kendaraan baik secara estetika maupun performa. Bengkel ini mengkhususkan diri dalam berbagai pekerjaan modifikasi eksterior seperti pemasangan body kit dan custom painting, peningkatan interior termasuk upgrade audio system.

Sebagai usaha di bidang otomotif kreatif, *MF Carstyle Modified* mengedepankan pendekatan custom berdasarkan permintaan khusus pelanggan dengan tetap memperhatikan aspek keamanan dan legalitas modifikasi. Bengkel ini terutama melayani segmen pasar pecinta otomotif dan komunitas modifikasi yang menginginkan sentuhan personal pada kendaraannya.

5. Lama usaha

Program kredit usaha mikro melalui koperasi berperan sebagai sarana pemberdayaan masyarakat dengan tujuan meningkatkan kapasitas ekonomi pelaku usaha. Mekanisme penyediaan modal ini terutama ditujukan bagi wirausaha yang telah memiliki kegiatan ekonomi produktif, sehingga dapat mengoptimalkan pengembangan bisnis mereka.

Pemilik bengkel *MF Carstyle Modified* telah mengembangkan usahanya selama enam tahun, periode yang cukup untuk membuktikan ketahanan dan perkembangan bisnis di industri modifikasi otomotif. Pengalaman selama setengah dekade ini telah membentuk pemahaman mendalam tentang dinamika pasar, mulai dari fluktuasi permintaan hingga perubahan tren modifikasi kendaraan.

Sepanjang perjalanan bisnisnya, bengkel ini telah mengalami transformasi signifikan dari usaha rintisan menjadi bisnis yang mapan di wilayah Sidenreng Rappang. Setiap tahun operasional memberikan pelajaran berharga dalam mengelola hubungan dengan pelanggan, mengoptimalkan alur kerja, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

B. Pembahasan

1. Jenis Dan Sumber Kredit Usaha Yang Digunakan

a. Jumlah Pinjaman

Besaran kredit yang diperoleh merupakan salah satu unsur penting yang memengaruhi pendapatan usaha kecil dan menengah. Pada dasarnya, semakin besar nilai pinjaman yang diperoleh, semakin banyak pula tambahan modal yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha. Dengan adanya peningkatan modal ini, diharapkan dapat berdampak positif terhadap pertumbuhan pendapatan UKM. Dalam kasus ini, setiap

UKM menerima plafon kredit senilai Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) secara merata.

Berdasarkan data yang diperoleh,bengkel *MF Carstyle Modified* memperoleh kredit usaha melalui pinjaman bank.Penggunaan kredit ini difokuskan untuk membangun fasilitas dan pembelian peralatan perbengkelan

Tabel 5.1 Rincian sumber kredit usaha dan Tujuan Penggunaannya.

Sumber kredit	Jumlah	Tujuan Penggunaan
Pinjaman Bank	50,000,000	Pembelian peralatan khusus, peningkatan kualitas material modifikasi serta optimalisasi tempat kerja
Modal Pribadi	10,000,000	Pembelian peralatan dasar, persiapan lokasi usaha, dan pengadaan material pendukung.

b. Jangka waktu pinjaman

Pemilik bengkel *MF Carstyle Modified* mengelola pinjaman usaha dengan periode pengembalian selama 24 bulan, termasuk dalam kategori pembiayaan jangka menengah yang ideal untuk usaha seperti bengkel modifikasi. Periode dua tahun ini memberikan ruang cukup bagi pengusaha untuk mengoptimalkan penggunaan modal tanpa tekanan pembayaran terlalu cepat,

sekaligus mempertimbangkan karakteristik usaha yang bersifat proyek-based dengan arus kas tidak tetap.

Struktur pembayaran dirancang dengan sistem cicilan bulanan yang memperhitungkan fluktuasi pendapatan bengkel, dimana pada bulan-bulan tertentu bisa mengalami peningkatan pekerjaan modifikasi. Selama masa pinjaman, dana tersebut dialokasikan secara proporsional antara pengembangan fasilitas bengkel, peningkatan inventaris suku cadang, dan perluasan jaringan pemasaran.

c. Tujuan meminjam KUR

Pemilik bengkel *MF Carstyle Modified* memanfaatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank BRI dengan tujuan strategis pengembangan bisnis. Dana pinjaman tersebut dialokasikan secara khusus untuk perluasan kapasitas bengkel dan penguatan modal kerja, mencerminkan tahap perkembangan usaha yang sedang dalam fase ekspansi terkendali.

Sebagai bengkel spesialis modifikasi kendaraan, *MF Carstyle* Modified telah membangun reputasi di wilayah Sidenreng Rappang dengan layanan komprehensif mencakup modifikasi eksterior, dan penyempurnaan interior. Penggunaan dana KUR difokuskan pada tiga aspek utama: pembenahan infrastruktur bengkel, pengadaan peralatan teknis mutakhir, serta

pengembangan portofolio layanan untuk bersaing di pasar modifikasi yang semakin kompetitif.

Pola penggunaan kredit ini menunjukkan pendekatan bisnis yang matang, dimana pemilik mampu mengidentifikasi kebutuhan pengembangan yang tepat sasaran. Alokasi dana yang proporsional antara investasi peralatan dan modal kerja mencerminkan pemahaman akan keseimbangan antara pengembangan kapasitas produksi dengan kebutuhan operasional harian.

Karakteristik bengkel ini menonjolkan spesialisasi dalam modifikasi kendaraan dengan pendekatan custom, dimana setiap proyek dikerjakan berdasarkan permintaan spesifik pelanggan. Penggunaan KUR secara efektif telah memungkinkan bengkel ini meningkatkan kapasitas layanan tanpa mengorbankan kualitas hasil modifikasi yang menjadi ciri khas usaha mereka.

d. Jumlah modal sebelum menerima KUR dari bank BRI

Besaran modal awal memegang peranan penting dalam menentukan tingkat pendapatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Setiap pendirian usaha memerlukan injeksi modal dasar, dimana secara umum terdapat korelasi positif antara besarnya investasi awal dengan potensi penghasilan yang dapat dihasilkan oleh bisnis tersebut.

Pemilik bengkel modifikasi ini memulai usahanya dengan modal awal sebesar Rp10.000.000, yang dialokasikan secara strategis untuk pembelian peralatan dasar, persiapan lokasi usaha, dan pengadaan material pendukung. Modal tersebut memungkinkan bengkel untuk menyediakan layanan modifikasi dasar sekaligus membangun reputasi awal di kalangan komunitas otomotif lokal. Seiring berjalannya waktu, keuntungan yang diperoleh dari operasional bengkel secara bertahap diinvestasikan kembali untuk pengembangan usaha yang lebih besar.

e. Jumlah modal setelah menerima KUR dari bank BRI

Ketersediaan dana tambahan berperan penting dalam meningkatkan kapasitas finansial usaha kecil dan menengah. Alokasi modal yang tepat guna dapat secara signifikan mendongkrak pertumbuhan pendapatan bisnis. Prinsipnya, semakin besar tambahan modal yang dikelola secara profesional, semakin besar pula potensi peningkatan skala usaha yang dapat dicapai. Dana tersebut umumnya dialokasikan untuk dua tujuan strategis - ekspansi cakupan operasional maupun diversifikasi lini produk/jasa.

Profil Modal Bengkel *MF Carstyle Modified* Pasca KUR BRI Setelah memperoleh fasilitas Kredit Usaha Rakyat dari Bank BRI, total modal kerja bengkel modifikasi ini bertambah menjadi Rp60.000.000. Infusi modal ini memungkinkan perluasan kapasitas

produksi melalui pembelian peralatan khusus, peningkatan kualitas material modifikasi, serta optimalisasi ruang kerja. Sebagian dana juga dialirkan untuk pengembangan kompetensi SDM melalui program pelatihan teknisi bersertifikat dan strategi pemasaran digital. Pengelolaan modal yang komprehensif ini berdampak pada peningkatan kapasitas layanan sekaligus perluasan jaringan pelanggan.

f. Jumlah pendapatan sebelum menerima KUR dari bank BRI

Sebelum mendapatkan Kredit Usaha Rakyat dari Bank BRI, bengkel *MF Carstyle Modified* memiliki pendapatan bulanan rata-rata sebesar Rp3.000.000. Angka ini mencerminkan kapasitas usaha yang masih terbatas dengan skala operasional relatif kecil. Pendapatan tersebut terutama berasal dari proyek-proyek modifikasi sederhana seperti pemasangan aksesoris eksterior dasar atau perbaikan ringan.

Dengan tingkat pendapatan tersebut, pengembangan usaha berjalan lambat karena sebagian besar keuntungan dialokasikan untuk kebutuhan operasional harian. Kemampuan investasi dalam peralatan baru atau peningkatan kualitas layanan sangat terbatas. Arus kas yang relatif kecil ini juga menyulitkan perluasan jaringan pemasok dan peningkatan kapasitas produksi.

Kondisi finansial sebelum KUR menunjukkan pola usaha yang masih bertumpu pada modal terbatas dengan margin keuntungan

yang tidak terlalu besar. Pendapatan bulanan sebesar Rp3.000.000 hanya cukup untuk mempertahankan kelangsungan usaha dasar tanpa banyak ruang untuk inovasi atau ekspansi yang signifikan.

g. Jumlah pendapatan setelah menerima KUR dari bank BRI

Setelah memperoleh Kredit Usaha Rakyat dari Bank BRI, bengkel *MF Carstyle Modified* mengalami pertumbuhan pendapatan yang signifikan menjadi Rp6.000.000 per bulan. Kenaikan sebesar 100% ini menunjukkan dampak positif dari injeksi modal terhadap skala usaha. Peningkatan kapasitas finansial memungkinkan bengkel untuk mengambil lebih banyak proyek modifikasi dengan nilai yang lebih tinggi.

Pendapatan yang lebih besar ini berasal dari perluasan jenis layanan yang ditawarkan, termasuk modifikasi performa mesin dan interior premium yang sebelumnya tidak bisa ditangani karena keterbatasan peralatan. Ketersediaan modal kerja juga memungkinkan pembelian material dalam jumlah lebih besar dengan harga yang lebih kompetitif, sehingga meningkatkan margin keuntungan.

Dengan pendapatan Rp6.000.000 per bulan, bengkel kini memiliki kemampuan untuk mengalokasikan sebagian keuntungan kepada peningkatan fasilitas dan pengembangan SDM. Arus kas yang lebih sehat ini menciptakan siklus positif dimana kualitas

layanan yang lebih baik menarik lebih banyak pelanggan, yang pada gilirannya semakin meningkatkan pendapatan usaha.

h. Besar angsuran pinjaman

Bengkel *MF Carstyle Modified* saat ini menanggung kewajiban angsuran pinjaman sebesar Rp2.216.000 per bulan. Nilai angsuran ini merepresentasikan sekitar 37% dari total pendapatan bulanan pasca-KUR sebesar Rp6.000.000, menunjukkan rasio debt-to-income yang masih dalam batas wajar untuk usaha sejenis.

Beban angsuran ini merupakan hasil dari pinjaman KUR yang digunakan untuk investasi produktif dalam pengembangan usaha. Meskipun nilainya cukup signifikan, pembayaran cicilan tetap dapat tercover dengan baik berkat peningkatan pendapatan yang stabil setelah modernisasi peralatan dan perluasan layanan.

Struktur pembayaran dirancang dengan pola cicilan tetap (*fixed installment*) yang memudahkan perencanaan kas bulanan. Pemilik bengkel telah mengalokasikan 15-20% dari keuntungan operasional secara khusus untuk memenuhi kewajiban ini, sambil tetap menjaga likuiditas untuk kebutuhan operasional dan pengembangan lebih lanjut.

Perlu dicatat bahwa meskipun angsuran ini mengurangi sebagian keuntungan, dampak positif dari penggunaan kredit berupa peningkatan kapasitas produksi dan perluasan pasar telah memberikan return yang lebih besar dibandingkan beban

bunganya. Hal ini tercermin dari kemampuan bengkel untuk tetap berkembang sambil memenuhi kewajiban pembayaran secara konsisten.

2. Perkembangan Bengkel Setelah Mendapatkan Kredit Usaha

Pencairan kredit usaha membawa dampak signifikan bagi perkembangan *MF Carstyle Modified* dengan tercapainya pertumbuhan pendapatan sebesar 40%. Peningkatan kinerja finansial ini terutama bersumber dari optimalisasi penggunaan dana pinjaman untuk pengadaan peralatan baru dan perluasan kapasitas layanan, yang secara langsung meningkatkan kualitas dan ragam jasa yang ditawarkan.

Perubahan positif juga terlihat pada pertumbuhan basis pelanggan yang mencapai 50% pasca pengoperasian fasilitas baru. Ekspansi pasar ini menunjukkan adanya peningkatan kepercayaan konsumen terhadap kapabilitas bengkel yang kini didukung peralatan lebih lengkap. Modernisasi perangkat kerja memungkinkan penyelesaian proyek lebih cepat sekaligus membuka peluang penerimaan orderan dengan nilai lebih tinggi.

Transformasi operasional ini menciptakan siklus usaha yang positif dimana peningkatan kapasitas produksi berdampak pada perluasan pasar, yang pada gilirannya kembali mendorong pertumbuhan pendapatan. Pola perkembangan ini menunjukkan

efektivitas alokasi kredit usaha dalam menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan bagi bisnis.

3. Kendala yang Dihadapi dalam Penggunaan Kredit

Meski memberikan dampak positif bagi perkembangan bisnis, pemanfaatan kredit oleh *MF Carstyle Modified* tidak sepenuhnya berjalan tanpa hambatan. Proses pengajuan kredit yang relatif panjang dan birokratis sempat memperlambat realisasi rencana pengembangan usaha. Selain itu, beban bunga yang tergolong tinggi turut menjadi pertimbangan dalam pengelolaan keuangan bengkel, di mana sebagian keuntungan harus dialokasikan untuk memenuhi kewajiban pembayaran cicilan.

Kendala-kendala tersebut menuntut pemilik bengkel untuk melakukan perencanaan keuangan yang lebih matang, termasuk mengatur strategi pembayaran agar tidak mengganggu likuiditas operasional. Adaptasi terhadap mekanisme perbankan juga menjadi pembelajaran berharga dalam meningkatkan literasi keuangan bisnis. Meski demikian, dampak positif dari penambahan modal melalui kredit dinilai masih lebih besar dibandingkan berbagai tantangan yang muncul dalam prosesnya.

4. Peran kredit usaha dalam perkembangan bengkel MF Carstyle Modified

Kredit usaha menjadi katalis penting bagi perkembangan MF Carstyle Modified, mengubah bengkel skala kecil menjadi usaha yang lebih kompetitif. Sebelum memperoleh pembiayaan, operasional

bengkel sangat terbatas hanya mengandalkan peralatan sederhana dan kapasitas terbatas, sehingga hanya mampu melayani segmen pasar sempit. Akses terhadap kredit memungkinkan revitalisasi fasilitas produksi melalui pengadaan peralatan spesialis dan peningkatan kualitas workshop.

Modernisasi peralatan berdampak sistemik terhadap kinerja bisnis. Kapasitas teknis yang meningkat memungkinkan diversifikasi layanan modifikasi, sementara kualitas pekerjaan yang lebih baik membangun reputasi bengkel di kalangan komunitas otomotif lokal. Dampak nyata terlihat pada pertumbuhan basis pelanggan yang signifikan dan peningkatan volume transaksi.

Temuan ini memperkuat teori pembiayaan UMKM yang menekankan peran kredit dalam *bridging capital gap* untuk usaha mikro. Proses transformasi *MF Carstyle Modified* menunjukkan bagaimana alokasi modal yang tepat dapat mengoptimalkan potensi bisnis terbatas menjadi usaha yang sustainable. Meski demikian, pengalaman ini juga menggarisbawahi pentingnya kapasitas manajerial dalam mengelola pembiayaan agar dampak positif dapat dimaksimalkan sementara risiko keuangan dapat diminimalkan

5. Hubungan Antara Kredit Usaha Dan Peningkatan Pendapatan

Analisi data menunjukkan bahwa kredit usaha meningkatkan pendapatan bengkel *MF Carstyle Modified* secara signifikan.Pendapatan bengkel meningkat karena adanya peningkatan

kualitas layanan,seperti modifikasi mobil yang berkualitas yang menarik lebih banyak pelanggan.Berdasarkan temuan ini,kredit usaha terbukti efektif dalam memberikan modal untuk investasi yang menghasilkan peningkatan laba usaha.

Tabel 5.2 Perbandingan waktu penyelesaian proyek sebelum dan sesudah penggunaan kredit

Jenis proyek	**Waktu penyelesaian sebelum kredit**	**Waktu penyelesaian setelah kredit**	**Perubahan (%)**
Modifikasi Ringan	4 hari	2 hari	(-50%)
Modifikasi Sedang	6 hari	5 hari	(-33%)

Implementasi kredit usaha memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional bengkel *MF Carstyle Modified*. Pada proyek modifikasi ringan seperti pemasangan aksesoris eksterior atau upgrade interior dasar, waktu pengerjaan mengalami penurunan dari 4 hari menjadi hanya 2 hari setelah pengadaan peralatan baru, menunjukkan peningkatan produktivitas sebesar 50%.

Untuk kategori modifikasi sedang yang meliputi pekerjaan seperti instalasi audio system atau pemasangan body kit sederhana, durasi pengerjaan berkurang dari 6 hari menjadi 5 hari, merepresentasikan peningkatan efisiensi sebesar 33%. Perubahan ini terutama

disebabkan oleh tersedianya peralatan khusus yang lebih modern dan penambahan tenaga kerja terlatih.

Perbaikan waktu penyelesaian ini memberikan beberapa keuntungan strategis bagi bengkel. Pertama, kapasitas produksi meningkat signifikan sehingga bisa menerima lebih banyak proyek. Kedua, kepuasan pelanggan meningkat karena waktu tunggu yang lebih singkat. Ketiga, produktivitas yang lebih baik ini turut berkontribusi pada peningkatan pendapatan bengkel secara keseluruhan.

Data ini menunjukkan bagaimana investasi peralatan melalui kredit usaha tidak hanya meningkatkan kualitas output, tetapi juga menciptakan nilai tambah melalui efisiensi waktu yang berdampak langsung pada kinerja bisnis

6. Kendala dalam pengelolaan kredit

Meskipun kredit usaha memberikan dampak positif bagi pengembangan bengkel, *MF Carstyle Modified* menghadapi tantangan dalam menyeimbangkan arus kas selama masa awal pelunasan kredit. Pada bulan-bulan pertama setelah pencairan dana, bengkel mengalami tekanan likuiditas dimana aliran kas harus dikelola secara ketat untuk memenuhi dua kebutuhan utama secara bersamaan - pembayaran cicilan kredit yang rutin dan biaya operasional harian.

Kondisi ini menuntut pemilik bengkel untuk menerapkan strategi manajemen keuangan yang lebih disiplin. Beberapa langkah

penyesuaian yang dilakukan termasuk merestrukturisasi pengeluaran operasional, mengoptimalkan jadwal pembelian material, serta menerapkan sistem pembayaran yang lebih efisien dengan supplier. Tantangan utama terletak pada kebutuhan untuk mempertahankan kualitas layanan sementara sebagian pendapatan harus dialokasikan untuk kewajiban cicilan.

Periode transisi ini menjadi pembelajaran berharga dalam pengelolaan usaha berbasis pembiayaan. Secara bertahap, bengkel mampu menyesuaikan pola arus kas seiring dengan peningkatan pendapatan dari tambahan proyek yang diperoleh berkat peralatan baru. Pengalaman ini menggarisbawahi pentingnya perencanaan kas yang matang ketika memanfaatkan pembiayaan eksternal untuk pengembangan usaha

7. Interpretasi

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam bagaimana peran kredit usaha berkontribusi terhadap perkembangan bengkel MF Carstyle Modified yang berlokasi di Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap). Dalam proses pengumpulan data, metode utama yang digunakan adalah wawancara langsung dengan pemilik bengkel sebagai informan kunci. Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh gambaran yang jelas bahwa akses terhadap kredit usaha menjadi titik balik penting dalam kemajuan usaha bengkel ini, baik dari sisi kapasitas operasional, pendapatan, maupun jumlah pelanggan yang dilayani.

Pemilik bengkel, Muhammad Fajrin, menjelaskan bahwa sebelum memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank BRI, ia mengelola usahanya dengan modal pribadi yang sangat terbatas. Modal awal sebesar Rp10.000.000 hanya cukup untuk pengadaan alat-alat sederhana dan stok suku cadang dasar. Usaha dijalankan dari garasi rumah dengan layanan yang masih terbatas pada modifikasi ringan seperti pemasangan aksesoris eksterior. Pendapatan bulanan pun hanya berkisar di angka Rp3.000.000. Keterbatasan modal ini membatasi ekspansi usaha, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.

Situasi tersebut berubah secara signifikan setelah Fajrin mendapatkan akses terhadap pembiayaan melalui KUR dengan plafon pinjaman sebesar Rp50.000.000. Dana tersebut dimanfaatkan untuk membenahi infrastruktur bengkel, membeli peralatan modifikasi modern, serta memperluas kapasitas layanan. Efek langsung yang dirasakan adalah peningkatan pendapatan yang mencapai dua kali lipat menjadi Rp6.000.000 per bulan. Selain itu, kemampuan bengkel dalam menyelesaikan proyek modifikasi menjadi lebih efisien dan profesional, yang pada akhirnya meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperluas jangkauan pasar.

Perkembangan ini selaras dengan teori modal finansial yang menyatakan bahwa akses terhadap sumber daya keuangan dapat mendorong peningkatan produktivitas dan efisiensi operasional suatu

usaha. Kredit usaha menjadi alat strategis yang mampu memperkuat kapasitas internal pelaku usaha, baik dalam bentuk fisik seperti peralatan, maupun dalam bentuk intangible seperti peningkatan kepercayaan diri dan kredibilitas usaha di mata konsumen. Teori ini dipertegas oleh pendekatan ekonomi pembangunan yang memandang kredit usaha sebagai instrumen fundamental dalam meningkatkan peran UKM terhadap perekonomian lokal, terutama di sektor informal dan mikro.

Hasil penelitian Hamrullah, Fitriani, dan Qurahman (2022) menunjukkan bahwa investasi memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sidrap. Temuan ini relevan dengan penelitian mengenai peran kredit usaha dalam perkembangan Bengkel MF Carstyle Modified, karena kredit usaha pada dasarnya merupakan bentuk investasi modal bagi pelaku usaha kecil. Dengan adanya tambahan modal, bengkel mampu meningkatkan kualitas layanan, memperluas pasar, serta memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

Teori kebutuhan berprestasi dari Schunk (2022) juga sangat relevan dalam konteks ini. Schunk dalam buku mereka “Motivation in Education” menunjukkan bahwa kebutuhan berprestasi sangat berperan dalam pengembangan motivasi belajar, terutama dalam lingkungan belajar yang bersifat mandiri dan berbasis teknologi. Dalam kasus Fajrin, terlihat jelas bahwa keberhasilannya dalam mengelola

dan mengembangkan usaha tidak hanya ditentukan oleh bantuan keuangan, tetapi juga oleh semangat berinovasi dan kemauan kuat untuk mencapai standar layanan yang lebih tinggi. Dengan tambahan modal, ia mampu mewujudkan visi bengkel yang lebih profesional, kompetitif, dan berdaya saing di wilayahnya.

Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini menunjukkan konsistensi. Misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Ariansyah mengenai efektivitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Kecamatan Plampang menyimpulkan bahwa KUR mampu meningkatkan permodalan dan pendapatan pelaku usaha kecil secara signifikan. Hal serupa ditemukan dalam penelitian Fitri Handayani di Desa Tarowang, di mana KUR berkontribusi positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Dalam kedua kasus tersebut, peningkatan kinerja usaha terjadi setelah adanya suntikan modal yang berasal dari program kredit mikro.

Demikian pula, penelitian oleh Nopriyan Rahma menyatakan bahwa pemberian KUR dari Bank BRI berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan pelaku UKM di Desa Bukit Agung. Penelitian ini memperkuat argumen bahwa modal usaha yang diperoleh melalui fasilitas pembiayaan memiliki pengaruh langsung terhadap kapasitas produktif usaha kecil. Bengkel *MF Carstyle Modified* menunjukkan pola yang serupa, di mana kredit digunakan secara produktif untuk

pembelian aset tetap dan pengembangan layanan usaha yang menghasilkan peningkatan pendapatan dan jumlah pelanggan.

Walaupun demikian, wawancara juga mengungkapkan adanya beberapa kendala yang dihadapi dalam pemanfaatan kredit. Di antaranya adalah proses administrasi pengajuan yang cukup kompleks dan memakan waktu, serta beban angsuran bulanan sebesar Rp2.216.000 yang menjadi kewajiban tetap selama masa pinjaman. Meskipun demikian, pemilik usaha menganggap bahwa beban tersebut masih dalam batas wajar karena pendapatan usaha telah meningkat secara signifikan setelah menerima kredit. Strategi perencanaan keuangan yang cermat dan disiplin dalam mengelola arus kas menjadi kunci untuk menjaga stabilitas usaha di tengah kewajiban pembayaran tersebut.

Transformasi usaha setelah menerima kredit juga dapat dilihat dari meningkatnya skala dan kualitas layanan. Bengkel yang sebelumnya hanya melayani modifikasi dasar, kini mampu menggarap proyek-proyek modifikasi kompleks seperti pemasangan head unit digital, sistem audio premium, hingga pembaruan performa mesin. Selain itu, bengkel telah memperluas segmen pasar dengan melayani kendaraan dari luar kecamatan dan memperkenalkan layanan konsultasi desain modifikasi yang semakin menarik minat komunitas otomotif lokal.

Dampak tidak langsung dari keberhasilan ini juga mencakup penciptaan lapangan kerja baru dan penguatan jaringan bisnis, termasuk kerja sama dengan supplier dan komunitas pecinta modifikasi mobil. Artinya, kredit usaha bukan hanya memberikan manfaat finansial kepada individu pelaku usaha, tetapi juga berkontribusi terhadap dinamika ekonomi lokal secara keseluruhan.

hasil wawancara juga menunjukkan bahwa perubahan signifikan pada struktur operasional bengkel terjadi pasca pencairan kredit. Pemilik tidak hanya mampu mengatur manajemen keuangan dengan lebih baik, tetapi juga meningkatkan sistem pelayanan kepada konsumen. Penggunaan dana kredit difokuskan secara proporsional antara pengadaan alat, renovasi fasilitas kerja, serta peningkatan keterampilan teknisi melalui pelatihan informal. Langkah ini menjadi strategi penting dalam mempertahankan kualitas layanan di tengah persaingan bengkel modifikasi yang semakin ketat.

Aspek lain yang tidak kalah penting adalah peningkatan citra usaha. Sebelum menerima kredit, bengkel hanya dikenal di kalangan sempit. Namun kini, MF Carstyle Modified mulai mendapatkan perhatian dari komunitas otomotif dan media sosial sebagai bengkel modifikasi terpercaya dengan layanan custom yang unik. Ketersediaan alat modern dan pendekatan pelayanan berbasis kebutuhan pelanggan menjadi kekuatan utama bengkel dalam menarik pelanggan baru. Perkembangan ini sejalan dengan teori keunggulan kompetitif yang

menyatakan bahwa peningkatan kualitas dan diferensiasi layanan merupakan kunci memenangkan persaingan pasar, terutama dalam industri berbasis keterampilan seperti modifikasi otomotif.

Dengan merujuk pada keseluruhan temuan, penelitian ini tidak hanya menggambarkan hasil wawancara sebagai deskripsi personal dari pelaku usaha, tetapi mengungkap bagaimana keterhubungan antara dukungan keuangan, motivasi pribadi, manajemen usaha, dan respon pasar mampu menciptakan perubahan struktural yang berkelanjutan pada skala usaha mikro. Penelitian ini memperkuat argumen bahwa pemberdayaan UKM melalui akses kredit merupakan strategi yang sangat efektif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, asalkan disertai dengan kesiapan pelaku usaha dalam mengelola dan memanfaatkan dana secara bertanggung jawab.

Oleh karena itu, keberhasilan *MF Carstyle Modified* dapat menjadi contoh nyata bagaimana kebijakan pembiayaan mikro, seperti KUR, mampu menciptakan transformasi usaha yang berarti. Pendekatan berbasis pengalaman lapangan seperti ini penting untuk dijadikan rujukan dalam perumusan kebijakan pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya dalam konteks pengembangan sektor usaha berbasis keterampilan dan kreativitas.

.

.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan kredit usaha memiliki peranan yang sangat penting dalam perkembangan Bengkel *MF Carstyle Modified* di Kabupaten Sidrap. Kredit usaha yang diperoleh melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank BRI telah menjadi sumber pendanaan utama untuk mendukung ekspansi bengkel, pembelian peralatan modifikasi, perbaikan infrastruktur, dan peningkatan kualitas layanan. Kredit ini memungkinkan bengkel meningkatkan kapasitas produksinya secara signifikan dan memperluas jenis layanan yang ditawarkan, termasuk layanan modifikasi interior dan eksterior yang lebih variatif dan modern. Dengan bertambahnya modal kerja, bengkel dapat melayani lebih banyak pelanggan, menyelesaikan proyek lebih efisien, serta meningkatkan reputasi usahanya di tengah persaingan industri otomotif lokal.

Adapun dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha, yaitu pemilik bengkel, sangat nyata dan positif. Pendapatan bulanan mengalami peningkatan sebesar dua kali lipat setelah memperoleh kredit usaha. Selain itu, beban kerja menjadi lebih terstruktur, produktivitas meningkat, dan peluang untuk mengambil proyek-proyek besar semakin terbuka. Meski terdapat tantangan seperti kewajiban cicilan

bulanan dan proses administrasi yang cukup kompleks saat pengajuan kredit, namun hal ini tidak mengurangi manfaat besar yang diperoleh. Kredit usaha secara keseluruhan terbukti menjadi katalis pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan dampak nyata bagi peningkatan pendapatan, efisiensi kerja, serta pengembangan layanan usaha bengkel *MF Carstyle Modified* di Kabupaten Sidrap.

B. Saran

Disarankan untuk memperluas lingkup kajian tidak hanya pada satu unit usaha, tetapi mencakup lebih banyak pelaku UKM di berbagai sektor untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dampak kredit usaha terhadap pembangunan ekonomi lokal. Peneliti juga diharapkan dapat mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk memperkuat validitas data yang diperoleh

Bagi pihak bengkel MF Carstyle Modified, diharapkan dapat terus mengembangkan inovasi layanan, meningkatkan literasi keuangan dalam pengelolaan kredit, serta menjalin kerja sama lebih luas dengan lembaga keuangan dan komunitas otomotif. Pemanfaatan kredit secara tepat dan terencana akan terus menjadi kunci keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar, S., & Hidayat, R. (2020). "Pengaruh Kredit Usaha Mikro terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Sektor Otomotif". Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 13(2), 105-120.

Afriani, F. (2016). Peluang Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Ekonomi Indonesia. *Ekonomica Sharia*, *1*(2), 13–32. https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/81

Arham, A., Harun, H., & Rafiqah, R. (2024). Pengaruh pendampingan pengelolaan keuangan berbasis digital dalam meningkatkan kinerja UMKM di Kota Parepare binaan Rumah BUMN PT Telkom Witel Sulsel-Barat. *DECISION: Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 5*(2), 287–293.

Argo, M. S., Tasik, F., & Goni, S. Y. V. . (2021). Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado). *Jurnal Ilmiah Society*, *1*(1), 1–10.

Arodhiskara, Y., Ladung, F., Jumriani, J., & Suherman, S. (2022). Pendampingan penyusunan laporan keuangan berdasarkan SAK ETAP pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan dan Perikanan Kota Parepare. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi, 6*(2), 1–8.

Ham, F. C., Karamoy, H., & Alexander, S. (2018). Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, *13*(02), 628–638. https://doi.org/10.32400/gc.13.02.19922.2018

Nurhalizah, S., & Sumarn, I. (2025). Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong (Studi Kasus Bank BRI Unit Murung Pudak). *JAPB*, *8*, 378–390.

Patriyansyah, E., Fausayana2, I., & Indarsyih, Y. (2023). PENGARUH MODAL DAN PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA Abstrak Eki Patriyansyah , Ine Fausayana , Yusna Indarsyih. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, *8*(2), 16–28.

Punu, C., Kumayas, Pangemanan, S. E., & Kumayas, N. (2021). Efektifitas Program Pemberdayaan Masyarakat Bagi Usaha Kecil Menengah. *JURNAL GOVERNANCE*, *1*(1), 1–8.

Putri Salsabila Indrawan Lubis, & Rofila Salsabila. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, *2*(2), 91–110.

https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716

Rusman, F., Damis, S., & Arfianty, A. (2025). Analisis sumber permodalan bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Kota Parepare. *DECISION: Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 6*(1), 150–155.

Sadan Madji, Daisy S.M. Engka, & Sumual, J. I. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal EMBA*, *7*(3), 3998–4006.

Sukasih, E., Rini Hapsari, V., & S.E.,M.M, U. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Sukasihshop. *Ekonomi & Bisnis*, *23*(2), 154–160. https://doi.org/10.32722/eb.v23i2.6829

Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, B. W., Fauzi, A., & Romli, R. (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi).*, *6*(2), 98–105. https://doi.org/10.35794/jmbi.v6i2.26181

Afriani, F. (2016). Peluang Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Ekonomi Indonesia. *Ekonomica Sharia*, *1*(2), 13–32. https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/81

Argo, M. S., Tasik, F., & Goni, S. Y. V. . (2021). Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado). *Jurnal Ilmiah Society*, *1*(1), 1–10.

Ham, F. C., Karamoy, H., & Alexander, S. (2018). Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, *13*(02), 628–638. https://doi.org/10.32400/gc.13.02.19922.2018

Nurhalizah, S., & Sumarn, I. (2025). PENGARUH KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN MURUNG PUDAK KABUPATEN TABALONG (Studi Kasus Bank BRI Unit Murung Pudak). *JAPB*, *8*, 378–390.

Patriyansyah, E., Fausayana2, I., & Indarsyih, Y. (2023). PENGARUH MODAL DAN PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA Abstrak Eki Patriyansyah , Ine Fausayana , Yusna Indarsyih. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, *8*(2), 16–28.

Punu, C., Kumayas, Pangemanan, S. E., & Kumayas, N. (2021). Efektifitas Program Pemberdayaan Masyarakat Bagi Usaha Kecil Menengah. *JURNAL GOVERNANCE*, *1*(1), 1–8.

Putri Salsabila Indrawan Lubis, & Rofila Salsabila. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, *2*(2), 91–110. https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716

Sadan Madji, Daisy S.M. Engka, & Sumual, J. I. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal EMBA*, *7*(3), 3998–4006.

Sukasih, E., Rini Hapsari, V., & S.E.,M.M, U. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Sukasihshop. *Ekonomi & Bisnis*, *23*(2), 154–160. https://doi.org/10.32722/eb.v23i2.6829

Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, B. W., Fauzi, A., & Romli, R. (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi).*, *6*(2), 98–105. https://doi.org/10.35794/jmbi.v6i2.26181