

**PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KECAMATAN
KARANGANYAR**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Disusun Oleh:

RISKA PUTRI ANGGRAINI

NIM. 12804244046

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

2016

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KECAMATAN
KARANGANYAR**

Oleh:

RISKA PUTRI ANGGRAINI

NIM. 12804244046

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diajukan dan dipertahankan di
depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas
Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta



Yogyakarta, 26 Agustus 2016

Pembimbing

Dr. Sugiharsono, M.Si

NIP. 19550328 198303 1 002

SKRIPSI

PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KECAMATAN KARANGANYAR

Oleh:

RISKA PUTRI ANGGRAINI

NIM. 12804244046

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada tanggal 18 Agustus 2016

dan dinyatakan LULUS

Tim Penguji

| Nama | Jabatan | Tanda Tangan | Tanggal |
|--------------------------|--------------------|--|-----------|
| Barkah Lestari, M.Pd | Ketua Penguji |  | 25/8 2016 |
| Dr. Sugiharsono, M. Si | Sekretaris Penguji |  | 26/8 2016 |
| Prof. Dr. Sukidjo, M. Pd | Penguji Utama |  | 25/8 2016 |

Yogyakarta, 26 Agustus 2016

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Yogyakarta



Dr. Sugiharsono, M. Si

NIP. 19550328 198303 1 002

HALAMAN PERNYATAAN

Nama : Riska Putri Anggraini

NIM : 12804244046

Prodi/ Jurusan : Pendidikan Ekonomi

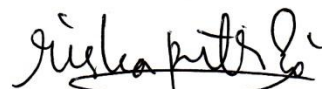
Fakultas : Fakultas Ekonomi

Judul : **Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa
Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di
Kecamatan Karanganyar**

Menyatakan bahwa penelitian ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya, tidak berisi materi yang dipublikasi atau ditulis oleh orang lain atau lebih digunakan sebagai persyaratan penyelesaian studi di perguruan tinggi lain, kecuali pada bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta 25 Agustus 2016

Yang Menyatakan



Riska Putri Anggraini

NIM. 12804244046

MOTTO

Sesungguhnya Allah SWT tidak akan mengubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah apa apa yang pada diri mereka.

(Q. S. Ar Raad: 11)

Sesuatu yang belum dikerjakan seringkali tampak mustahil, kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik.

(Evelyn Underhill)

PERSEMBAHAN

Lembar demi lembar karya ini saya persembahkan kepada :

- **Kedua orang tua saya, Ibu Wijiyati Lestari dan Bapak Samadi karena dukungan dan doanya sehingga saya bisa mewujudkan cita-cita menjadi Sarjana**
- **Kedua kakakku Aris Haryanto, Heri Istanto dan adikku Bagus Andriyanto**
- **Sahabat-sahabatku tersayang Rifqi Bagus Satria, Putri Wahyu Anisa, Niken Kusdayanti, dan Asterina Bela Khairiyah**
 - **Teman-teman Pendidikan Ekonomi B 2012**
 - **Almamaterku Universitas Negeri Yogyakarta**

PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KECAMATAN KARANGANYAR

**Oleh:
RISKA PUTRI ANGGRAINI
128042442046**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan usaha mikro yang menjadi nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru. Perkembangan usaha mikro ini ditinjau dari jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja.

Penelitian ini merupakan penelitian komparatif dengan pendekatan kuantitatif, dengan populasi nasabah usaha mikro KSU Nuansa Baru yang berjumlah 215. Sampel penelitian ini sebanyak 70 nasabah pelaku usaha mikro yang diambil dengan teknik *simple random sampling*. Metode pengumpulan data menggunakan angket. Teknik analisis data menggunakan uji pangkat tanda *Wilcoxon*.

Berdasarkan hasil uji statistik pangkat tanda *Wilcoxon*, pada variabel jumlah modal usaha didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah modal usaha, yaitu sebesar 22%. Pada variabel jumlah omzet penjualan didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah omzet penjualan, yaitu sebesar 52 %. Pada variabel jumlah laba usaha didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah laba usaha, yaitu sebesar 62%. Pada variabel jumlah tenaga kerja didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah tenaga kerja, yaitu sebesar 60%. Dengan demikian kredit KSU Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar mempunyai peran yang signifikan terhadap perkembangan usaha mikro di Kecamatan Karanganyar.

Kata Kunci : *Usaha Mikro, KSU Nuansa Baru, Modal Usaha, Omzet Penjualan, Laba Usaha, Tenaga Kerja.*

**THE ROLES OF LOANS FROM NUANSA BARU MULTIPURPOSE
COOPERATIVE (MPC) IN THE DEVELOPMENT OF MICRO
ENTERPRISES IN KARANGANYAR DISTRICT**

by:
RISKA PUTRI ANGGRAINI
128042442046

ABSTACT

This study aimed to find out the difference in the development of micro enterprises which were customers of Nuansa Baru Multipurpose Cooperative (MCP) before and after receiving loans from Nuansa Baru MPC. The development of the micro enterprises was viewed from the amount of venture capital, amount of sales turnover, amount of business profit, and number of workers.

This was a comparative study using the quantitative approach, with a population comprising micro enterprise customers of Nuansa Baru MPC with a total of 215 customers. The sample, consisting of 70 micro enterprise customers, was selected by means of the simple random sampling technique. The data were collected by a questionnaire. The data analysis technique was the Wilcoxon signed rank test.

Based on the results of the Wilcoxon signed rank statistical test, the variable of the amount of venture capital showed a p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$). This indicated that there was a significant improvement in the variable of the amount of venture capital by 22%. The variable of the sales turnover showed a p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$). This indicated that there was a significant improvement in the variable of the amount of sales turnover by 52%. The variables of the profit showed a p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$). This indicated that there was a significant improvement in the variable of the profit by 62%. The variable of the number of workers showed a p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$). This indicated that there was a significant improvement in the variable of the number of workers by 60%. Thus the credit of Nuansa Baru MPC in the district of Karanganyar have a significant role to the development of the micro business in the district of Karanganyar.

Keywords: *Micro Enterprise, Nuansa Baru MPC, Venture Capital, Sales Turnover, Profit, Workers.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahkan rahmat dan karunia-Nya, Tugas Akhir Skripsi dalam rangka untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan dengan judul “Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di Kecamatan Karanganyar” dapat terselesaikan. Terelesaikannya Tugas Akhir Skripsi ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak. Oleh karena itu, dengan terselesaikannya Tugas Akhir Skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah menyediakan fasilitas sarana dan prasarana untuk memperlancar proses skripsi.
2. Dr. Sugiharsono, M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta dan dosen pembimbing yang telah memberikan persetujuan penelitian dan membimbing.
3. Tejo Nurseto, M. Pd selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang memberikan persetujuan pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi.
4. Prof. Dr. Sukidjo, M. Pd. selaku narasumber Tugas Akhir Skripsi yang memberikan persetujuan pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi serta memberikan saran dan masukan dalam penulisan Tugas Akhir Skripsi.
5. Bambang Maryono, BA selaku Ketua Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru yang telah memberikan ijin penelitian.

6. Nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru yang telah bersedia mengisi angket penelitian.
7. Bapak Samadi dan Ibu Wijiyati Lestari tercinta terimakasih atas doa dan dukungannya sehingga Tugas Akhir Skripsi tersebut dapat terselesaikan.
8. Kakak dan Adikku (Aris Haryanto, Heri Istanto, dan Bagus Andriyanto) terimakasih atas dukungan dan semangat dalam penyelesaian Tugas Akhir Skripsi.
9. Sahabat-sahabatku (Rifqi Bagus Satria, Putri Wahyu Anisa, Niken Kusdayanti, dan Asterina Bela Khairiyah) yang telah setia menemani dan memberikan motivasi dalam Tugas Akhir Skripsi.
10. Teman-teman Program Studi Pendidikan Ekonomi B tahun 2012 yang telah berjuang bersama-sama.
11. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu demi satu, yang telah membantu dan berpartisipasi sehingga Tugas Akhir Skripsi ini terselesaikan dengan baik dan lancar.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang ada dalam Tugas Akhir Skripsi ini mengingat keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki, sehingga saran dan kritik yang bersifat membangun selalu penulis harapkan.

Yogyakarta, 25 Agustus 2016

Penulis



Riska Putri Anggraini

NIM. 12804244046

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vi |
| ABSTRAK | vii |
| ABSTRACT | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xvi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xviii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Identifikasi Masalah | 10 |
| C. Batasan Masalah | 11 |
| D. Rumusan Masalah | 11 |
| E. Tujuan Penelitian | 12 |
| F. Manfaat Penelitian | 12 |
| BAB II KAJIAN TEORI | 14 |
| A. Kajian Pustaka | 14 |
| 1. Usaha Mikro | 14 |
| a. Pengertian Usaha Mikro | 14 |
| b. Tujuan Usaha Mikro | 15 |
| c. Perananan Usaha Mikro | 15 |
| d. Karakteristik Usaha Mikro | 16 |
| e. Permasalahan Dalam Usaha Mikro | 18 |
| f. Perkembangan Usaha Mikro | 21 |
| g. Indikator Perkembangan Usaha Mikro | 23 |
| 2. Koperasi Serba Usaha | 24 |
| a. Pengertian Koperasi Serba Usaha | 24 |
| b. Tujuan Koperasi Serba Usaha | 24 |
| c. Prinsip Koperasi Serba Usaha | 25 |
| d. Fungsi Koperasi Serba Usaha | 26 |
| 3. Kredit | 26 |
| a. Pengertian Kredit | 26 |
| b. Fungsi dan Manfaat Kredit | 27 |
| c. Tahap Penilaian Kredit | 28 |

| | |
|--|-----------|
| 4. Modal Usaha | 29 |
| a. Pengertian Modal Usaha | 29 |
| 5. Omzet Penjualan | 30 |
| 6. Laba Usaha..... | 32 |
| 7. Tenaga Kerja | 33 |
| B. Penelitian yang Relevan | 34 |
| C. Kerangka Berpikir | 35 |
| D. Perumusan Hipotesis | 37 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 38 |
| A. Desain Penelitian | 38 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian | 39 |
| C. Definisi Operasional Variabel Penelitian | 39 |
| D. Populasi dan Sampel Penelitian | 40 |
| E. Jenis dan Sumber Data | 42 |
| F. Metode Pengumpulan Data | 43 |
| G. Instrumen Penelitian | 44 |
| H. Uji Coba Penelitian | 45 |
| 1. Uji Validitas Instrumen | 45 |
| I. Uji Prasyarat Analisis | 46 |
| 1. Uji Normalitas | 46 |
| 2. Uji Hipotesis | 49 |
| a. Uji Pangkat Tanda <i>Wilcoxon</i> | 49 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 51 |
| A. Deskripsi Data Penelitian | 51 |
| 1. Profil KSU Nuansa Baru | 51 |
| a. Sejarah berdirinya KSU Nuansa Baru | 51 |
| b. Visi dan Misi KSU Nuansa Baru | 51 |
| c. Struktur Organisasi KSU Nuansa Baru | 52 |
| B. Deskripsi Data Responden | 52 |
| 1. Keadaan Umum Responden Penelitian | 53 |
| a. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Usia | 53 |
| b. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 54 |
| c. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan | 55 |
| d. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha | 56 |
| e. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha | 58 |
| f. Keadaan Umum Reponden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha..... | 59 |
| 2. Pemberian Kredit | 60 |
| a. Alasan Melakukan Kredit | 60 |
| b. Besar Jumlah Kredit | 62 |
| c. Pembinaan Usaha Mikro | 63 |
| 3. Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit..... | 64 |
| a. Jumlah Modal Usaha Sebelum dan Sesudah Memperoleh | |

| | |
|--|-----|
| Kredit..... | 64 |
| b. Jumlah Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit..... | 67 |
| c. Jumlah Laba Usaha Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit..... | 71 |
| d. Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit..... | 74 |
| C. Analisis Uji Pangkat Tanda <i>Wilcoxon</i> | 76 |
| D. Pembahasan Hasil Penelitian | 87 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 94 |
| A. Kesimpulan | 94 |
| B. Saran | 95 |
| C. Keterbatasan Penelitian | 96 |
| DAFTAR PUSTAKA | 97 |
| LAMPIRAN | 100 |

DAFTAR TABEL

| Tabel | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 1. Perkembangan UMKM pada Periode 2010-2012 | 3 |
| Tabel 2. Jumlah Tenaga Kerja Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)..... | 3 |
| Tabel 3. Banyaknya Usaha Mikro di Kota Surakarta Tahun 2015 | 6 |
| Tabel 4. Perkembangan Koperasi di Kabupaten Karanganyar | 7 |
| Tabel 5. Penelitian yang Relevan | 34 |
| Tabel 6. Kisi-Kisi Angket Penelitian | 45 |
| Tabel 7. Hasil Uji Normalitas | 46 |
| Tabel 8. Distribusi Frekuensi Jenis Usaha | 57 |
| Tabel 9. Distribusi Frekuensi Besar Jumlah Kredit | 62 |
| Tabel 10. Distribusi Frekuensi Jumlah Modal Usaha Memperoleh Kredit | 64 |
| Tabel 11. Tabel 11. Distribusi Frekuensi Jumlah Modal Usaha Sesudah Memperoleh Kredit | 66 |
| Tabel 12. Distribusi Frekuensi Jumlah Omzet Penjualan Sebelum Memperoleh Kredit | 68 |
| Tabel 13. Distribusi Frekuensi Jumlah Omzet Penjualan Sesudah Memperoleh Kredit | 69 |
| Tabel 14. Distribusi Frekuensi Jumlah Laba Usaha Sebelum Memperoleh Kredit | 71 |
| Tabel 15. Distribusi Frekuensi Jumlah Laba Usaha Sesudah Memperoleh Kredit | 72 |
| Tabel 16. Distribusi Frekuensi Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Memperoleh Kredit | 74 |
| Tabel 17. Distribusi Frekuensi Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Memperoleh Kredit | 75 |

| | |
|---|----|
| Tabel 18. Deskriptif Statistik Jumlah Modal Usaha | 77 |
| Tabel 19. Hasil Uji Pangkat Jumlah Modal Usaha | 78 |
| Tabel 20. Hasil Uji Beda Jumlah Modal Usaha | 78 |
| Tabel 21. Deskriptif Statistik Jumlah Omzet Penjualan | 80 |
| Tabel 22. Hasil Pangkat Jumlah Omzet Penjualan | 80 |
| Tabel 23. Hasil Uji Beda Jumlah Omzet Penjualan | 81 |
| Tabel 24. Deskriptif Statistik Jumlah Laba Usaha | 83 |
| Tabel 25. Hasil Pangkat Jumlah Laba Usaha | 83 |
| Tabel 26. Hasil Uji Beda Jumlah Laba Usaha | 84 |
| Tabel 27. Hasil Pangkat Jumlah Tenaga Kerja | 85 |
| Tabel 28. Hasil Uji Beda Jumlah Tenaga Kerja | 86 |

DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Halaman |
|--|---------|
| Gambar 1. Kerangka Berpikir | 36 |
| Gambar 2. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Usia | 53 |
| Gambar 3. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 54 |
| Gambar 4. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan | 55 |
| Gambar 5. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha | 57 |
| Gambar 6. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kegiatan Usaha | 59 |
| Gambar 7. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha | 60 |
| Gambar 8. Diagram Alasan Responden Melakukan Kredit..... | 61 |
| Gambar 9. Diagram Besarnya Kredit yang Digunakan Responden di KSU Nuansa Baru | 62 |
| Gambar 10. Diagram Pembinaan Usaha Mikro dari KSU Nuansa Baru | 63 |
| Gambar 11. Diagram Jumlah Modal Usaha Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 65 |
| Gambar 12. Diagram Jumlah Modal Usaha Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 66 |
| Gambar 13. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 68 |
| Gambar 14. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 70 |
| Gambar 15. Diagram Jumlah Laba Usaha Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 71 |

| | |
|---|----|
| Gambar 16. Diagram Jumlah Laba Usaha Sesudah Memperoleh | |
| Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 73 |
| Gambar 17. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Memperoleh | |
| Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 74 |
| Gambar 18. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Memperoleh | |
| Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 76 |
| Gambar 19. Diagram Jumlah Modal Usaha Sebelum dan Sesudah | |
| Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru | 79 |
| Gambar 20. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah | |
| Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru | 82 |
| Gambar 21. Diagram Jumlah Laba Usaha Sebelum dan Sesudah | |
| Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru | 84 |
| Gambar 22. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah | |
| Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru..... | 86 |

DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran | Halaman |
|--|---------|
| 1. Lembar Penilaian Validasi Angket Penelitian | 100 |
| 2. Angket Penelitian | 106 |
| 3. Data Penelitian | 112 |
| 4. Hasil Uji Prasyarat Analisis | 122 |
| 5. Hasil Uji Pangkat Tanda Wilcoxon | 124 |
| 6. Surat Keterangan Expert Judgement | 129 |
| 7. Dokumentasi | 131 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian di Indonesia secara nasional telah menunjukkan bahwa kegiatan usaha mikro merupakan salah satu bidang usaha yang konsisten dan berkembang. Bahkan, sejarah telah menunjukkan bahwa usaha mikro di Indonesia tetap eksis dan berkembang ketika perekonomian nasional dilanda krisis ekonomi pada tahun 1997. Sementara itu, potensi usaha mikro merupakan salah satu sektor usaha yang menjadi penyelamat perekonomian bangsa sekaligus memberikan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta banyak menyerap tenaga kerja.

Sejak saat itu peran usaha mikro dalam menopang perekonomian nasional maupun regional dari tahun ke tahun baik eksistensi maupun kontribusinya selalu meningkat. Tingkat keberhasilan usaha mikro ini mampu diukur dikarenakan 1) Usaha mikro tidak memiliki banyak hutang terhadap luar negeri dan sedikit hutang terhadap perbankan. 2) Sektor kegiatan usaha mikro seperti pertanian, perdagangan, industri rumah tangga dan lain-lainnya menggunakan bahan baku lokal dan tidak bergantung pada sumber bahan baku dari luar negeri. 3) Usaha mikro tidak bergantung pada impor dan hasilnya dapat di ekspor.

Dapat dikatakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan soko guru perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan sumbangan

UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) mencapai 60,34%, dan kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 96,99%, data selengkapnya dilampirkan. (Kementerian Koperasi dan UKM, 2013).

Berdasarkan data tersebut, jelas keberadaan dan peran dari usaha mikro menunjukkan posisi yang strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui sumbangan UMKM terhadap PDB dan kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja. Adanya sektor usaha mikro sangat penting untuk mengatasi persoalan bangsa dalam pengentasan kemiskinan dan perluasan lapangan kerja. Secara umum keberadaan usaha mikro telah mendapat perhatian khusus bagi pemerintah sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013, telah menetapkan arah kebijakan dan program pemberdayaan bagi UMKM. Perkembangan dari usaha mikro sendiri secara kuantitas tidak dapat diragukan lagi, dan para ekonom berpendapat bahwa sektor-sektor ekonomi yang banyak ditangani UMKM ini merupakan bidang usaha yang dapat memberi peluang upaya mereplikasi unit usaha baru dan memunculkan wirausaha sejati di dalamnya.

Berdasarkan tabel 1 pada tahun 2010 menunjukkan jumlah UMKM sebesar 53.823.732 unit usaha dan terjadi peningkatan sebesar 56.534.592 unit pada tahun 2012. Kontribusi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional yaitu berperan serta dalam meningkatkan pendapatan negara. Salah satunya dapat dilihat pada perkembangan UMKM pada tahun 2012 menyebutkan sumbangan PDB UMKM sebesar Rp 1.504,92 Triliun dan mengalami

pertumbuhan sumbangan PDB UMKM sebesar 9,90%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa UMKM berpengaruh besar terhadap perekonomian Indonesia.

Tabel 1. Perkembangan UMKM pada Periode 2010-2012

| No | Indikator | Satuan | 2010 | 2011 | 2012 |
|----|------------------------------------|-------------|------------|------------|------------|
| 1 | Jumlah UMKM | Unit | 53.823.732 | 55.206.444 | 56.534.592 |
| 2 | Pertumbuhan Jumlah UMKM | Persen | 2.01% | 2.57% | 2.41% |
| 3 | Sumbangan PDB UMKM (harga konstan) | Rp. Triliun | 1.282.57 | 1.369.32 | 1.504.92 |
| 4 | Pertumbuhan sumbangan PDB UMKM | Persen | 5.77% | 6.76% | 9.90% |

Sumber: Badan Pusat Statistik

Disamping sumbangan PDB melalui sektor usaha mikro diatas, usaha mikro juga berpengaruh besar dalam penyerapan tenaga kerja. Hal ini dapat dilihat pada tabel 2 usaha mikro memperlihatkan adanya peningkatan jumlah tenaga kerja yang diserap olehnya dari tahun 2013 sebanyak 5.408.857 orang dan meningkat menjadi 6.464.394 orang pada tahun 2015. Hal ini menunjukan adanya usaha mikro mampu menciptakan dan menyediakan lapangan pekerjaan, sehingga dapat meningkatkan perekonomian Indonesia yang meliputi pengurangan pengangguran, pengurangan kemiskinan, dan pemerataan distribusi.

Tabel 2. Jumlah Tenaga Kerja Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)

| No. | Tahun | Jumlah Tenaga Kerja Usaha Mikro (Juta Orang) | Jumlah Tenaga Kerja Usaha Kecil (Juta Orang) |
|-----|-------|--|--|
| 1. | 2013 | 5.408.857 | 4.325.254 |
| 2. | 2014 | 6.039.855 | 2.322.891 |
| 3. | 2015 | 6.464.394 | 2.271.387 |

Sumber: Badan Pusat Statistik

Usaha mikro menjadi salah satu prioritas nasional karena dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup besar, juga mampu menciptakan lapangan kerja sehingga pengangguran dapat berkurang. Usaha mikro merupakan kelompok pelaku usaha terbesar (98,77%) di Indonesia dengan karakteristik berpenghasilan rendah, bergerak di sektor informal dan sebagian besar termasuk dalam kelompok keluarga ekonomi lemah. Bahkan dalam sebagian besar kasus, kelompok usaha mikro masih belum dapat memenuhi kebutuhan dasar untuk hidup, seperti: gizi, pendidikan, kesehatan dan lain-lain. Usaha mikro memiliki karakteristik yang unik dan belum tentu dapat diberdayakan secara optimal melalui mekanisme pasar yang bersaing. Untuk itu, pemberdayaan usaha mikro perlu ditetapkan sebagai suatu strategi yang tersendiri, melalui pengembangan pranata kelembagaan usaha mikro, pengembangan lembaga keuangan mikro dan mendorong pengembangan industri pedesaan (Kementerian Koperasi dan UKM, 2013)

Banyaknya kontribusi usaha mikro dalam perekonomian Indonesia tidak membuat usaha mikro terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah yang menjadi momok bagi para pelaku usaha mikro seperti keterbatasan modal usaha, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah), keterbatasan teknologi, keterbatasan komunikasi, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar, kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, dan sebagainya.

Mengutip laporan BPS, Dibyo Prabowo dan Noer (2005 dalam Rifda 2012: 3) menegaskan bahwa 35,10% UMKM menyatakan kesulitan

permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4%. Dalam kondisi yang demikian kelompok ini akan sangat sulit keluar dari permasalahan yang biasanya sudah berjalan lama tersebut, kecuali bila ada intervensi dari pihak lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha mikro di Kecamatan Karanganyar, salah satu pokok permasalahan bagi para pelaku usaha mikro adalah permodalan, yaitu keterbatasan modal yang dimiliki dan sulitnya mengakses sumber permodalan. Hal ini mengindikasikan bahwa modal merupakan salah satu unsur yang esensial, kekurangan modal akan membatasi ruang gerak aktifitas pelaku usaha yang ditunjukkan untuk mengembangkan usahanya. Apabila jumlah modal usaha kecil atau terbatas maka produktivitas usaha mikro akan kecil atau terbatas pula, sehingga jumlah omzet penjualan usaha mikro akan berkurang atau menurun. Berkurangnya jumlah omzet penjualan akan memperkecil jumlah laba usaha yang diperoleh pelaku usaha mikro. Kecilnya jumlah laba usaha tersebut mengakibatkan usaha mikro tidak mampu mengembangkan usahanya antara lain dengan menambah jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi.

Kecamatan Karanganyar mempunyai potensi perdagangan yang cukup tinggi, di sektor perdagangan kontribusi terbesar pertama yang selanjutnya adalah sektor pertanian dalam perolehan produk domestik regional bruto (PDRB). Pada tahun 2016, kontribusi masing-masing sektor usaha tersebut adalah sebagai berikut: Perdagangan sebesar 41,7%, sektor pertanian sebesar 21,7%, dan sektor industri sebesar 19,3%. Hal tersebut mengindikasikan

bahwa aktivitas ekonomi masyarakat di Kecamatan Karanganyar didominasi oleh sektor perdagangan, sektor pertanian, dan sektor industri. (DPPKAD Kecamatan Karanganyar). Adanya hubungan dari beberapa sektor tersebut ternyata berpengaruh cukup besar bagi pertumbuhan sektor usaha mikro di Karanganyar.

Tabel 3. Banyaknya Usaha Mikro di Kota Surakarta Tahun 2015

| No | Kecamatan / Kota | Jumlah Usaha |
|----------|--------------------|--------------|
| 1 | Klaten | 1.659 |
| 2 | Boyolali | 2.855 |
| 3 | Kota Surakarta | 7.008 |
| 4 | Sragen | 1.888 |
| 5 | Karanganyar | 6.315 |
| 6 | Sukoharjo | 1.582 |

Sumber: BPS Kota Surakarta 2015

Dari tabel 3, Kota Surakarta memiliki jumlah usaha mikro paling banyak dibandingkan dengan kota lainnya, yaitu sebanyak 7.008 unit usaha. Kemudian urutan kedua adalah Karanganyar sebanyak 6.315 unit usaha, ketiga Boyolali sebanyak 2.855 unit usaha. Keempat adalah Sragen sebanyak 1.888 unit usaha. Kelima adalah Klaten sebanyak 1.659 unit usaha. Selanjutnya diurutkan terakhir adalah Sukoharjo sebanyak 1.582 unit usaha.

Meskipun menunjukkan perkembangan yang cukup pesat, akan tetapi sektor usaha mikro di Kecamatan Karanganyar masih menghadapi kendala terutama pada keterbatasan modal. Mudrajat Kuncoro menyatakan dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 menyebutkan bahwa ada 7 tantangan yang harus dihadapi usaha mikro dalam era krisis global. Salah satu tantangannya adalah akses industri kecil (mikro) terhadap lembaga keuangan formal rendah, sehingga mereka cenderung menggunakan

pembiayaan modal dari modal sendiri atau sumber lain seperti pinjaman dari keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Maka perlu adanya lembaga keuangan yang mampu menyediakan pembiayaan tanpa memberatkan usaha mikro sendiri.

Lembaga keuangan merupakan lembaga penyedia berbagai bentuk pelayanan keuangan bagi individu, keluarga berpenghasilan rendah, maupun usaha mikro. Bentuk pelayanan dapat berupa tabungan, kredit, asuransi, transfer uang, pembiayaan dan bentuk lainnya. Koperasi merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang membiayai permodalan atau bidang usaha melalui pemberian kredit kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana (modal).

Tabel 4. Perkembangan Koperasi di Kecamatan Karanganyar Tahun 2014-2015

| Tahun 2014-2015 | Satuan | 2014 | 2015 |
|------------------------|---------------|-------------|-------------|
| Koperasi | Unit | 1.120 | 1.124 |
| Anggota | Orang | 224.607 | 228.679 |
| Tenaga Kerja | Orang | 1.313 | 1.313 |
| Modal | Rp. Juta | 553.770 | 567.683 |
| Vol. Usaha | Rp. Juta | 563.747 | 726.954 |

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah diolah

Berdasarkan tabel 4 menunjukkan bahwa koperasi di Kecamatan Karanganyar pada tahun 2014 sebesar 1.120 unit dan mengalami kenaikan 4 unit pada tahun 2015. Pada tahun 2014 jumlah anggota koperasi di Kecamatan Karanganyar sebanyak 224.607 orang, namun terjadi kenaikan yang tinggi pada tahun 2015 yang mencapai 228.679 orang. Jumlah tenaga kerja pada tahun 2014 dan 2015 sama, tetapi disini terdapat perbedaan antara jumlah tenaga kerja laki-laki dan perempuan yakni, pada tahun 2014 jumlah tenaga

kerja laki-laki sebanyak 908 orang dan perempuan 405 orang. Sementara tahun 2015, jumlah tenaga kerja laki-laki sebanyak 917 orang dan perempuan 396 orang. Adapun modal dan volume usaha koperasi tersebut selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Tersedianya koperasi sebagai lembaga keuangan mikro diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap usaha mikro melalui upaya pemberian pinjaman modal/kredit. Sehingga pelaku usaha mikro dapat mengurangi ketergantungan dari lembaga keuangan bank umum. Dimana pelaku usaha mikro memiliki masalah klasik terhadap lembaga keuangan bank yaitu: suku bunga pinjaman yang relatif terlalu tinggi, kurangnya agunan, prosedur rumit, tidak terbiasanya pengusaha membuat *business plan* dan dapat memberatkan bagi pengusaha pemula maupun pedagang kecil itu sendiri.

Dengan pemberian dana pinjaman atau kredit modal usaha, diharapkan dapat membantu memajukan serta memandirikan ekonomi bagi pengusaha mikro maupun pedagang kecil. Salah satu koperasi yang bergerak dalam pemberian kredit kepada pelaku usaha mikro di Kecamatan Karanganyar adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru. Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru merupakan sebuah koperasi serba usaha dimana koperasi ini menjalankan berbagai jenis usaha demi memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat. Seperti Tabungan, Kredit, Asuransi, Pembiayaan dan bentuk lainnya.

Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru sebagai badan usaha sekaligus lembaga keuangan yang bergerak dalam bisnis layanan keuangan

yang memiliki sifat usaha menyediakan bagi kemanfaatan umum, sekaligus untuk memupuk keuntungan sehingga dapat memberikan sesuatu yang benar-benar dibutuhkan nasabah. Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru yang berada di Kecamatan Karanganyar dikelilingi oleh pusat bisnis, pertokoan ataupun perbelanjaan.

Contoh usaha mikro yang berada disekitar lokasi koperasi antara lain:

1. Industri makanan dan minuman seperti warung makan, franchise minuman dan jus.
2. Industri meubel pengolahan kayu.
3. Usaha perdagangan seperti kain kiloan, toko baju, toko kelontong, toko elektronik, toko pulsa, toko LPG
4. Jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, penjahit (konveksi), *laundry*, fotocopy, warnet.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya, bahwa perkembangan usaha mikro sangat penting mengingat kontribusinya yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi. Dengan adanya kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru, diharapkan usaha mikro dapat berkembang. Perkembangan usaha mikro dapat dilihat dari adanya perbedaan sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Muhammad Sholeh (2008: 26) menyatakan bahwa perkembangan usaha mikro dapat diukur dengan jumlah omzet penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah laba usaha. Suatu usaha dikatakan berkembang apabila jumlah omzet penjualan mengalami kenaikan, apabila jumlah omzet penjualan besar maka jumlah laba usaha juga akan bertambah.

Apabila jumlah laba usaha bertambah maka pelaku usaha mikro akan menambah jumlah tenaga kerja untuk melayani pelanggan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru selaku lembaga keuangan mikro sangat dibutuhkan perannya dalam pengembangan usaha mikro melalui pemberian pinjaman modal atau kredit kepada pelaku usaha mikro. Dipandang dari uraian tersebut perlu adanya kajian tentang keterkaitan antara **“Kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru dan Perkembangan Usaha Mikro di Kecamatan Karanganyar”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Banyak masalah yang dihadapi usaha mikro di Kecamatan Karanganyar salah satunya adalah keterbatasan modal.
2. Pelaku usaha mikro mengalami kesulitan untuk memperoleh pinjaman modal usaha (seperti bank) yang menerapkan persyaratan yang tidak mudah dipenuhi oleh pelaku usaha mikro.
3. Praktik bunga yang terlalu tinggi pada lembaga keuangan bank yang memberatkan pelaku usaha mikro.
4. Belum diketahui manfaat kredit bagi perkembangan usaha mikro yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, maka peneliti perlu membatasi masalah yang menjadi ruang lingkup penelitian ini. Dalam penelitian ini difokuskan pada perkembangan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit oleh pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan batasan masalah di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah ada perbedaan jumlah modal usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar?
2. Apakah ada perbedaan jumlah omzet penjualan usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar?
3. Apakah ada perbedaan jumlah laba usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar?
4. Apakah ada perbedaan jumlah tenaga kerja pada usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui perbedaan jumlah modal usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
2. Mengetahui perbedaan jumlah omzet penjualan usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
3. Mengetahui perbedaan jumlah laba usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
4. Mengetahui perbedaan jumlah tenaga kerja pada usaha mikro antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktis.

1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar yaitu tentang peran dari kredit terhadap perkembangan usaha mikro.

2. Praktik

a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan terkait dengan masalah yang diteliti khususnya Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar, yaitu tentang peran kredit terhadap perkembangan usaha mikro.

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai peran kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar terhadap perkembangan usaha mikro yang menjadi nasabah.

c. Bagi Koperasi Serba Usaha Nuansa Baru

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai saran yang bermanfaat dalam meningkatkan peran kredit kepada calon nasabah maupun nasabah.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Usaha Mikro

a. Pengertian Usaha Mikro

Dalam perekonomian Indonesia usaha mikro merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah usaha paling besar, selain itu kelompok ini merupakan suatu usaha yang terbukti memiliki ketahanan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Sesuai dengan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Dengan kriteria sebagai berikut ini:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Adapun definisi usaha mikro lainnya adalah sebagai berikut (Lembaga Penelitian Smeru, 2003) dalam Rifda Zahra (2012: 10) :

1) Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan yaitu, Industri dagang mikro adalah industri perdagangan yang mempunyai tenaga kerja 1-4 orang.

2) Kementrian Negara Koperasi dan UMKM

Usaha Mikro adalah suatu badan usaha milik WNI baik perorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 per tahun dan memiliki omzet penjualan paling banyak Rp 1 milyar pertahun dan usaha tersebut berdiri sendiri.

3) Menurut Departemen Tenaga Kerja (Depnaker) usaha mikro adalah usaha yang memiliki kurang dari 5 orang tenaga kerja.

b. Tujuan Usaha Mikro

Tujuan usaha mikro menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

c. Peranan Usaha Mikro

Peranan usaha mikro pada saat ini sudah tidak dapat diragukan lagi, banyak pihak yang telah mengakui dengan keberadaan usaha

mikro yang mampu memberikan peranan penting dalam perekonomian nasional.

Menurut Kementrian Koperasi dan UMKM dalam Rifda (2012: 13), peran usaha mikro antara lain:

- 1) Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor
- 2) Penyedia lapangan kerja yang terbesar
- 3) Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat
- 4) Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
- 5) Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Dengan adanya beberapa peranan usaha mikro tersebut menyebabkan usaha mikro tidak terlalu terpengaruh oleh tekanan eksternal, sehingga pengembangan usaha mikro dapat memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan, selain itu penciptaan lapangan kerja lebih tinggi pada usaha mikro dibandingkan pada perusahaan besar.

d. Karakteristik Usaha Mikro

Karakteristik usaha mikro tentu berbeda dengan usaha kecil, usaha menengah, maupun usaha besar (Tulus Tambunan, 2012: 7).

Usaha mikro mempunyai karakteristik 9 aspek, antara lain:

- 1) Aspek formalitas. Pelaku usaha mikro beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar; tidak/jarang yang bayar pajak.
- 2) Aspek organisasi dan manajemen. Pelaku usaha mikro dijalankan oleh pemiliknya; tidak menerapkan pembagian kerja internal, manajemen dan struktur organisasi formal, dan system pembukuan formal.
- 3) Aspek sifat dari kesempatan kerja. Usaha mikro kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar.
- 4) Aspek pola/sifat dari proses produksi. Pelaku usaha mikro yang memiliki derajat mekanisasi masih sangat rendah/ umumnya masih menggunakan mesin manual atau dapat dikatakan tingkat teknologi sangat rendah.
- 5) Aspek orientasi pasar. Pelaku usaha mikro umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah.
- 6) Aspek profil ekonomi dan sosial dari pemilik usaha. Umumnya pelaku usaha mikro masih berpendidikan rendah dan dari rumah tangga kurang mampu. Atau bisa dikatakan motivasi utama pelaku usaha mikro adalah *survive* dari keadaan.
- 7) Aspek sumber-sumber dari bahan baku dan modal. Pelaku usaha mikro kebanyakan memanfaatkan bahan baku lokal dan uang sendiri.

- 8) Aspek hubungan-hubungan eksternal. Kebanyakan usaha mikro tidak mempunyai akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar.
- 9) Aspek wanita pengusaha. Adanya rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi.

e. Permasalahan Dalam Usaha Mikro

Perkembangan Usaha Mikro di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Tingkat intensitas (hambatan-hambatan) dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, atau antar sektor, atau antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (Tulus Tambunan, 2012: 51).

Meskipun demikian, masalah dasar yang dihadapi oleh usaha mikro menurut Tambunan (2012: 53) adalah:

1) Keterbatasan finansial

Usaha mikro, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah dalam aspek finansial: mobilisasi modal awal (*star-up capital*) dan akses ke modal kerja. Kendala ini disebabkan karena lokasi bank yang terlalu jauh bagi banyak usaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedur.

2) Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun pasar ekspor. Selain itu, terbatasnya informasi banyak usaha mikro, khususnya yang kekurangan modal dan SDM (Sumber Daya Manusia) serta berlokasi di daerah-daerah pedalaman yang relatif terisolir dari pusat informasi, komunikasi, dan transportasi, juga mengalami kesulitan untuk memenuhi standar-standar internasional yang terkait dengan produksi dan perdagangan.

3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro 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 di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

4) Keterbatasan Teknologi

Usaha mikro 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 productifity* dan efisiensi di dalam proses produksi, khususnya usaha-usaha rumah tangga (mikro) disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru atau menyempurnakan teknologi atau mesin-mesin dan alat-alat produksi baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi atau mesin-mesin dan alat-alat produksi baru dan keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru atau melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

5) 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 di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan harga baku yang terlampaui tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 03/Per/M.UKM/III/2009 menjelaskan bahwa masalah permodalan, baik keterbatasan kepemilikan modal maupun kesulitan dalam mengakses pembiayaan merupakan kendala bagi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dalam menjalankan dan mengembangkan usaha.

f. Perkembangan Usaha Mikro

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk tujuan dan usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi, agar mampu mencapai pada puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh pelaku usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra (2000: 121) Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.

Menurut Mohammad Jafar Hafsah (2004: 43-44) pengembangan usaha mikro pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati adanya permasalahan-permasalahan yang dihadapi usaha mikro, maka kedepannya perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

1. Penciptaan iklim usaha yang kondusif.

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim usaha yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketentraman dan keamanan dalam berusaha serta penyederhanaan prosedur perizinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan permodalan

Pemerintah perlu mengupayakan dan perluasan skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi usaha mikro, untuk membantu peningkatan permodalannya, sebaiknya menggunakan lembaga keuangan mikro (koperasi).

3. Perlindungan usaha

Jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik melalui Undang-Undang maupun Peraturan Pemerintah yang nantinya akan saling menguntungkan kedua belah pihak.

4. Pengembangan kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara pelaku usaha mikro, atau antara pelaku usaha mikro dengan pelaku usaha besar, untuk menghindari adanya monopoli dalam usaha. Selain itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian usaha mikro akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya, baik dari dalam negeri maupun luar negeri.

5. Pelatihan

Adanya pelatihan yang diberikan oleh pemerintah untuk pelaku usaha mikro sangat baik dalam aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi, dan pengetahuan ketrampilan dalam pengembangan usahanya.

6. Membentuk lembaga khusus

Dengan adanya pembentukan lembaga khusus, diharapkan adanya tanggung jawab dalam mengkoordinasi semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhan kembangan usaha mikro. Selain

itu dapat berfungsi sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan yang ada di dalam usaha mikro baik masalah internal maupun eksternal.

7. Mengembangkan promosi

Guna mempercepat proses kemitraan antara usaha mikro dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan .

8. Mengembangkan kerjasama yang setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha mikro untuk menginterventarisir berbagai isu-isu yang terkait dengan perkembangan usaha.

g. Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh (2008: 25), tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha mikro dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolok ukur perkembangan usaha merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat maya yang sulit untuk dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolok ukur, semakin mudah bagi semua pihak usaha mikro untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan usaha tersebut. Muhammad Sholeh (2008: 26) menyatakan bahwa perkembangan usaha mikro dapat diukur dengan jumlah omzet penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah laba usaha.

2. Koperasi Serba Usaha

a. Pengertian Koperasi Serba Usaha

Pada hakekatnya koperasi merupakan suatu lembaga ekonomi yang sangat diperlukan dan penting untuk dipertahankan, koperasi merupakan suatu alat bagi orang-orang yang ingin meningkatkan taraf hidupnya. Menurut Undang - Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dalam pasal 1 ayat (1) menyatakan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Koperasi Serba Usaha (KSU) merupakan koperasi yang kegiatan usahanya di berbagai segi ekonomi, seperti bidang produksi, konsumsi, perkreditan, dan jasa yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Menurut Rudianto (2010: 118), koperasi serba usaha (KSU) adalah koperasi yang memiliki lebih dari satu bidang usaha.

b. Tujuan Koperasi Serba Usaha

Tujuan Koperasi Serba Usaha antara lain meliputi:

1. Mensejahterakan anggota koperasi serba usaha pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

2. Dapat membangun tatanan perekonomian untuk mewujudkan masyarakat maju, adil, dan makmur.
3. Dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggota koperasi.
4. Memberikan pelayanan kredit dengan bunga murah, tepat dan cepat serta mendidik anggota untuk dapat menggunakan uang dengan bijaksana dan produktif.
5. Memenuhi kebutuhan sehari-hari dan perkantoran anggota koperasi.

c. Prinsip Koperasi Serba Usaha

Prinsip koperasi serba usaha (KSU) sebagaimana sesuai dengan prinsip koperasi pada umumnya menurut UU No 25 Tahun 1992 sebagai berikut:

- 1) Keanggotaan bersifat suka rela dan terbuka.
- 2) Pengelolaan dilaksanakan secara demokratis.
- 3) Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota.
- 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
- 5) Kemandirian
- 6) Pendidikan kopersian
- 7) Kerja sama antar koperasi

Prinsip koperasi merupakan satu kesatuan dan tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan berkoperasi. Artinya, dengan

melaksanakan keseluruhan prinsip koperasi tersebut mampu mewujudkan dirinya sebagai badan usaha sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berwatak sosial.

d. Fungsi Koperasi Serba Usaha

Koperasi Serba Usaha memiliki beberapa fungsi, yaitu :

1. Perkreditan.

Koperasi serba usaha (KSU) menyediakan dan melayani penyaluran perkreditan untuk anggota maupun untuk masyarakat yang membutuhkan.

2) Penyediaan dan penyaluran sarana produksi dan keperluan sehari-hari.

Koperasi serba usaha (KSU) sebagai koperasi yang bergerak dalam berbagai bidang usaha, salah satunya koperasi menyediakan dan menyalurkan sarana produksi dan keperluan sehari-hari untuk anggota juga masyarakat.

3) Pengelolaan serta pemasaran hasil.

Selain bidang diatas, KSU juga menyediakan produk barang atau jasa yang dihasilkan dan dikelola sendiri oleh KSU sampai ke tahap memasarkan kepada masyarakat.

3. Kredit

a. Pengertian Kredit

Kredit berasal dari bahasa latin “*credere*” yang artinya percaya atau *to believe* atau *to trust*. Oleh karena itu, dasar pemikiran

persetujuan pemberian kredit oleh suatu lembaga keuangan (koperasi) kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan (*faith*). Bila dikaitkan dengan kegiatan usaha, kredit berarti suatu kegiatan memberikan nilai ekonomi (*economic value*) kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan saat itu, bahwa nilai ekonomi yang sama akan dikembalikan kepada kreditur (koperasi) setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang sudah disetujui antara kreditur (koperasi) dan debitur (*user*).

Menurut Tucker (dalam Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti 2010: 34) Kredit adalah pertukaran dan pemindahan sesuatu yang berharga, baik berupa barang jasa dengan keyakinan bahwa ia akan dapat/mampu membayar dengan nilai harga yang sama diwaktu yang akan datang.

b. Fungsi dan Manfaat Kredit

Kredit mempunyai fungsi bagi dunia usaha termasuk juga usaha mikro yaitu sebagai sumber permodalan untuk menjaga kelangsungan atau meningkatkan usahanya. Bagi lembaga keuangan kredit berfungsi menyalurkan dana masyarakat (deposito, tabungan, giro) dalam bentuk kredit kepada dunia usaha.

Sedangkan manfaat kredit bagi debitur yaitu memberikan keuntungan usaha dengan adanya tambahan modal dan berkembangnya usaha. Sedangkan bagi lembaga keuangan yaitu

memberikan keuntungan dari selisih bunga pemberian kredit atau jasa lainnya.

c. Tahap Penilaian Kredit

Kriteria yang digunakan investor ketika menilai kelayakan pinjaman dari wirausahawan yang sedang mencari pembiayaan adalah dengan menggunakan prinsip 5C (Kasmir, 2013: 95) yang meliputi:

- 1) *Character*: yaitu sifat atau watak calon debitur. Hal ini bertujuan memberikan keyakinan kepada pihak perbankan bahwa sifat dari orang-orang yang akan diberikan kredit dapat dipercaya.
- 2) *Capacity*: yaitu kemampuan calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuan calon debitur tersebut dalam mengelola bisnis serta kemampuannya mengelola keuntungan.
- 3) *Capital*: yaitu sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon debitur dalam usaha yang dilakukannya.
- 4) *Collateral*: yaitu jaminan yang diberikan calon debitur yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan yang diberikan dianjurkan melebihi jumlah kredit yang diberikan.
- 5) *Condition*: yaitu penilaian kredit yang mempertimbangkan kondisi sekarang dan masa yang akan datang.

4. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Dalam kegiatan mewujudkan barang dan jasa yang diperlukan individu haruslah menggunakan faktor-faktor produksi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal yang dimaksud dalam penelitian ini dapat diartikan sebagai jumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha.

Menurut Bambang Riyanto (2001: 19), modal usaha adalah ikhtisar neraca dalam suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit merupakan modal aktif sedangkan modal abstrak merupakan modal pasif. Menurut ahli ekonomi modal adalah kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya. Sementara yang dimaksud dari modal usaha disini yaitu merupakan kemampuan finansial para pelaku usaha mikro (pengusaha atau pedagang mikro) dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa. Adapun satuan yang digunakan untuk mengukur modal usaha yaitu dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah).

Menurut Soekartawi (2003: 33) besar kecilnya modal dalam usaha tergantung dari:

- 1) Skala usaha, besar kecilnya skala usaha sangat menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai, makin besar skala usaha makin besar pula modal yang dipakai.
- 2) Macam komoditas, komoditas tertentu dalam proses produksi juga menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai.
- 3) Tersedianya kredit sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.

5. Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba/pendapatan. Jadi omzet penjualan berarti jumlah penghasilan/laba yang diperoleh dari hasil menjual barang/jasa. Omzet penjualan adalah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sebulan yang dihasilkan oleh pengusaha mikro. Adapun omzet penjualan ini dapat dihitung dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp). Menurut Sunaryo (2001: 41) tentang pengertian penjualan: "Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang ditawarkan.

Menurut Siska Oktaviani (2008: 41) Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung

berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal terutama modal kerja agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 2005: 9)

a) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua.

b) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual.

c) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk memperbesar usahanya.

d) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

e) Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan

dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

6. Laba Usaha

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Dengan laba yang diperoleh usaha mikro dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan usahanya. Pengertian laba secara operasional merupakan selisih antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut yang dinyatakan dengan satuan rupiah (Rp). Pengertian laba menurut Harahap (2008: 43) “Kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi”. Sementara pengertian laba menurut struktur akuntansi adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Menurut Gilarso (2003: 43) Laba atau profit adalah balas jasa untuk suatu jenis sumber daya manusia yang sangat tertentu, yaitu kegiatan “ pengusaha” (kewirausahaan) yang mengorganisir produksi, mengkombinasikan faktor-faktor produksi, dan menanggung resikonya. Menurut Paul A. Samuelson dan William D. Nordhaus (2001: 43) mengartikan laba sebagai hasil pengembalian pada modal. Umumnya jika perusahaan memiliki modal, pengembaliannya sudah termasuk dari laba. Atau laba adalah sisa pendapatan setelah total pendapatan penjualan dikurangi total biaya.

Secara teoritis profit atau keuntungan adalah kompensasi atas resiko yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar resiko, keuntungan yang diperoleh harus semakin besar.

7. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah penduduk yang berada pada rentang usia kerja yang siap melaksanakan pekerjaan, antara lain mereka yang telah bekerja, mereka yang sedang mencari kerja, mereka yang sedang menempuh pendidikan (sekolah), dan juga mereka yang sedang mengurus rumah tangga. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam produksi. Ditinjau dari segi umum pengertian tenaga kerja menyangkut manusia yang mampu bekerja untuk menghasilkan barang dan jasa dan mempunyai nilai ekonomi yang dapat beragam bagi kebutuhan masyarakat dimana secara fisik kemampuan tenaga kerja diukur dari usia.

Tenaga kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sejumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh pengusaha mikro yang dinyatakan dalam satuan (orang). Menurut Undang-Undang No.13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan menyebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

B. Penelitian yang Relevan

Pelaksanaan penelitian yang relevan ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan penelusuran penelitian ini akan dapat dipastikan sisi ruang yang akan diteliti yang dapat diteliti dalam ruangan ini, dengan harapan penelitian ini tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian yang relevan.

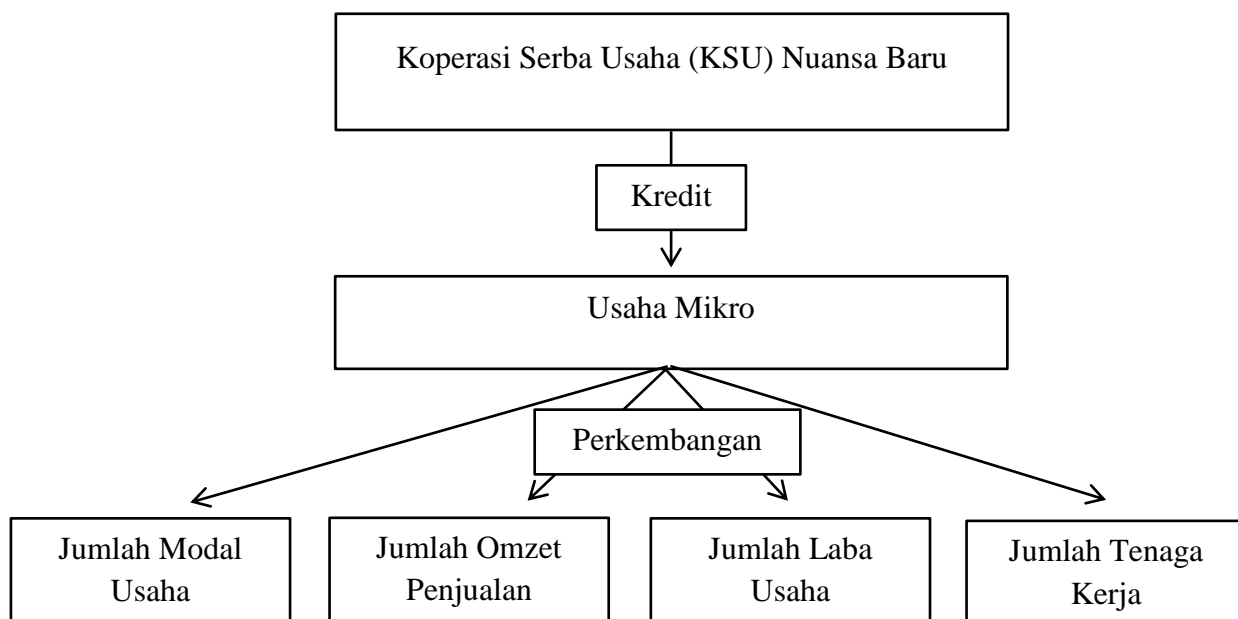
Tabel 5. Penelitian yang Relevan

| No. | Judul, Peneliti dan Tahun Penelitian | Variabel Penelitian | Metode Analisis | Hasil Penelitian |
|-----|--|---|---------------------------------------|---|
| 1. | Analisis Usaha Mikro Monel yang Memperoleh Kredit dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara (Studi Kasus: Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara), Indah Yuliana Putri, 2010. | Modal, Produksi, Omzet Penjualan, Tenaga Kerja dan Keuntungan. | Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon. | Ada beda atau terjadi peningkatan variabel modal produksi, omzet penjualan, tenaga kerja dan keuntungan sesudah kredit Dinas UMKM Kabupaten Jepara. |
| 2. | Analisis Bantuan Kredit dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pati terhadap Perkembangan UMK Binaan KUB Rukun Mina Barokah di Kecamatan Juwana, Priyo Harsono, 2010. | Modal Usaha, Tenaga Kerja, Jumlah Pembeli, Total Penjualan, dan Keuntungan. | Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon. | Ada peningkatan secara signifikan pada variabel modal usaha, tenaga kerja, jumlah pembeli, total penjualan, dan keuntungan sesudah mendapatkan bantuan kredit dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pati. |

| | | | | |
|----|--|--|---|---|
| 3. | Analisis Bantuan Modal dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koprasi dan UMKM Kota Semarang (Studi Kasus: KPUM di Kelurahan Pakunden, Kecamatan Semarang Tengah). Rifda Zahra Afifah, 2012. | Modal usaha, omzet penjualan, dan laba usaha yang memperoleh kredit. | Analisis deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, dan uji pangkat tanda Wilcoxon. | Hasil analisis menunjukkan bahwa kredit dari Dinas Koperasi dan UMKM dapat membantu meningkatkan modal usaha, omzet penjualan, dan laba para pelaku usaha mikro di Kelurahan Pakunden yang dilihat dari perbedaan variabel modal usaha, omzet penjualan, dan laba antara sebelum dan setelah mendapat kredit. |
|----|--|--|---|---|

C. Kerangka Berpikir

Kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru yang memberikan kredit modal usaha kepada pelaku usaha mikro tentunya terjadi perkembangan dari usaha mikro meliputi: jumlah modal usaha, jumlah tenaga kerja, jumlah omzet penjualan, dan jumlah laba usaha. Dengan demikian setelah memperoleh kredit, dari keempat variabel seharusnya jumlahnya lebih besar dibandingkan sebelum memperoleh kredit. Adapun kerangka berfikir disusun sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Berdasarkan kerangka berpikir di atas dapat dijelaskan yaitu untuk mengatasi permasalahan modal usaha mikro adalah dengan memberikan kredit. Dengan adanya kredit, diharapkan dapat meningkatkan kemajuan pelaku usaha mikro. Indikator yang terdapat pada perkembangan usaha mikro meliputi: jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha dan jumlah tenaga kerja selama sebulan. Suatu usaha dikatakan berkembang apabila terjadi peningkatan jumlah omzet penjualan yang ditandai dengan meningkatnya jumlah pelanggan sehingga pelaku usaha mampu menambah jumlah tenaga kerja. memperoleh kredit, pelaku usaha mikro mampu menunjukkan adanya perbedaan sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Ketika adanya peningkatan dari keempat indikator terhadap pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah di Koperasi Serba

Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar itu artinya usahanya mengalami perkembangan.

D. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat ditarik hipotesis yaitu:

1. Terdapat perbedaan jumlah modal usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
2. Terdapat perbedaan jumlah omzet penjualan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
3. Terdapat perbedaan jumlah laba usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.
4. Terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Oleh karena itu, data yang diperoleh dari penelitian ini diwujudkan dalam bentuk angka dan analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2010: 13). Berdasarkan metode penelitian yang dilakukan, penelitian ini termasuk kedalam penelitian komparatif. Karena penelitian ini akan menganalisis perbedaan/perbandingan variabel jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja.

Jadi kesimpulan dari penelitian komparatif adalah penelitian yang bersifat membandingkan. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis uji pangkat tanda *Wilcoxon*. Teknik analisis ini digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru yang meliputi perkembangan usaha mikro dengan indikator jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha dan jumlah tenaga kerja,

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Ngarjosari, Popongan, Kecamatan Karanganyar. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Mei 2016.

C. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel penelitian ini meliputi empat macam, yaitu:

1. Modal Usaha

Modal usaha yaitu merupakan kemampuan finansial para pelaku usaha mikro (pengusaha atau pedagang mikro) dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa. Adapun satuan yang digunakan untuk mengukur modal usaha yaitu dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah).

2. Omzet Penjualan

Omzet penjualan adalah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sebulan yang dihasilkan oleh pengusaha mikro. Adapun omzet penjualan ini dapat dihitung dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).

3. Laba Usaha

Laba usaha secara operasional merupakan selisih antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut yang dinyatakan dengan satuan rupiah (Rp).

4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi, atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian (Mudjarad Kuncoro, 2003: 103). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha mikro yang memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru di Kabupaten Karanganyar. Berdasarkan data yang diperoleh populasi nasabah usaha mikro sebanyak 215 usaha mikro.

2. Sampel Penelitian

Sampel penelitian adalah sebagian jumlah dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian itu sendiri. Informasi yang diperoleh dari sampel harus benar-benar mewakili populasi, maka sampel tersebut harus mampu mewakili karakteristik populasinya. Adapun rumus yang digunakan untuk menentukan besarnya jumlah sampel usaha mikro menggunakan rumus *Slovin*.

Adapun rumusnya sebagai berikut (Riduwan, 2013: 49):

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Banyaknya nasabah usaha mikro di KSU Nuansa Baru

d = Persentase kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang masih dapat ditoleransi (ditetapkan 10%)

Dengan kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang

masih dapat ditoleransi sebesar 10 % maka:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

$$n = \frac{215}{215 \cdot (0,1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{215}{215 \cdot (0,01) + 1}$$

$$n = \frac{215}{2,15 + 1}$$

$$n = \frac{215}{3,15}$$

$$n = 68,3 \text{ (dibulatkan menjadi 70 sampel)}$$

Jadi banyaknya sampel yang akan di ambil dalam penelitian ini adalah 70 sampel. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *simple random sampling*. Menurut Sugiyono (2010: 120), *simple random sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada di dalam populasi.

Pengambilan sampel dilakukan secara *random* karena setiap usaha mikro memiliki karakteristik yang homogen berdasarkan definisi usaha mikro. Pengambilan sampel tidak dilakukan secara proporsional berdasarkan jumlah usaha mikro per kecamatan, karena tidak semua kecamatan di Kabupaten Karanganyar menjadi nasabah usaha mikro dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru dan juga wilayah kerja Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru belum mencakup seluruh Kecamatan di Kabupaten Karanganyar.

Dalam pemilihan dan penentuan usaha mikro yang dijadikan sebagai sampel maka seluruh populasi yang berjumlah 215, masing-masing diberi nomor urut dari 1 sampai 215, kemudian dipilih 70 usaha mikro secara acak. Penggunaan nomor undian dalam metode ini, dimaksudkan agar pengambilan sampel dilakukan seobjektif mungkin.

E. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan studi kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru. Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk mendukung penelitian diperlukan data yang aktual. Berdasarkan sumbernya, data-data yang diperoleh dibedakan menjadi:

1. Data primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada pengusaha mikro nasabah KSU Nuansa Baru yang memperoleh kredit mikro. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan lembar jawaban yang dapat dijawab oleh responden sesuai dengan tujuan penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data ini dapat diperoleh dari dokumen dan laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) di Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru, sumber literatur, internet, dan data pendukung lainnya.

F. Metode Pengumpulan Data

Banyak metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian. Metode pengumpulan data pada dasarnya berfungsi untuk mengungkapkan variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data antara lain:

1. Angket/Kuesioner

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui (Suharsimi Arikunto, 2014: 194). Isi angket dalam penelitian

ini terdiri dari tiga bagian yang meliputi: data diri responden atau keadaan umum responden, jumlah kredit yang diterima responden, dan perkembangan usaha mikro responden sebelum dan sesudah memperoleh kredit.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik. Dengan kata lain, adanya instrumen penelitian ini informasi yang didapat lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga memudahkan pengolahan data. Dalam penelitian ini menggunakan instrumen berupa angket atau kuesioner (Suharsimi Arikunto, 2014: 203).

Angket yang digunakan yaitu angket dengan tipe pertanyaan terbuka. Pertanyaan terbuka adalah pertanyaan yang disusun sedemikian rupa sehingga responden dapat menjawab pertanyaannya dengan kalimatnya sendiri tanpa ada batasan yang mengikat (Suharsimi Arikunto, 2014: 195).

Angket disusun dan dikembangkan sendiri berdasarkan uraian yang ada dalam kajian teori. Adapun langkah-langkah penyusunan instrumen adalah membuat kisi-kisi. Kisi-kisi instrumen (angket/kuesioner) dalam penelitian ini adalah:

Tabel 6. Kisi-kisi Angket Penelitian

| No | Indikator | No. Butir | Jumlah |
|--------------|--|----------------------|--------|
| 1 | Gambaran umum responden | 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 | 10 |
| 2 | Pemberian kredit | | |
| | Alasan menggunakan kredit | 11 | 1 |
| | Besarnya permintaan kredit dan realisasi | 12, 13 | 2 |
| | Penggunaan kredit | 14, 15 | 2 |
| | Jangka waktu kredit dan pengembaliannya | 16 | 1 |
| | Jaminan/anggunan kredit | 17 | 1 |
| | Pokok angsuran kredit | 18 | 1 |
| | Permasalahan pengangsuran dan denda | 19, 20, 21 | 3 |
| | Pembinaan dari KSU Nuansa Baru | 22, 23, 24 | 3 |
| 3 | Perkembangan usaha mikro | | |
| | Jumlah modal usaha sebelum | 25 | 1 |
| | Jumlah modal usaha sesudah | 26 | 1 |
| | Jumlah omzet penjualan sebelum | 27 | 1 |
| | Jumlah omzet penjualan sesudah | 28 | 1 |
| | Jumlah laba usaha sebelum | 29 | 1 |
| | Jumlah laba usaha sesudah | 30 | 1 |
| | Jumlah tenaga kerja sebelum | 31 | 1 |
| | Jumlah tenaga kerja sesudah | 32 | 1 |
| Jumlah Total | | | 32 |

H. Uji Coba Penelitian

1. Uji Validitas Instrumen

Validitas adalah pengukuran yang menunjukkan tingkat ketepatan (kesahihan) ukuran suatu instrumen terhadap konsep yang diteliti Puguh Suharso (2009: 108). Instrumen dikatakan tepat untuk digunakan sebagai alat ukur suatu konsep jika memiliki tingkat validitas yang tinggi. Sedangkan validitas rendah mencerminkan bahwa instrumen tersebut kurang tepat untuk dijadikan sebagai alat ukur.

Angket yang digunakan dalam penelitian adalah angket dengan pertanyaan terbuka, maka uji validitas yang digunakan hanya dari pendapat para ahli (*experts judgment*). Dalam hal ini setelah instrumen dikonstruksi tentang aspek-aspek yang akan diukur dengan berlandaskan teori tertentu, maka selanjutnya dikonsultasikan dengan

ahli. Dr. Sugiharsono, M.Si selaku ahli diminta pendapatnya tentang instrumen yang telah disusun. Hasilnya, pertanyaan dalam angket sudah sesuai dengan teori yang digunakan.

I. Uji Prasyarat Analisis

1. Uji Normalitas

Untuk memenuhi prasyarat analisis data, dilakukan uji normalitas. Uji normalitas ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah data yang bersangkutan berdistribusi normal atau malah sebaliknya. Jika data tidak berdistribusi normal, maka analisis yang digunakan bukan statistik parametrik. Uji normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* untuk melihat apakah data terdistribusi secara normal atau tidak. Uji normalitas dihitung menggunakan bantuan program *SPSS 21.0*. Apabila nilai signifikansinya lebih dari 0,05 maka data terdistribusi normal, tetapi apabila nilai signifikansinya kurang dari 0,05 maka data terdistribusi tidak normal. Berikut ini adalah hasil perhitungan dari uji normalitas:

Tabel 7. Hasil Uji Normalitas

| | | N | Normal Parameters ^a | | Most Extreme Differences | | | Kolmogorov-Smirnov Z | Asymp. Sig. (2-tailed) |
|------------------------|---------|----|--------------------------------|----------------|--------------------------|----------|----------|----------------------|------------------------|
| | | | Mean | Std. Deviation | Absolute | Positive | Negative | | |
| Jumlah Modal Usaha | Sebelum | 70 | 7865714.29 | 8445749.908 | .215 | .215 | -.192 | 1.795 | .003 |
| | Sesudah | 70 | 12035714.29 | 1.321E7 | .276 | .276 | -.224 | 2.305 | .000 |
| Jumlah Omzet Penjualan | Sebelum | 70 | 12910928.57 | 1.485E7 | .279 | .279 | -.217 | 2.332 | .000 |
| | Sesudah | 70 | 21831071.43 | 2.700E7 | .268 | .268 | -.243 | 2.245 | .000 |
| Jumlah Laba Usaha | Sebelum | 70 | 5739071.43 | 6028507.656 | .251 | .251 | -.211 | 2.099 | .000 |
| | Sesudah | 70 | 10068485.71 | 1.121E7 | .248 | .248 | -.226 | 2.073 | .000 |
| Jumlah Tenaga Kerja | Sebelum | 70 | 1.17 | .380 | .503 | .503 | -.326 | 4.207 | .000 |
| | Sesudah | 70 | 1.60 | .710 | .329 | .329 | -.199 | 2.757 | .000 |

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan hasil dari uji normalitas terhadap 4 variabel indikator perkembangan usaha mikro, yaitu: jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja. Bagian yang perlu dilihat untuk melihat uji normalitas adalah bagian baris *Asymp. Sig. (2-tailed)*. Jika nilai *Asymp. Sig* $\geq 0,05$ maka data berdistribusi normal, jika *Asymp. Sig* $< 0,05$ maka distribusi data tidak normal. Berdasarkan hasil analisis di atas diperoleh untuk variabel jumlah modal usaha sebelum memperoleh kredit dengan *Asymp. Sig* 0.003.

Oleh karena nilai *Asymp. Sig* $< 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa data variabel jumlah modal usaha sebelum memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Untuk variabel jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit diperoleh hasil *Asymp. Sig* 0,000. Karena nilai *Asymp. Sig* 0,000 $< 0,05$ maka disimpulkan bahwa variabel jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Untuk variabel jumlah omzet penjualan diperoleh nilai *Asymp. Sig* 0,000. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* 0,000 $< 0,05$ maka variabel jumlah omzet penjualan sebelum memperoleh kredit tidak berdistribusi normal.

Selanjutnya sesudah memperoleh kredit diperoleh hasil nilai *Asymp. Sig* 0,000. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* 0,000 $< 0,05$ maka disimpulkan distribusi data variabel jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Untuk hasil dari

variabel jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit diperoleh hasil nilai *Asymp. Sig* 0,000. Karena nilai *Asymp. Sig* $0,000 < 0,05$ maka disimpulkan bahwa variabel jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Selanjutnya variabel jumlah laba usaha sesudah memperoleh kredit diperoleh hasil *Asymp. Sig* 0,000. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* $0,000 < 0,05$ maka distribusi data variabel jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit tidak berdistribusi normal.

Sementara variabel jumlah tenaga kerja diperoleh nilai *Asymp. Sig* 0,000. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* $0,000 < 0,05$ maka variabel jumlah tenaga kerja sebelum memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Selanjutnya sesudah memperoleh kredit diperoleh hasil nilai *Asymp. Sig* 0,000. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* $0,000 < 0,05$ maka disimpulkan distribusi data variabel jumlah tenaga kerja sesudah memperoleh kredit tidak berdistribusi normal. Kesimpulannya variabel-variabel dari indikator perkembangan usaha mikro yang meliputi: jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja berdistribusi tidak normal. Sehingga uji hipotesis yang sesuai digunakan adalah uji pangkat tanda *Wilcoxon*.

2. Uji Hipotesis

a) Uji Pangkat Tanda *Wilcoxon*

Menurut Sulyanto (2014: 62), uji pangkat tanda *Wilcoxon* termasuk jenis statistik non parametrik. Uji ini digunakan untuk menguji perbedaan dua sampel yang berpasangan jika data yang digunakan berskala ordinal. Pengujian non parametrik bermanfaat untuk digunakan apabila sampelnya kecil dan lebih mudah dihitung daripada metode parametrik.

Dalam statistik non parametrik, kesimpulan dapat ditarik tanpa memperhatikan bentuk distribusi populasi (statistik yang bebas distribusi). Uji pangkat tanda *Wilcoxon* digunakan sebagai uji beda dua sampel berpasangan dengan alasan data yang diteliti berasal dari sejumlah responden yang sama dan berkaitan dengan periode waktu pengamatan yang berbeda sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru. Dengan uji ini, dijelaskan apakah penelitian yang dilakukan mengalami perubahan saat variabel ini diamati pada awal periode maupun akhir periode. Adapun variabel-variabel yang diamati dan diuji adalah jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja. Uji pangkat tanda *Wilcoxon* dihitung menggunakan aplikasi *SPSS 21.0*. Setelah uji pangkat tanda *Wilcoxon* dilakukan, akan muncul nilai *Z* dan nilai probabilitas (*p*).

Dasar pengambilan keputusan dalam uji pangkat tanda *Wilcoxon* adalah sebagai berikut:

- H_0 = Tidak ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.
- H_1 = Ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

Dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, maka apabila nilai probabilitas $(p) > 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya tidak ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Sementara, apabila nilai probabilitas $(p) < 0,05$ maka H_1 diterima, yang artinya terdapat perbedaan variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Penelitian

1. Profil Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

a. Sejarah berdirinya Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

Berdirinya Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru merupakan salah satu koperasi yang diprakarsai oleh Bank Bukopin. Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bisnis layanan keuangan, Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru memiliki sifat usaha menyediakan bagi kemanfaatan umum sekaligus untuk memupuk keuntungan dan dapat memberikan sesuatu yang benar-benar dibutuhkan konsumen yang merupakan salah satu indikator keberhasilan perusahaan. Seiring berjalannya waktu dan meningkatnya kepercayaan masyarakat, maka pada tahun 1998, lembaga ini secara legalitas telah disahkan oleh Dinas Perindagkop Karanganyar dengan nama Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru dengan berbadan hukum No: 13561/BH/KWK.II/III/98.

b. Visi dan Misi Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

Menyediakan layanan jasa keuangan untuk kebutuhan anggota dan sesuai dengan tujuan utama berdirinya koperasi yaitu untuk menyejahterakan anggotanya.

c. Struktur Organisasi Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

Ketua : Bambang Maryono, BA

Sekretaris : Fitri Widyastuti

Bendahara : Wiji Lestari

Susunan Pengawas

Ketua : Setyadi, BSc

Dewan Pengawas

Manager (Induk) : Purnomo, SE

Anggota : Hadi Prayitno

Supriyanto

Marketing Central : Trie Wuryandari

Febriana Dewi S, SE

Suroto

Eko Novianto, S.Pd

Purwanto Adi, SE

Sri Kamto

Santoso

Kristiani

Petrus Budhi, S.Pd

B. Deskripsi Data Responden

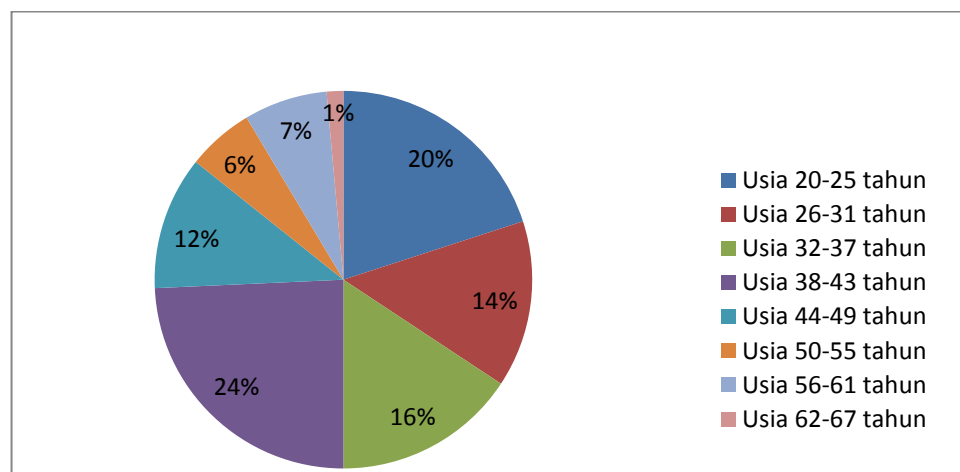
Pada pembahasan berikut disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dari penelitian. Data hasil penelitian ini diperoleh secara langsung melalui penyebaran angket. Jumlah responden yang diambil dalam penelitian ini

adalah sebanyak 70 orang yang memiliki usaha mikro di bidang perdagangan dan jasa yang menjadi nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru.

1. Keadaan Umum Responden Penelitian

a. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Usia

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan usia. Adapun besarnya persentase berdasarkan usia responden disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



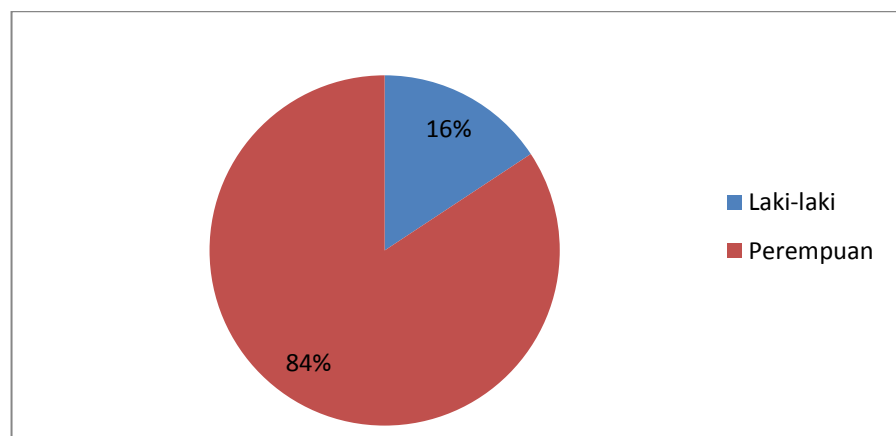
Gambar 2. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan usia diketahui bahwa kelompok usia 20-25 tahun terdapat 14 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 20%. Selanjutnya, pada kelompok usia 26-31 tahun terdapat 10 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 14%. Pada kelompok usia 32-43 tahun terdapat 11 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 16%. Pada kelompok usia 38-43 tahun terdapat 17 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 24%.

Pada kelompok usia 44-49 tahun terdapat 8 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 12%. Pada kelompok usia 50-55 tahun terdapat 4 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 6%. Pada kelompok usia 56-61 tahun terdapat 5 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 7%. Sementara pada kelompok usia 62-67 tahun hanya terdapat 1 pelaku usaha mikro dengan persentase sebesar 1%. Dalam data responden ini, persentase terbesar terdapat pada kelompok usia 38-43 tahun. Sedangkan persentase terkecil terdapat pada kelompok usia 62-67 tahun.

b. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Data lain yang disajikan dalam penelitian ini mengenai keadaan umum responden yaitu jenis kelamin. Besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:



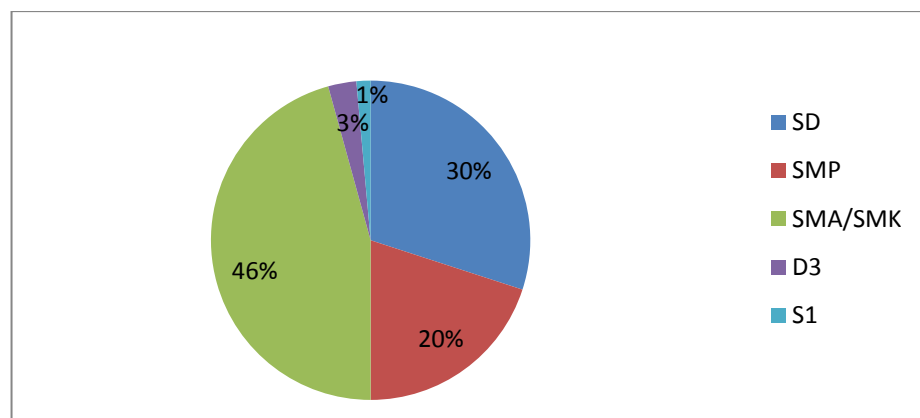
Gambar 3. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan diagram di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden menurut jenis kelamin menunjukkan data sebesar 59

responden adalah perempuan dengan persentase sebesar 84%. Sedangkan laki-laki sebesar 11 responden dengan persentase sebesar 16%. Sehingga dapat disimpulkan rasio perempuan terhadap laki-laki sebagai pengusaha sangat tinggi.

c. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Data informasi selanjutnya yang disajikan mengenai keadaan umum responden adalah tingkat pendidikan terakhir responden. Adapun besarnya persentase berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



Gambar 4. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden menurut jenjang tingkat pendidikan terakhir SD terdapat 21 responden dengan persentase sebesar 30%. Selanjutnya tingkat pendidikan SMP terdapat 14 responden dengan persentase sebesar 20%. Pada tingkat pendidikan SMA/SMK terdapat 32 responden dengan persentase sebesar 46%. Pada tingkat pendidikan D3 terdapat 2

responden dengan persentase sebesar 3%. Selanjutnya pada tingkat pendidikan S1 terdapat 1 responden dengan persentase sebesar 2%.

Sehingga dari data di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa tingkat pendidikan responden mayoritas berasal dari lulusan SMA/SMK. Hal ini dikarenakan sebagian besar dari responden setelah lulus dari SMA/SMK tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi melainkan lulusan SMA/SMK sudah siap terjun ke dunia kerja dibanding meneruskan pendidikan ke jenjang berikutnya.

d. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

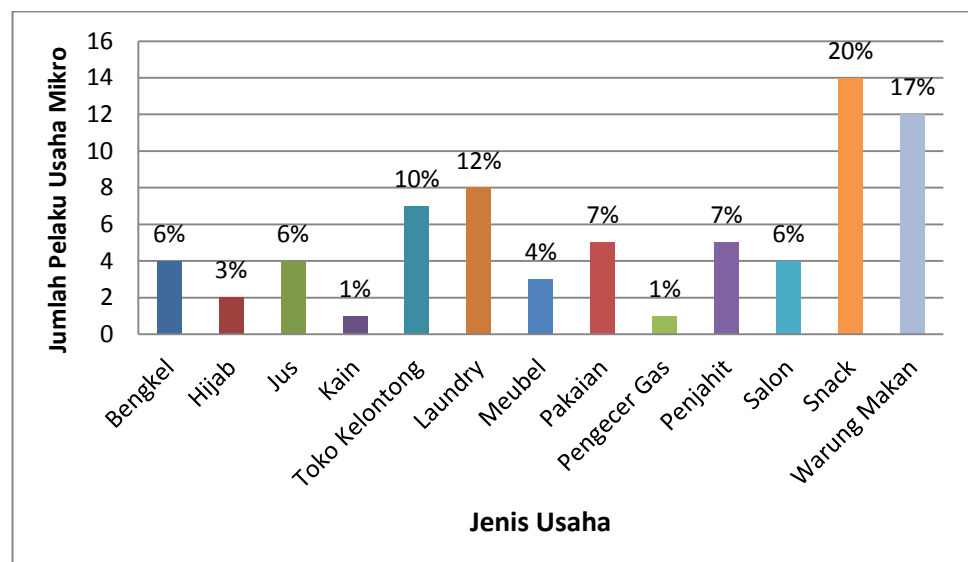
Pelaku usaha mikro memiliki beraneka ragam jenis usaha. Jenis usahanya pun mulai dari sektor perdagangan dan jasa, seperti: Bengkel, Penjual Hijab, Jus, Kain, Toko Kelontong, Laundry, Meubel, Pakaian, Pengecer Gas, Penjahit, Salon, Snack, dan Warung Makan. Berikut akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jenis usaha dari responden sebagai berikut:

Tabel 8. Distribusi Frekuensi Jenis Usaha

| No | Jenis Usaha | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|----------------|-----------|----------------|
| 1 | Bengkel | 4 | 6 |
| 2 | Hijab | 2 | 3 |
| 3 | Jus | 4 | 6 |
| 4 | Kain | 1 | 1 |
| 5 | Toko Kelontong | 7 | 10 |
| 6 | Laundry | 8 | 12 |
| 7 | Meubel | 3 | 4 |
| 8 | Pakaian | 5 | 7 |
| 9 | Pengecer Gas | 1 | 1 |
| 10 | Penjahit | 5 | 7 |
| 11 | Salon | 4 | 6 |
| 12 | Snack | 14 | 20 |
| 13 | Warung Makan | 12 | 17 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Pada informasi ini akan disajikan data informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan jenis usaha akan disajikan pada diagram batang di bawah ini:



Gambar 5. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

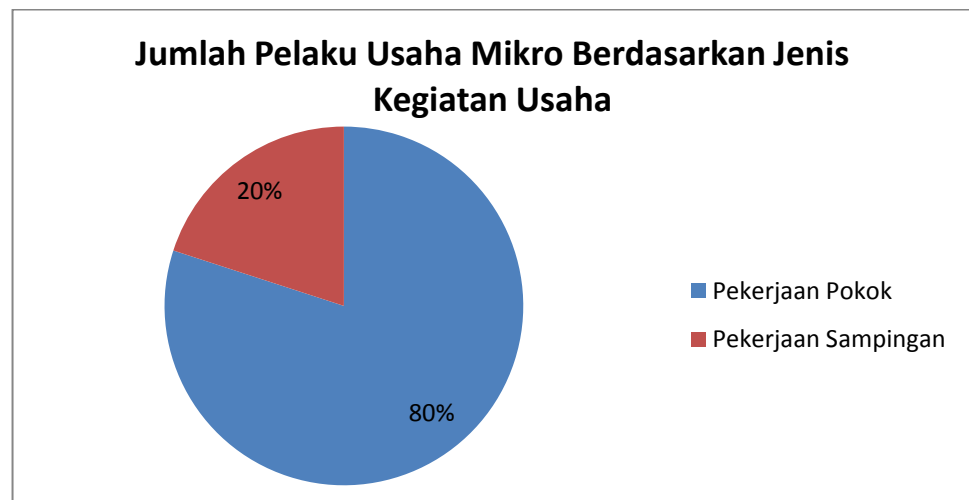
Dari data di atas dapat diidentifikasi jenis usaha bengkel terdapat 4 responden dengan persentase sebesar 6%. Jenis usaha penjual hijab terdapat 2 responden dengan persentase sebesar 3%. Jenis usaha penjual jus terdapat 4 responden dengan persentase sebesar 6%. Jenis usaha penjual kain dan pengecer gas terdapat 1 responden dengan persentase sebesar 1%.

Jenis usaha toko kelontong terdapat 7 responden dengan persentase sebesar 10%. Jenis usaha laundry terdapat 8 responden dengan persentase sebesar 12%. Jenis usaha meubel kayu terdapat 3 responden dengan persentase sebesar 4%. Jenis usaha penjual pakaian terdapat 5 responden dengan persentase sebesar 7%.

Jenis usaha penjahit terdapat 5 responden dengan persentase sebesar 7%. Jenis usaha salon terdapat 4 responden dengan persentase sebesar 6%. Jenis usaha penjual snack terdapat 14 responden dengan persentase sebesar 20%. Sementara pada jenis usaha warung makan terdapat 12 responden dengan persentase sebesar 17%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa jenis usaha penjual snack lebih dominan dibandingkan usaha lain.

e. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha

Bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan kegiatan usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan kegiatan usaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:

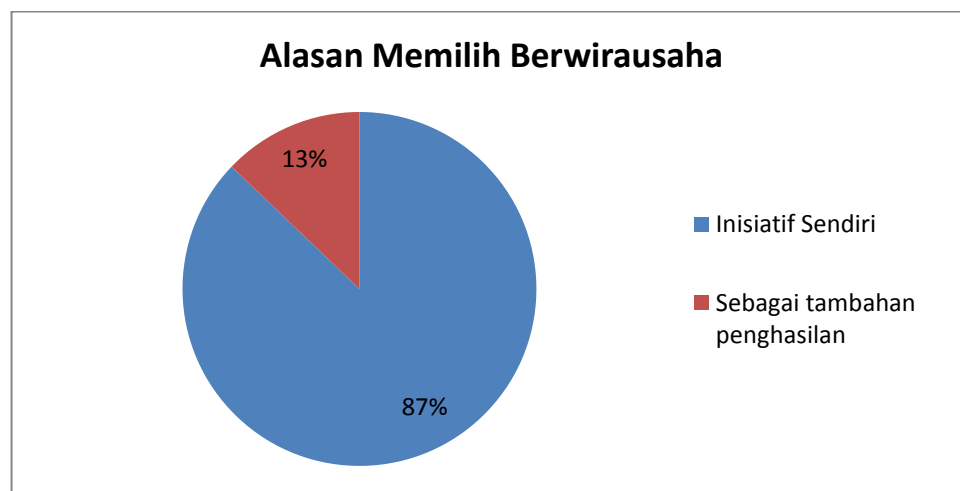


Gambar 6. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kegiatan Usaha

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi kegiatan usaha menunjukkan sebagian besar responden sebagai pekerjaan pokok yaitu sebesar 56 responden dengan persentase sebesar 80% dan sisanya 14 responden sebagai pekerjaan sampingan dengan persentase sebesar 20%. Hal ini dapat ditarik kesimpulan bahwa hampir semua responden menggantungkan pendapatannya pada usaha yang mereka kelola.

f. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha

Pada bagian ini akan menyajikan informasi mengenai alasan memilih berwirausaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan alasan memilih berwirausaha disajikan ke dalam diagram lingkaran di bawah ini:



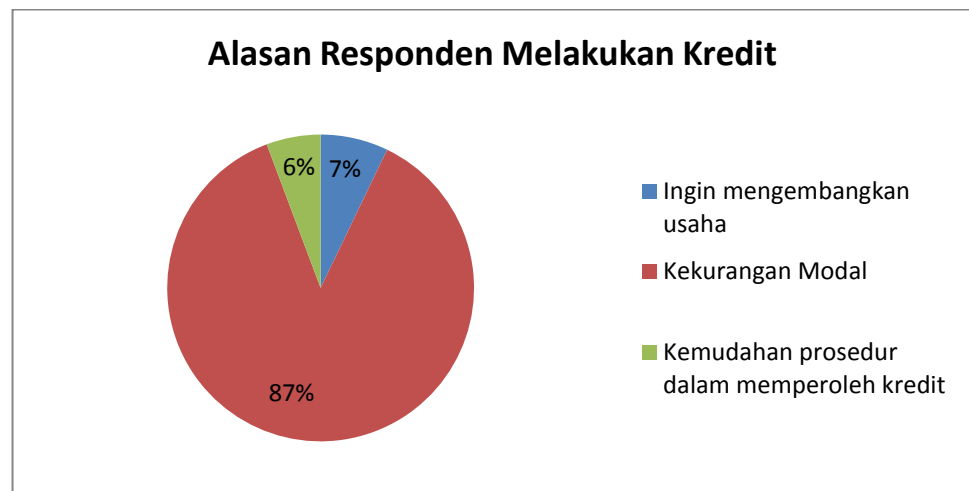
Gambar 7. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha

Dari gambar di atas, dapat diidentifikasi alasan memilih berwirausaha menunjukkan sebanyak 61 responden dengan persentase sebesar 87% memilih berwirausaha berdasarkan inisiatif sendiri. Sementara sisanya sebanyak 9 responden dengan persentase sebesar 13% memilih berwirausaha karena sebagai tambahan penghasilan. Hal ini dikarenakan sebagian besar dari responden menjadikan usahanya sebagai tempat satu-satunya mata pencahariaan. Oleh sebab itu mereka dituntut untuk inisiatif sendiri dalam memperoleh pendapatan.

2. Pemberian Kredit

a. Alasan Melakukan Kredit

Pada bagian ini akan menyajikan informasi mengenai alasan responden melakukan kredit. Adapun besarnya persentase alasan melakukan kredit disajikan pada diagram lingkaran berikut ini:



Gambar 8. Diagram Alasan Responden Melakukan Kredit

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi dari responden mengenai alasan melakukan kredit adalah sebanyak 5 responden dengan persentase sebesar 7% melakukan kredit karena ingin mengembangkan usaha. Kemudian sebanyak 61 responden dengan persentase sebesar 87% melakukan kredit karena kekurangan modal. Selanjutnya sebanyak 4 responden dengan persentase sebesar 6% melakukan kredit karena kemudahan prosedur dalam memperoleh kredit. Besarnya persentase responden karena kekurangan modal disebabkan minimnya modal yang ada sehingga mereka mengharuskan menambah modal. Kebanyakan uang kredit ini diperuntukkan untuk menambah stok barang dagangan.

b. Besar Jumlah Kredit

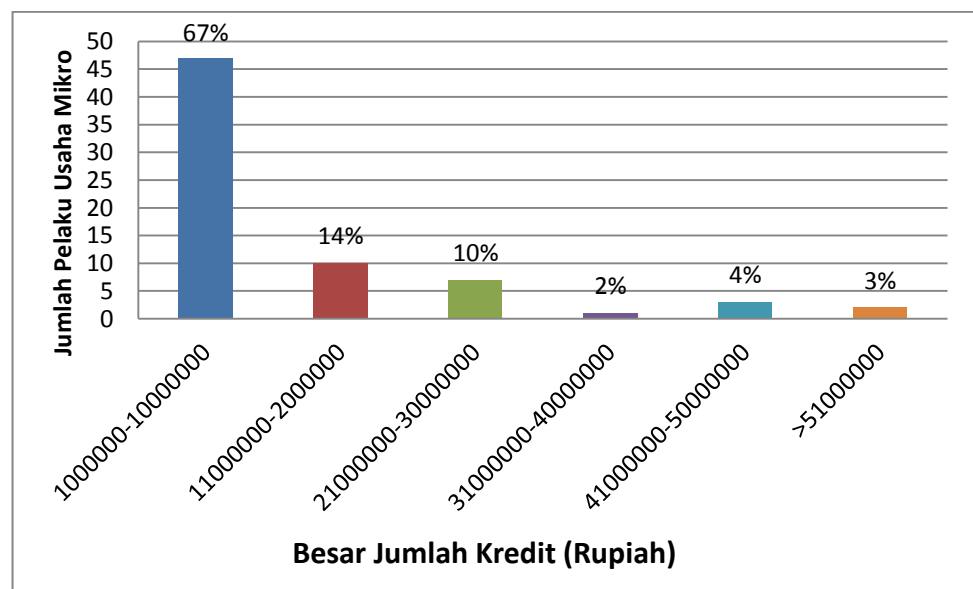
Data lain yang disajikan dalam penelitian ini adalah besar jumlah kredit yang digunakan responden. Berikut akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai besarnya jumlah kredit dari responden sebagai berikut:

Tabel 9. Distribusi Frekuensi Besar Jumlah Kredit

| No | Jumlah Kredit (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 1000000-10000000 | 47 | 67 |
| 2 | 11000000-20000000 | 10 | 14 |
| 3 | 21000000-30000000 | 7 | 10 |
| 4 | 31000000-40000000 | 1 | 2 |
| 5 | 41000000-50000000 | 3 | 4 |
| 6 | >51000000 | 2 | 3 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Adapun besarnya persentase jumlah kredit yang digunakan responden dapat dilihat dari diagram batang berikut:

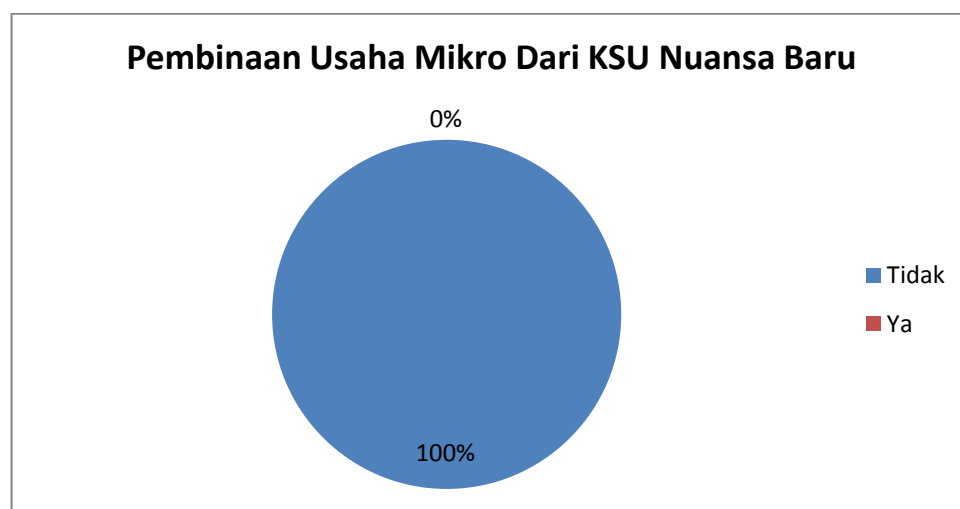


Gambar 9. Diagram Besarnya Kredit yang Digunakan Responden di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar kredit sebesar 67% atau sebanyak 47 responden berkisar antara Rp 1.000.000,00-Rp 10.000.000,00. Dari data pendukung lain yang diperoleh, sebesar 87% kredit digunakan responden untuk menambah kekurangan modal.

c. Pembinaan Usaha Mikro

Selanjutnya data lain yang disajikan dalam penelitian ini adalah pembinaan usaha mikro dari KSU Nuansa Baru. Adapun besarnya persentase adanya pembinaan usaha mikro untuk responden dapat dilihat dari diagram lingkaran berikut:



Gambar 10. Diagram Pembinaan Usaha Mikro dari KSU Nuansa Baru

Berdasarkan gambar di atas, dapat diidentifikasi bahwa 70 responden dengan persentase 100% menyatakan bahwa mereka tidak diberikan pembinaan dari KSU Nuansa Baru terkait dengan adanya penyaluran kredit. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden tidak menerima pembinaan dari KSU

Nuansa Baru sehingga mengakibatkan perkembangan usaha mereka tidak dapat dilihat secara langsung apakah berkembang atau tidak.

3. Perkembangan Usaha Mikro Sebelum Dan Sesudah Mendapat Kredit

a. Jumlah Modal Usaha Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

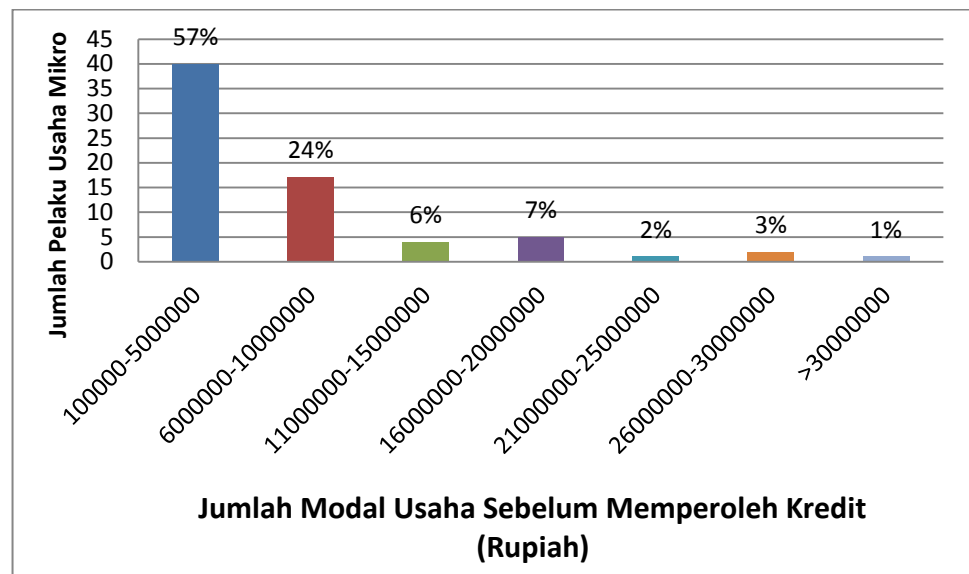
Kredit salah satu tujuannya adalah untuk mengembangkan usaha mikro. Selanjutnya, untuk melihat apakah usaha mikro mengalami perkembangan usahanya dapat dilihat dari jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Berikut akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai besarnya jumlah kredit dari responden sebagai berikut:

Tabel 10. Distribusi Frekuensi Jumlah Modal Usaha Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Modal Usaha Sebelum (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 100000-5000000 | 40 | 57 |
| 2 | 6000000-10000000 | 17 | 24 |
| 3 | 11000000-15000000 | 4 | 6 |
| 4 | 16000000-20000000 | 5 | 7 |
| 5 | 21000000-25000000 | 1 | 2 |
| 6 | 26000000-30000000 | 2 | 3 |
| 7 | >30000000 | 1 | 1 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Adapun besarnya persentase dari jumlah modal usaha responden sebelum dan sesudah memperoleh kredit dapat disajikan di bawah ini:



Gambar 11. Diagram Jumlah Modal Usaha Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besarnya jumlah modal usaha responden sebelum memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru sebanyak 40 responden dengan persentase 57% paling banyak kisaran antara Rp 500.000,00-Rp 5.000.000,00 dan Rp 6.000.000,00-Rp 10.000.000,00 sebanyak 17 responden dengan persentase sebesar 21%. Sedangkan sisanya 1 responden dengan persentase paling sedikit sebesar 1% dengan jumlah modal usaha Rp 50.000.000,00.

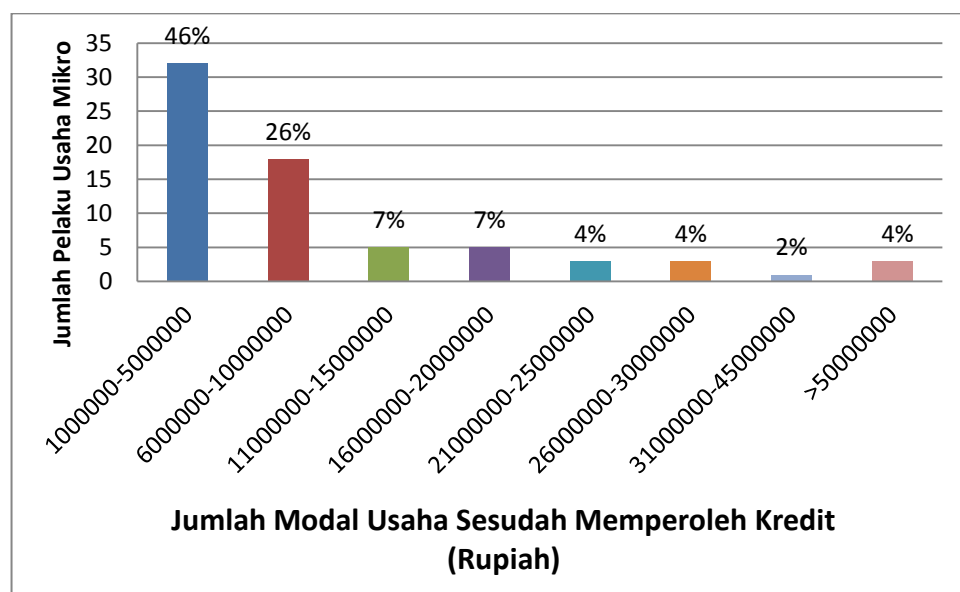
Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 11. Distribusi Frekuensi Jumlah Modal Usaha Sesudah Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Modal Usaha Sesudah (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|-------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 1000000-5000000 | 32 | 46 |
| 2 | 6000000-10000000 | 18 | 26 |
| 3 | 11000000-15000000 | 5 | 7 |
| 4 | 16000000-20000000 | 5 | 7 |
| 5 | 21000000-25000000 | 3 | 4 |
| 6 | 26000000-30000000 | 3 | 4 |
| 7 | 31000000-45000000 | 1 | 2 |
| 8 | >50000000 | 3 | 4 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Adapun besarnya persentase dari jumlah modal usaha responden sebelum dan sesudah memperoleh kredit dapat disajikan di bawah ini:



Gambar 12. Diagram Jumlah Modal Usaha Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besarnya jumlah modal usaha responden sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru sebanyak 32 responden dengan persentase 46%

paling banyak kisaran antara Rp 1.000.000,00-Rp 5.000.000,00. Kemudian sebanyak 18 responden dengan persentase 26% jumlah modal usaha kisaran dan Rp 6.000.000,00-Rp 10.000.000,00. Sedangkan sebanyak 5 responden dengan persentase sebesar 7% dengan jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit kisaran Rp 11.000.000,00-Rp15.000.000,00 dan Rp 16.000.000,00-Rp 20.000.000,00. Kemudian sebanyak 3 responden dengan persentase 4% mengembangkan usaha dengan jumlah modal usaha kisaran Rp 21.000.000,00-Rp 25.000.000,00 dan Rp 26.000.000,00-Rp 30.000.000,00. Selanjutnya sebanyak 1 responden dengan persentase sebesar 2% dengan jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit kisaran Rp 31.000.000,00-Rp 45.000.000,00. Sementara sebanyak 3 responden dengan persentase sebesar 4% memiliki jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit kisaran >Rp 50.000.000,00 dan modal sesudah memperoleh kredit paling banyak sebesar Rp 70.000.000,00. Jumlah modal usaha responden sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru mengalami peningkatan dari modal awal.

b. Jumlah Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

Selanjutnya informasi lain yang disajikan yaitu tentang jumlah omzet penjualan. Berkembang atau tidaknya sebuah usaha dapat diketahui dari jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai

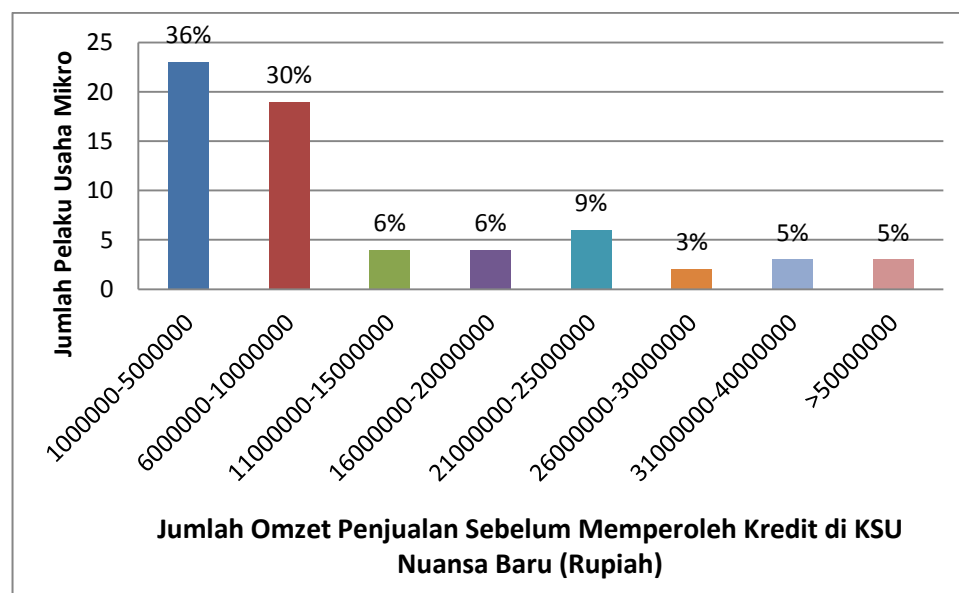
jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 12. Distribusi Frekuensi Jumlah Omzet Penjualan Sebelum Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Omzet Penjualan Sebelum (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|---|-----------|----------------|
| 1 | 1000000-5000000 | 23 | 36 |
| 2 | 6000000-10000000 | 19 | 30 |
| 3 | 11000000-15000000 | 4 | 6 |
| 4 | 16000000-20000000 | 4 | 6 |
| 5 | 21000000-25000000 | 6 | 9 |
| 6 | 26000000-30000000 | 2 | 3 |
| 7 | 31000000-40000000 | 3 | 5 |
| 8 | >50000000 | 3 | 5 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah omzet penjualan responden sebelum memperoleh kredit:



Gambar 13. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

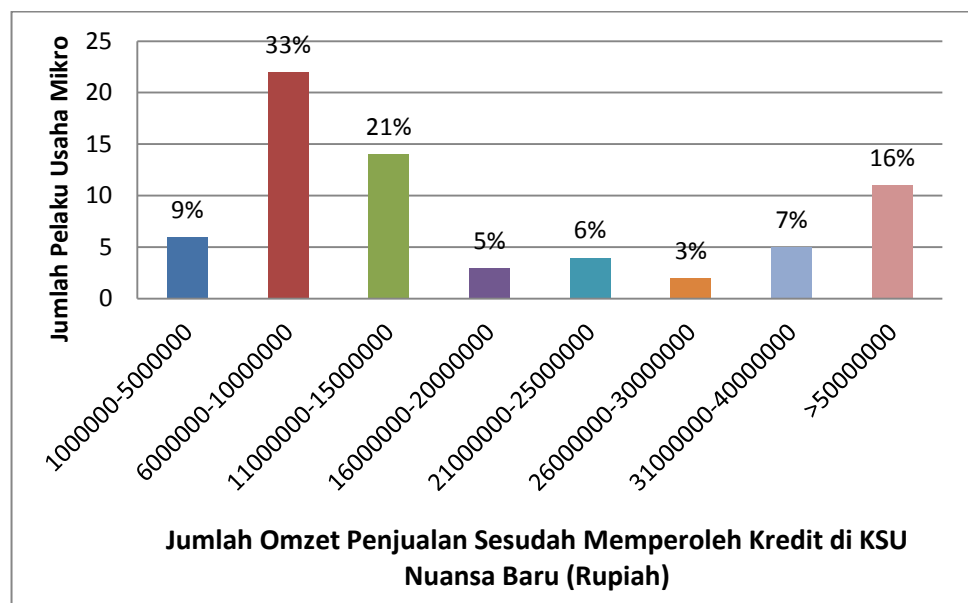
Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar jumlah omzet penjualan responden dalam waktu sebulan sebelum memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru yang paling banyak diperoleh pada kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 5.000.000,00 sebanyak 23 responden dengan persentase 36%. Selanjutnya paling kecil pada kisaran Rp 26.000.000,00-Rp 30.000.000,00 dengan jumlah responden 2 orang. Sementara jumlah omzet penjualan paling banyak pada kisaran >Rp 50.000.000,00, yaitu sebesar Rp 90.000.000,00 dengan jumlah responden sebanyak 3 orang. Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 13. Distribusi Frekuensi Jumlah Omzet Penjualan Sesudah Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Omzet Penjualan Sesudah (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|---|-----------|----------------|
| 1 | 1000000-5000000 | 6 | 9 |
| 2 | 6000000-10000000 | 22 | 33 |
| 3 | 11000000-15000000 | 14 | 21 |
| 4 | 16000000-20000000 | 3 | 5 |
| 5 | 21000000-25000000 | 4 | 6 |
| 6 | 26000000-30000000 | 2 | 3 |
| 7 | 31000000-40000000 | 5 | 7 |
| 8 | >50000000 | 11 | 16 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah omzet penjualan responden sesudah memperoleh kredit:



Gambar 14. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besarnya jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit paling banyak adalah kisaran Rp 6.000.000,00-Rp10.000.000,00 sebanyak 22 responden dengan persentase 33%. Kemudian jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit paling besar yaitu di atas Rp 50.000.000,00 sebanyak 11 responden dengan persentase sebesar 18% dengan jumlah omzet penjualan paling banyak Rp 150.000.000,00.

c. Jumlah Laba Usaha Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

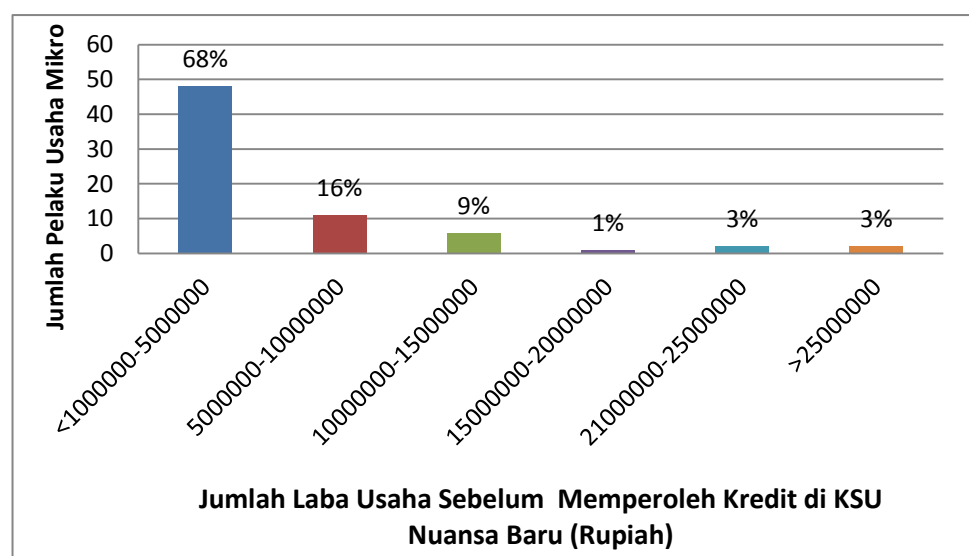
Informasi yang akan di sajikan adalah jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah laba usaha sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 14. Distribusi Frekuensi Jumlah Laba Usaha Sebelum Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Laba Usaha Sebelum (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | <1000000-5000000 | 48 | 68 |
| 2 | 5000000-10000000 | 11 | 16 |
| 3 | 10000000-15000000 | 6 | 9 |
| 4 | 15000000-20000000 | 1 | 1 |
| 5 | 21000000-25000000 | 2 | 3 |
| 6 | >25000000 | 2 | 3 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit:



Gambar 15. Diagram Jumlah Laba Usaha Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

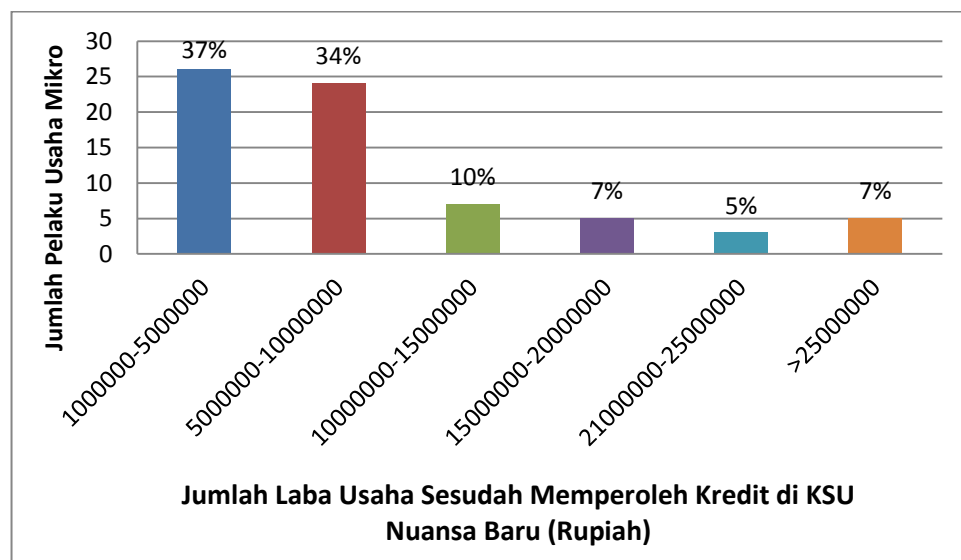
Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa sebesar 68% dengan jumlah 48 responden memiliki jumlah laba usaha kisaran <Rp 1.000.000,00- Rp 5.000.000,00. Selanjutnya persentase paling kecil 1% dengan jumlah 1 responden memiliki jumlah laba usaha kisaran Rp 15.000.000,00-Rp 20.000.000,00. Selanjutnya jumlah laba usaha paling besar terdapat 2 responden dengan jumlah laba usaha Rp 31.500.000,00 dengan persentase sebesar 3%. Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah laba usaha sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 15. Distribusi Frekuensi Jumlah Laba Usaha Sesudah Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Laba Usaha Sesudah (Rupiah) | Frekuensi | Persentase (%) |
|---------------|------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 1000000-5000000 | 26 | 37 |
| 2 | 5000000-10000000 | 24 | 34 |
| 3 | 10000000-15000000 | 7 | 10 |
| 4 | 15000000-20000000 | 5 | 7 |
| 5 | 21000000-25000000 | 3 | 5 |
| 6 | >25000000 | 5 | 7 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah laba usaha sesudah responden memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru:



Gambar 16. Diagram Jumlah Laba Usaha Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, sebanyak 26 responden dengan persentase 37% memperoleh jumlah laba usaha kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 5.000.000,00. Kemudian sebanyak 24 responden dengan persentase 34% memperoleh jumlah laba usaha kisaran Rp 5.000.000,00-Rp 10.000.000,00. Sebanyak 7 responden dengan persentase 10% memperoleh jumlah laba usaha kisaran Rp 10.000.000,00-Rp 15.000.000,00. Sementara 3 responden dengan persentase sebesar 5% memperoleh jumlah laba usaha kisaran Rp 21.000.000,00-Rp 25.000.000,00. Selanjutnya jumlah laba usaha terbesar dengan persentase 7% dan jumlah 5 responden kisaran >Rp 25.000.000,00 dengan jumlah Rp 75.000.000,00.

d. Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

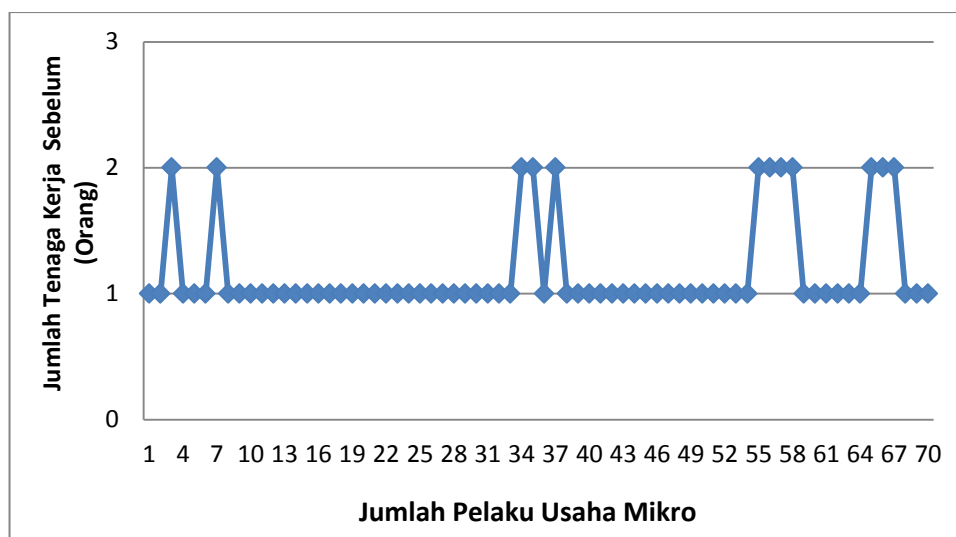
Disajikan informasi tentang jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Berikut akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah tenaga kerja sebelum memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 16. Distribusi Frekuensi Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Tenaga Kerja Sebelum (Orang) | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 1 | 58 | 83 |
| 2 | 2 | 12 | 17 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah tenaga kerja sesudah responden memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Adapun grafiknya sebagai berikut:



Gambar 17. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

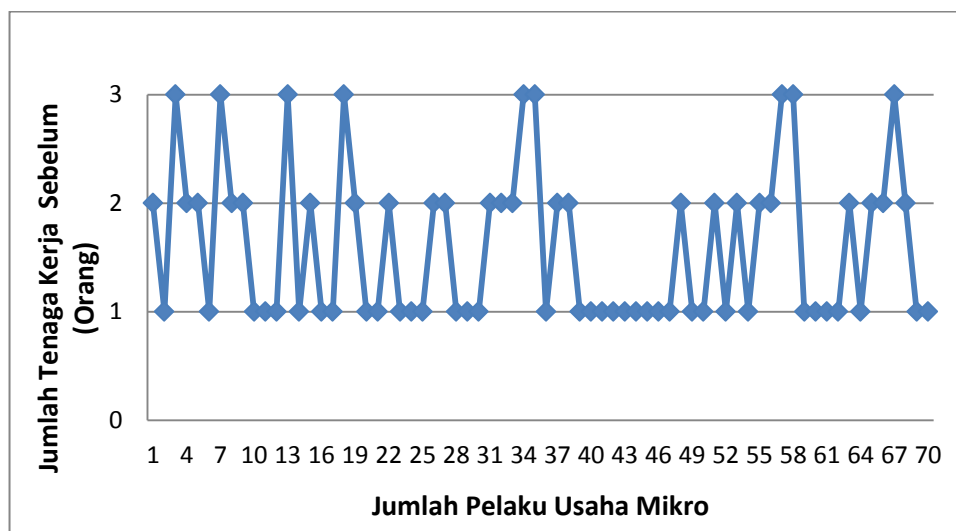
Dari grafik yang disajikan di atas, diketahui bahwa jumlah tenaga kerja responden sebelum memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru, yaitu 1 atau responden sebagai tenaga kerja sendiri selaku pemilik usaha mikro sebanyak 58 responden dengan persentase 83%. Pelaku usaha mikro yang memiliki jumlah tenaga kerja 2 sebanyak 12 responden dengan persentase 17%. Selanjutnya akan disajikan tabel distribusi frekuensi mengenai jumlah tenaga kerja sesudah memperoleh kredit dari responden yang menjadi nasabah di KSU Nuansa Baru sebagai berikut:

Tabel 17. Distribusi Frekuensi Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Memperoleh Kredit

| No | Jumlah Tenaga Kerja Sesudah (Orang) | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------------------------|-----------|----------------|
| 1 | 1 | 37 | 53 |
| 2 | 2 | 24 | 34 |
| 3 | 3 | 9 | 13 |
| Jumlah | | 70 | 100 |

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016.

Berikut akan disajikan besarnya persentase jumlah tenaga kerja sesudah responden memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Adapun grafiknya sebagai berikut:



Gambar 18. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Dari grafik yang disajikan di atas, diketahui bahwa jumlah tenaga kerja sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru yaitu 1 atau responden sebagai tenaga kerja sendiri selaku pemilik usaha mikro sebanyak 37 orang dengan persentase 53%. Kemudian yang memiliki jumlah tenaga kerja 2 sebanyak 24 responden dengan persentase 34%. Selanjutnya yang memiliki jumlah tenaga kerja 3 sebanyak 9 responden dengan persentase 13%. Dari grafik tersebut dapat disimpulkan bahwa sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru, responden usaha mikro mampu menambah jumlah tenaga kerja untuk usahanya sehingga pengangguran dapat berkurang.

C. Analisis Uji Pangkat Tanda Wilcoxon

Uji pangkat tanda *Wilcoxon* merupakan analisis statistik non parametrik, dimana uji ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan antara dua sampel yang berpasangan, menguji komparasi antar 2 pengamatan sebelum dan sesudah dan mengetahui efektivitas suatu

perlakuan dengan periode waktu pengamatan yang berbeda. Dalam penelitian ini, menganalisis data pada variabel perkembangan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Dimana variabel perkembangan usaha mikro dalam penelitian ini meliputi: jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja.

a. Jumlah Modal usaha

Dalam sebuah usaha, modal merupakan aspek yang paling penting dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Besar kecilnya jumlah modal usaha dapat mempengaruhi perkembangan usaha. Hasil analisis dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* berdasarkan variabel jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit sebagai berikut:

Tabel 18. Deskriptif Statistik Jumlah Modal Usaha

| | Jumlah Modal usaha | |
|-----------------------|--------------------|-------------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 7865714.29 | 12035714.29 |
| Std. Deviation | 8445749.908 | 1.321E7 |
| Minimum | 500000 | 2000000 |
| Maximum | 50000000 | 70000000 |

Bagian di atas menunjukkan hasil perhitungan pangkat tanda *Wilcoxon* bahwa terjadi peningkatan rata-rata jumlah modal usaha sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 7.865.714,00 dan sesudah memperoleh kredit rata-rata modal usaha berubah menjadi sebesar Rp 12.035.714,00.

Tabel 19. Hasil Uji Pangkat Jumlah Modal Usaha

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|------------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Modal Usaha Sesudah – | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Jumlah Modal Usaha Sebelum | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

a. Jumlah Modal Usaha Sesudah < Jumlah Modal Usaha Sebelum

b. Jumlah Modal Usaha Sesudah > Jumlah Modal Usaha Sebelum

c. Jumlah Modal Usaha Sesudah = Jumlah Modal Usaha Sebelum

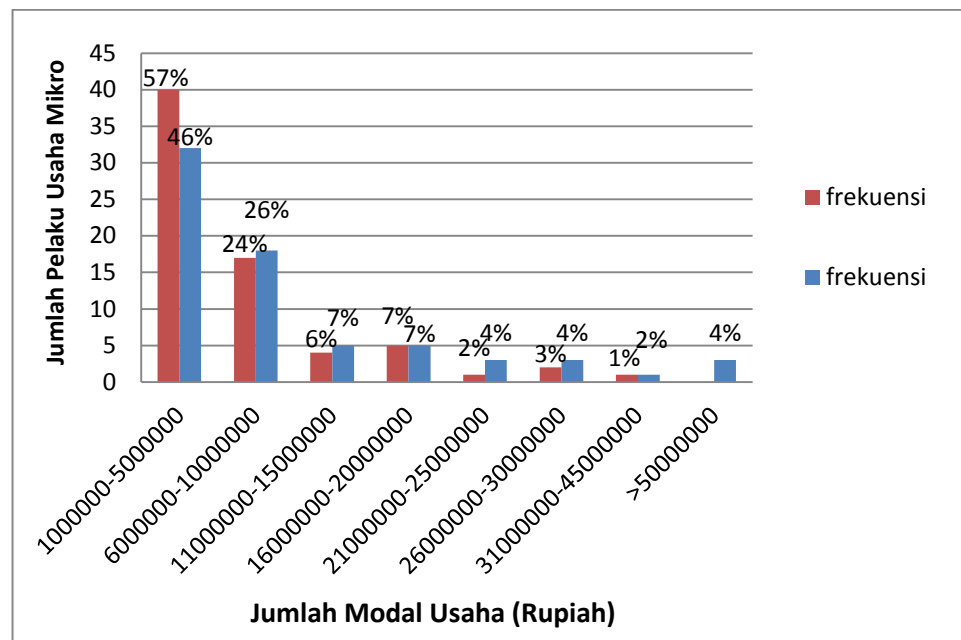
Bagian di atas menunjukkan hasil perhitungan dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* terhadap perbandingan jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit bahwa terjadi peningkatan jumlah modal usaha. Dimana sebanyak 70 responden memiliki jumlah modal usaha lebih baik dibanding sebelum memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

Tabel 20. Hasil Uji Beda Jumlah Modal Usaha

| | Jumlah Modal Usaha Sesudah – Jumlah Modal Usaha Sebelum |
|------------------------|--|
| Z | -7.281 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

Bagian di atas menunjukkan hasil dari uji pangkat tanda *Wilcoxon*. Berdasarkan nilai Z yang didapat sebesar -7,281 dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dimana *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000 kurang dari batas kritis penelitian yaitu 0,05 maka terdapat perbedaan jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Perbedaan jumlah modal

usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit juga dapat dilihat dari diagram batang di bawah ini:



Gambar 19. Diagram Jumlah Modal Usaha Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

Berdasarkan diagram batang di atas diketahui adanya perbedaan pada jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Sehingga dari grafik tersebut dapat disimpulkan terjadi kenaikan jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru sebesar 22%. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: kekurangan modal, bunganya rendah, mudahnya prosedur dan persyaratan dalam memperoleh kredit, ingin mengembangkan usahanya, dan sebagainya.

b. Jumlah Omzet Penjualan

Berkembangnya atau tidak sebuah usaha dapat dilihat dari jumlah omzet penjualan. Semakin besar jumlah omzet penjualan maka usaha tersebut berkembang begitu pula sebaliknya. Hasil analisis dari uji *pangkat tanda Wilcoxon* berdasarkan variabel jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit sebagai berikut:

Tabel 21. Deskriptif Statistik Jumlah Omzet Penjualan

| | Jumlah Omzet Penjualan | |
|-----------------------|------------------------|-----------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 12910929 | 21831071 |
| Std. Deviation | 1.485E7 | 2.700E7 |
| Minimum | 1285000 | 3000000 |
| Maximum | 90000000 | 150000000 |

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan hasil perhitungan dari pangkat tanda *Wilcoxon* bahwa terjadi peningkatan jumlah omzet penjualan. Dimana rata-rata jumlah omzet penjualan sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 12.910.929,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit, rata-rata jumlah omzet penjualan berubah menjadi sebesar Rp 21.831.071,00.

Tabel 22. Hasil Pangkat Jumlah Omzet Penjualan

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|-------------------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Omzet | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Penjualan Sesudah – Jumlah Omzet | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| Penjualan Sebelum | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

a. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah < Jumlah Omzet Penjualan Sebelum

b. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah > Jumlah Omzet Penjualan Sebelum

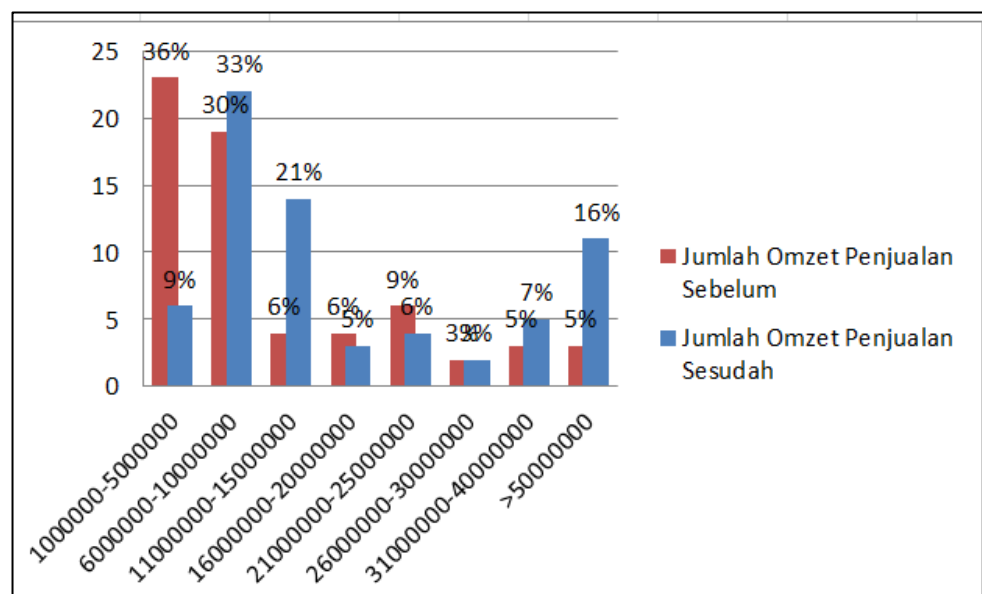
c. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah = Jumlah Omzet Penjualan Sebelum

Bagian di atas menunjukkan hasil perbandingan jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Terlihat bahwa 70 responden dengan hasil jumlah omzet penjualan lebih baik dibandingkan sebelum responden memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

Tabel 23. Hasil Uji Beda Jumlah Omzet Penjualan

| | Jumlah Omzet Penjualan Sesudah – Jumlah Omzet Penjualan Sebelum |
|------------------------|--|
| Z | -7.272 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

Berdasarkan hasil dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* ditemukan bahwa nilai Z yang didapat sebesar -7,272 dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dimana *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000 kurang dari batas kritis penelitian yaitu 0,05 maka terdapat perbedaan jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Perbedaan jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit juga dapat dilihat dari grafik batang di bawah ini:



Gambar 20. Diagram Jumlah Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit di KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram di atas dapat diketahui perbedaan jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru secara bersamaan. Sehingga dari grafik tersebut dapat disimpulkan setelah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru, jumlah omzet penjualan pelaku usaha mikro mengalami kenaikan sebesar 52%.

c. Jumlah Laba usaha

Dalam menjalankan sebuah usaha, tujuan utamanya adalah memperoleh laba yang maksimal. Hasil analisis dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* berdasarkan variabel jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit sebagai berikut:

Tabel 24. Deskriptif Statistik Jumlah Laba Usaha

| | Jumlah Laba Usaha | |
|-----------------------|-------------------|----------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 5739071 | 10068486 |
| Std. Deviation | 6028508.656 | 1.121E7 |
| Minimum | 900000 | 1650000 |
| Maximum | 31500000 | 75000000 |

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan hasil perhitungan dari uji *pangkat tanda wilcoxon* bahwa terjadi peningkatan rata-rata jumlah laba usaha. Dimana rata-rata jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 5.739.071,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit rata-rata jumlah laba usaha sebesar Rp. 10.068.486,00.

Tabel 25. Hasil Pangkat Jumlah Laba Usaha

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|-----------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Laba Usaha Sesudah – | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Jumlah Laba Usaha Sebelum | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

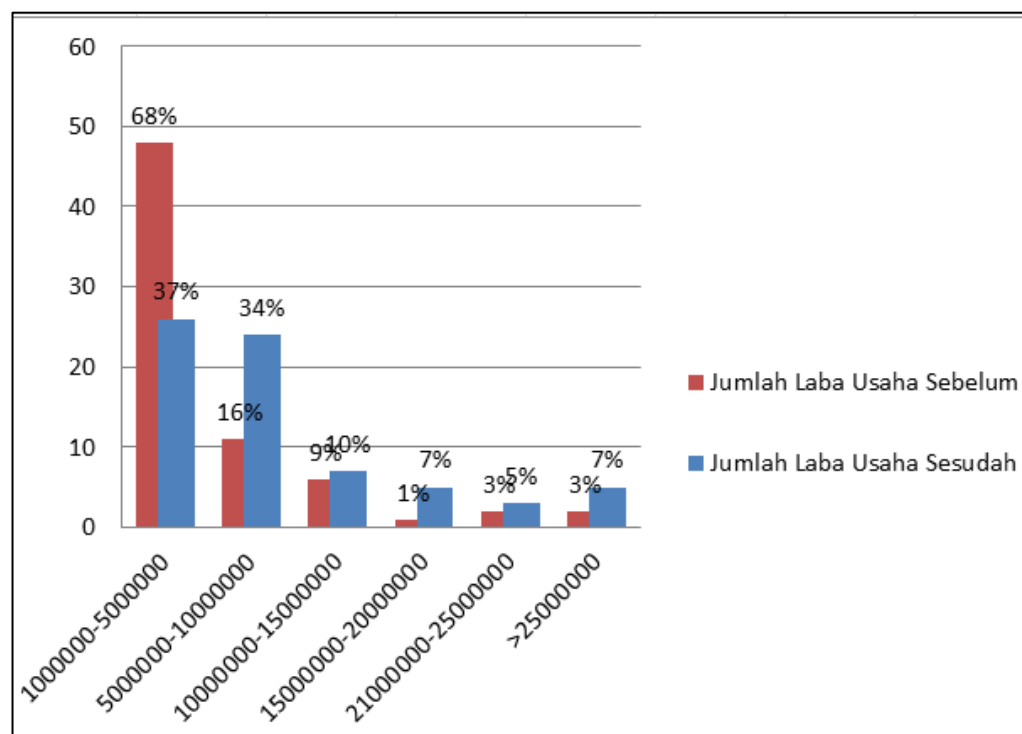
- a. Jumlah laba usaha sesudah < jumlah laba usaha sebelum
b. Jumlah laba usaha sesudah > jumlah laba usaha sebelum
c. Jumlah laba usaha sesudah = jumlah laba usaha sebelum

Pada tabel di atas menunjukkan hasil perbandingan jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Terlihat bahwa 70 responden dengan hasil jumlah laba usaha lebih baik dibandingkan sebelum responden memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

Tabel 26. Hasil Uji Beda Jumlah Laba Usaha

| | Jumlah Laba Usaha Sesudah – Jumlah Laba Usaha Sebelum |
|------------------------|--|
| Z | -7.271 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

Berdasarkan hasil dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* ditemukan bahwa nilai Z yang didapat sebesar -7,271 dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dimana *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000 kurang dari batas kritis penelitian yaitu 0,05 maka terdapat perbedaan jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Perbedaan jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit juga dapat dilihat dari grafik batang di bawah ini:



Gambar 21. Diagram Jumlah Laba Usaha Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Kredit Dari KSU Nuansa Baru

Berdasarkan diagram batang di atas, dapat diketahui perbedaan jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru secara bersamaan. Sehingga dari grafik tersebut dapat disimpulkan setelah memperoleh kredit, jumlah laba usaha mengalami kenaikan sebesar 62%.

d. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja dalam sebuah usaha memang sangat penting perannya dalam melakukan produksi. Hasil analisis dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* berdasarkan variabel jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit sebagai berikut:

Tabel 27. Hasil Pangkat Jumlah Tenaga Kerja

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|-------------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Tenaga Kerja Sesudah - | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Jumlah Tenaga Kerja Sebelum | Positive Ranks | 28 ^b | 14.50 | 406.00 |
| | Ties | 42 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

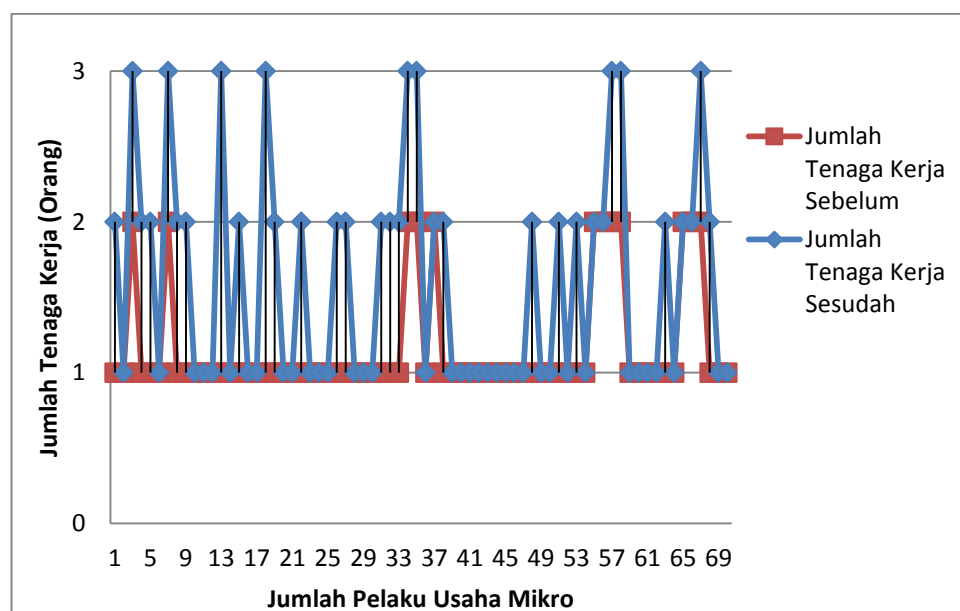
- a. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah < Jumlah Tenaga Kerja Sebelum
- b. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah > Jumlah Tenaga Kerja Sebelum
- c. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah = Jumlah Tenaga Kerja Sebelum

Pada tabel di atas menunjukkan hasil perbandingan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Terlihat bahwa sebanyak 28 responden memiliki jumlah tenaga kerja yang lebih baik sesudah memperoleh kredit sementara lainnya sebanyak 42 responden memiliki jumlah tenaga kerja tetap baik sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru.

Tabel 28. Hasil Uji Beda Jumlah Tenaga Kerja

| | Jumlah Tenaga Kerja Sesudah – Jumlah Tenaga Kerja Sebelum |
|------------------------|--|
| Z | -5.135 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

Berdasarkan hasil dari uji pangkat tanda *Wilcoxon* ditemukan bahwa nilai Z yang didapat sebesar -5,135 dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dimana *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000 kurang dari batas kritis penelitian yaitu 0,05 maka terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit juga dapat dilihat dari grafik batang di bawah ini:



Gambar 22. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit Dari KSU Nuansa Baru

Dari grafik di atas dapat diketahui perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru

secara bersamaan. Sehingga dari grafik tersebut dapat disimpulkan setelah memperoleh kredit jumlah tenaga kerja mengalami kenaikan sebesar 60%.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Pada bagian pembahasan selanjutnya tentang penelitian mengenai pelaksanaan program dana penguatan modal menghasilkan beberapa temuan seperti telah diungkapkan pada bagian sebelumnya.

1. Keadaan Umum Responden Penelitian

Pelaku usaha mikro yang memperoleh kredit yang juga sebagai nasabah pada KSU Nuansa Baru lebih banyak dimainkan oleh pelaku usaha mikro yang berusia kisaran usia 38-43 tahun dan didominasi oleh perempuan dibanding laki-laki. Dan juga persentase penerima kredit dari KSU Nuansa Baru adalah perempuan. Dilihat dari latar belakang pendidikan responden pelaku usaha mikro di Desa Ngarjosari, Popongan, Karanganyar sebagian besar lulusan dari tingkat SMA/SMK.

Jenis usahanya pun beraneka ragam seperti: Bengkel, Penjual Hijab, Jus, Kain, Toko Kelontong, Laundry, Meubel, Pakaian, Pengecer Gas, Penjahit, Salon, Snack, dan Warung Makan. Dari beberapa jenis usaha tersebut, pelaku usaha mikro menjadikannya sebagai pekerjaan pokok atas usahanya. Sehingga tidak heran jika pelaku usaha mikro tersebut memilih berjualan atas dasar inisiatif

sendiri, dan hanya beberapa pelaku yang memilih sebagai tambahan penghasilan karena mereka berjualan sebagai pekerjaan sampingan.

2. Pemberian Kredit Responden

Dari penelitian yang dilakukan peneliti, ditemukan bahwa alasan pelaku usaha mikro melakukan kredit adalah kekurangan modal. Sehingga mereka memanfaatkan kredit di KSU Nuansa Baru untuk memenuhi kebutuhan modal usaha. Alasan lainnya adalah ingin mengembangkan usaha juga kemudahan prosedur dalam memperoleh kredit. Selanjutnya mengenai jumlah kredit yang diterima pelaku usaha mikro paling kecil Rp 2.000.000,00 dan paling besar Rp 70.000.000,00.

Dari kredit tersebut, pelaku usaha mikro gunakan untuk memenuhi kekurangan modal, mengembangkan usahanya, juga ada yang menggunakan untuk kebutuhan konsumsi pribadi. Besarnya angsuran yang harus dibayarkan tiap bulannya tidak memberatkan pelaku usaha mikro karena tiap bulannya bisa diangsur dengan lama pembayaran yang telah ditentukan sebelumnya. Semua responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur kredit dikarenakan setiap bulannya jatuh tempo untuk mengangsur dan apabila terjadi keterlambatan akan memberatkan pelaku sehingga pelaku usaha mikro rutin mengangsur agar tidak memberatkan kedua belah pihak. Dari angket yang diberikan untuk responden mereka tidak diberikan pembinaan untuk perkembangan usaha mikronya. Sehingga dengan adanya penelitian ini

berguna untuk mengetahui manfaat kredit bagi perkembangan usaha mikro responden.

3. Perkembangan Usaha Mikro Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Kredit

Berkembang atau tidak sebuah usaha mikro dapat diketahui dari sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru dapat dilihat dari indikator perkembangan usaha meliputi: jumlah modal usaha, jumlah omzet penjualan, jumlah laba usaha, dan jumlah tenaga kerja. Modal usaha disini berupa sejumlah uang untuk mengoperasikan usahanya dengan kata lain untuk menyetok barang dagangan usahanya. Rata-rata jumlah modal usaha sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 7.865.714,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit rata-rata jumlah modal usaha sebesar Rp 12.035.714,00.

Kemudian jumlah omzet penjualan ini berupa rata-rata total penjualan yang diperoleh pelaku usaha mikro setiap bulannya. Dimana rata-rata jumlah omzet penjualan sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 12.910.929,00. Selanjutnya setelah memperoleh kredit rata-rata jumlah omzet penjualan sebesar Rp 21.831.071,00. Dalam menjalankan sebuah usaha tujuan utamanya adalah dengan memperoleh laba atas usahanya. Dimana rata-rata jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 5.739.071,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit, rata-rata jumlah laba usaha sebesar Rp 10.068.486,00.

Tenaga kerja merupakan sesuatu yang penting dalam proses produksi usaha. Dari hasil penelitian, pelaku usaha mikro yang tidak

memiliki tenaga kerja sebelum memperoleh kredit berjumlah 58 responden dikarenakan usaha mikro merupakan usaha yang lingkupnya kecil sehingga pemilik usaha masih mampu untuk mengoperasikan usahanya sendiri. Sedangkan sesudah memperoleh kredit, pelaku usaha mikro yang tidak memiliki tenaga kerja berjumlah 37 responden. Selebihnya pelaku usaha mikro mempunyai jumlah tenaga kerja 2 sampai 3 orang. Letaknya yang strategis kawasan Desa Ngarjosari, Popongan, Karanganyar, sehingga dapat meningkatkan jumlah omzet penjualan usaha mikro disekitarnya. Karena di Desa Ngarjosari, Popongan, Kecamatan Karanganyar sudah banyak penjual yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sekitar. Oleh sebab itu, dari pada harus membeli kebutuhan di pusat kota mereka memilih untuk membeli disekitaran Desa Ngarjosari yang lebih menghemat waktu juga uang.

4. Perbedaan Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kredit

Pada bagian di atas sudah di bahas mengenai perkembangan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Maka kita dapat menganalisis perbedaan perkembangan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Indikator perkembangan usaha yang pertama adalah jumlah modal usaha. Berdasarkan hasil analisis uji pangkat tanda *Wilcoxon* terdapat perbedaan antara jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Ditemukan

bahwa jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit menunjukan hasil yang lebih baik dibandingkan jumlah modal usaha sebelum memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan pada jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit yaitu sebesar 22%. Sebanyak 70 responden yang memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru memiliki jumlah modal usaha lebih baik dibanding sebelum memperoleh kredit. Semakin besar jumlah modal usaha semakin besar peluang pelaku usaha mikro dalam mengembangkan usahanya.

Indikator perkembangan usaha selanjutnya adalah jumlah omzet penjualan. Dari hasil analisis uji pangkat tanda *Wilcoxon* terdapat perbedaan antara jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit lebih baik dibanding sebelum memperoleh kredit. Dimana rata-rata jumlah omzet penjualan sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 12.910.929,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit rata-rata jumlah omzet penjualan sebesar Rp 21.831.071,00 dengan kenaikan sebesar 52%. Dari hasil perbandingan tersebut terdapat sebanyak 70 responden yang memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru memiliki jumlah omzet penjualan lebih baik dibanding sebelum memperoleh kredit. Semakin besar jumlah omzet penjualan semakin besar pula jumlah laba usaha yang didapatkan sehingga usaha mikro dapat berkembang.

Setelah jumlah omzet penjualan, indikator selanjutnya adalah jumlah laba usaha. Berdasarkan uji pangkat tanda *Wilcoxon*, menunjukan

hasil perhitungan bahwa terjadi peningkatan pada variabel jumlah laba usaha. Dimana rata-rata jumlah laba usaha sebelum memperoleh kredit sebesar Rp 5.739.071,00 selanjutnya setelah memperoleh kredit rata-rata jumlah laba usaha sebesar Rp 10.068.486,00. Adapun kenaikan pada jumlah laba usaha sesudah memperoleh kredit sebesar 62%. Dari hasil perbandingan tersebut terdapat sebanyak 70 responden yang memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru memiliki jumlah laba usaha lebih baik dibanding sebelum memperoleh kredit. Semakin besar jumlah laba usaha yang diperoleh, maka usaha mikro dapat berkembang.

Indikator yang terakhir adalah jumlah tenaga kerja. Dari hasil analisis uji pangkat tanda *Wilcoxon* terdapat perbedaan sesudah memperoleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan jumlah tenaga kerja sesudah memperoleh kredit yaitu sebesar 60%. Dari hasil perbandingan tersebut terdapat 28 responden yang mempunyai jumlah tenaga kerja yang lebih baik sesudah memperoleh kredit, sementara 48 responden lainnya memiliki jumlah tenaga kerja tetap baik sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Besar kecilnya perbedaan jumlah tenaga kerja dipengaruhi oleh kredit dari KSU Nuansa Baru. Semakin besar jumlah modal usaha akan berpengaruh pada besarnya jumlah omzet penjualan, sehingga dari jumlah omzet penjualan dapat meningkat. Dengan meningkatnya jumlah omzet penjualan akan berpengaruh pada jumlah laba usaha. Semakin besar jumlah laba usaha yang didapatkan, sehingga usaha mikro mampu mengembangkan

usahnya antara lain dengan menambah jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan tentang Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dapat disimpulkan bahwa:

1. Ada perbedaan antara jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai $Z = -7,281$, dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dengan *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat perbedaan jumlah modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan pada jumlah modal usaha sesudah memperoleh kredit yaitu sebesar 22%.
2. Ada perbedaan antara jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai $Z = -7,272$, dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dengan *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat perbedaan jumlah omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan jumlah omzet penjualan sesudah memperoleh kredit sebesar 52%.
3. Ada perbedaan antara jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai $Z = -7,271$, dengan nilai p *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dengan

Asymp. Sig (2-tailed) sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat perbedaan jumlah laba usaha sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan pada jumlah laba usaha sesudah memperoleh kredit sebesar 62%.

4. Ada perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai $Z = -5,135$, dengan nilai *p Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,000. Dengan *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah memperoleh kredit di KSU Nuansa Baru. Adapun kenaikan jumlah tenaga kerja sesudah memperoleh kredit yaitu sebesar 60%.

Berdasarkan kesimpulan di atas, selanjutnya dikatakan bahwa kredit KSU Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar mempunyai peran yang signifikan terhadap perkembangan usaha mikro di Kecamatan Karanganyar.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha mikro
 - a. Diharapkan pelaku usaha mikro dapat mengelola kredit sesuai kebutuhan yang seharusnya diperlukan, sehingga bisa mengoptimalkan jumlah omzet penjualan, laba usaha, dan jumlah tenaga kerja
 - b. Pelaku usaha mikro sebaiknya merencanakan dengan matang batas modal kerja usaha mikro sesuai dengan ketentuan yang sudah ada.

- c. Bagi pelaku usaha mikro yang belum menjadi nasabah usaha mikro di KSU Nuansa Baru dianjurkan memanfaatkan kredit di KSU Nuansa Baru untuk mengembangkan usahanya seperti pelaku usaha mikro yang telah memanfaatkan kredit KSU Nuansa Baru.
- 2. Bagi KSU Nuansa Baru
 - a. KSU Nuansa Baru diharapkan mampu memberikan pembiayaan usaha mikro, sehingga pelaku usaha mikro dapat mengembangkan usahanya.
 - b. KSU Nuansa Baru sebaiknya melakukan pembinaan usaha untuk pelaku usaha mikro sehingga perkembangan usahanya dapat diketahui.
- 3. Bagi peneliti
 - a. Untuk peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian serupa, sebaiknya menggunakan sampel dan lembaga lain yang lebih luas dan dapat menambahkan variabel lain untuk memperoleh hasil yang lebih baik.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada nasabah pelaku usaha mikro di Desa Ngarjosari, Popongan, Karanganyar dengan jumlah responden 70 pelaku usaha mikro. Dalam penelitian ini peneliti memiliki keterbatasan dalam memperoleh informasi mengenai belum dikelompokkannya sampel kedalam jenis usaha, lalu sebagian besar pelaku usaha mikro terhambat dengan bahasa sehingga menyulitkan peneliti, kemudian jangka waktu penelitian yang dilakukan hanya sebulan, selanjutnya keadaan sebelum dan sesudah responden memperoleh kredit tidak tercatat setiap kegiatan transaksi dalam usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Basu Swasta, DH dan Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Gilarso. 1994. *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro*. Yogyakarta: Kanisius.
- Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mohammad Jafar Hafsah. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*. Infokop Nomor 25 Tahun 2004.
- Mudrajad Kuncoro dalam *Harian Bisnis Indonesia* pada tanggal 21 Oktober 2008
- Mudrajad Kuncoro. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad Sholeh. 2008. *Analisis Strategi Inovasi Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*. Semarang: UNDIP.
- Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus. 2001. *Ilmu Makro Ekonomi, Ilmu Mikro Ekonomi (terjemah edisi 17th)*. Mc Graw Hill. Jakarta: PT Media Global Edukasi.
- Puguh Suharso. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis*. Jakarta: PT: Indeks
- Purdi E. Chandra. 2000. *Trik Sukses Menuju Sukses*. Yogyakarta: Grafika Indah.
- Rachmat Firdaus H dan Maya Aryanti. 2010. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Riduwan. 2013. *Cara Mudah Menggunakan dan Memaknai Path Analysis (Analisis Jalur)*. Bandung: Alfabeta.
- Rudianto. 2010. *Manajemen Koperasi*. Bandung: Alfabeta.
- Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Sofyan Syafri Harahap. 2008. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta; PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. 2014. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Suliyanto. 2014. *Statistika Non Parametrik Dalam Aplikasi Penelitian*. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Sunaryo, T. 2001. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: Erlangga.
- Suyadi Prawirosentono. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Tulus Tambunan. 2012. *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Zahra Afifah, (2012). Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi dan Umkm Kota Semarang. *Skripsi*. UNDIP.
- Badan Pusat Statistik. 2012. Perkembangan UMKM pada Periode 1997-2012. <https://www.bps.go.id/index.php/linkTabelStatis/1322>. Diakses pada tanggal 21 Maret 2016 pukul 13:20 WIB.
- Badan Pusat Statistik. 2013. Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2012-2013. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjokJv85OzLAhVJGo4KHVz3AHAQFggjMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.depkop.go.id%2Fberita-informasi%2Fdata-informasi%2Fdata-umkm%2F%3FeID%3Dtx_rtgfiles_download%26tx_rtgfiles_pi1%255Buid%255D%3D9&usg=AFQjCNE_zm7S7kkWOa65KXtrErcmZK3I4A&sig2=btYHaXDtpf--L8yLjulyyQ&bvm=bv.118443451,d.c2E. Diakses pada tanggal 21 Maret 2016 pukul 7:09 WIB.
- Badan Pusat Statistik. 2015. Jumlah Tenaga Kerja Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI). <https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1012>. Diakses pada tanggal 21 Maret 2016 pukul 11:52 WIB.

BPS Jawa Tengah. 2014. Perkembangan Koperasi di Kabupaten Karanganyar. 2014.

<http://dinkopumkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/KERAGAAN%20KOPERASI%20Kabkota-TW%20IV%202014-FINAL%20REVISED.pdf>.

Diakses pada tanggal 21 Maret 2016 pukul 14:33 WIB.

BPS Jawa Tengah. 2015. Perkembangan Koperasi di Kabupaten Karanganyar. 2015.

<http://dinkopumkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/KERAGAAN%20KOPERASI%20KabkotaG-TW%20IV%202015-REVISED.pdf>.

Diakses pada tanggal 21 Maret 2016 pukul 14:47 WIB.

BPS Surakarta. 2015. Banyaknya Usaha Mikro di Kota Surakarta Tahun 2015.

<https://surakartakota.bps.go.id/Brs/view/id/72>.

Diakses pada tanggal 21 Agustus pukul 15.00 WIB.

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 03/Per/M.UKM/III/2009 Tentang *Permodalan*.

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2005 Tentang *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2004-2009*.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Usaha Mikro*.

Undang-Undang No.10 Tahun 1998 Tentang *Perbankan*.

Undang-Undang No.13 Tahun 2003 Tentang *Ketentuan-Ketentuan Pokok Ketenagakerjaan*.

Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Tentang *Perkoperasian*.

Smeru. 2003. *Peta Upaya Penguatan Usaha Mikro/Kecil di Tingkat Pusat Tahun 1997-2003*. Lembaga Penelitian SMERU.

LAMPIRAN 1

**Lembar Penilaian Validasi Angket
Penelitian**

Validasi Angket

LEMBAR PENILAIAN ANGKET PEMBERIAN KREDIT

Judul Penelitian : PERAN KREDIT DARI KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO

Sasaran Penelitian : Pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah di Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

Peneliti : Riska Putri Anggraini

Petunjuk Pengisian:

Lembar validasi ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak selaku validator instrumen kuesioner pemberian kredit. Pendapat, saran, dan kritik Bapak akan bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas instrumen peneliti. Sehubungan dengan hal tersebut dimohon Bapak memberikan pendapatnya pada setiap pernyataan dalam lembar validasi ini.

| No. | Indikator | Butir Pertanyaan | |
|-----|---|------------------|--|
| 1. | Alasan menggunakan kredit (Boleh menjawab lebih dari satu) | 11. | Hal apakah yang mendorong anda melakukan kredit? Jawab: a. Kekurangan modal b. Kemudahan prosedur dalam memperoleh kredit c. Kemudahan persyaratan dalam memperoleh kredit d. Bunganya rendah e. Ingin mengembangkan usaha f. Lain-lain |
| 2. | Besarnya permintaan kredit dan realisasi | 12. | Berapakah jumlah kredit yang anda ajukan? Jawab: Rp..... |
| | | 13. | Berapakah jumlah kredit yang direalisasikan? Jawab: Rp..... |
| 3. | Penggunaan kredit | 14. | Dari kredit tersebut, berapa yang anda gunakan untuk mengembangkan usaha? Jawab: Rp..... |

| | | | |
|----|---|-----|---|
| | | 15. | Dari kredit tersebut, berapa yang anda gunakan untuk konsumsi pribadi? Jawab: Rp..... |
| 4. | Jangka waktu kredit dan pengembaliannya | 16. | Berapa lama jangka waktu kredit yang anda terima? Jawab:bulan |
| 5. | Jaminan/agunan kredit | 17. | Apa saja yang anda jadikan jaminan atas kredit tersebut? Jawab: |
| 6. | Pokok angsuran kredit | 18. | Berapa angsuran yang anda bayarkan setiap bulannya? Jawab: Rp..... |
| 7. | Permasalahan pengangsuran dan denda | 19. | Apabila anda pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur kredit setiap bulannya, bagaimana cara mengatasinya? Jawab: |
| | | 20. | Apakah dikenakan denda apabila terjadi keterlambatan pengangsuran? a. Ya b. Tidak |
| | | 21. | Jika “Ya” berapa denda yang pernah anda bayar? Jawab: Rp..... |
| 8. | Pembinaan dari KSU Nuansa Baru | 22. | Apakah KSU Nuansa Baru memberikan pembinaan usaha mikro? Jawab: |
| | | 23. | Apa saja pembinaan dari KSU Nuansa Baru? Jawab: |
| | | 24. | Apa saja hambatan-hambatan di dalam pembinaan usaha mikro? Jawab: |

A. Kebenaran Instrumen Pemberian Kredit

Petunjuk:

Isi pada setiap kolom dengan singkat dan jelas.

1. Kolom 2: Apabila terjadi kesalahan instrumen pada aspek materi, mohon dituliskan pada bagian mana kesalahan tersebut.
2. Kolom 3: Tulis jenis kesalahan. Misal dalam penulisan kisi-kisi, kalimat, konsep, dan sebagainya.
3. Kolom 4: Saran untuk perbaikan.

| No. | Bagian yang salah | Jenis kesalahan | Saran perbaikan |
|-----|-------------------|-----------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | | | |

B. Kritik dan Saran

.....

.....

.....

.....

.....

C. Kesimpulan

Instrumen ini dinyatakan:

1. Layak digunakan untuk uji coba lapangan tanpa revisi
2. Layak digunakan untuk uji coba lapangan dengan revisi sesuai saran.
(Lingkari salah satu nomor kelayakan tersebut).

Yogyakarta, Mei 2016
Validator

Dr. Sugiharsono, M.Si
NIP. 19550328 198303 1 002

Validasi Angket

LEMBAR PENILAIAN ANGKET PERKEMBANGA USAHA

Judul Penelitian : PERAN KREDIT DARI KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO

Sasaran Penelitian : Pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah di Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru

Peneliti : Riska Putri Anggraini

Petunjuk Pengisian:

Lembar validasi ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak selaku validator instrumen kuesioner perkembangan usaha mikro. Pendapat, saran, dan kritik Bapak akan bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas instrumen peneliti. Sehubungan dengan hal tersebut dimohon Bapak memberikan pendapatnya pada setiap pernyataan dalam lembar validasi ini.

| No. | Indikator | Butir Pertanyaan | |
|-----|---|------------------|---|
| 1. | Jumlah modal usaha sebelum | 25. | Berapa modal usaha anda sebelum memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 2. | Jumlah modal usaha sesudah | 26. | Berapa jumlah tambahan modal usaha anda sesudah memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 3. | Jumlah omzet penjualan sebelum | 27. | Berapa jumlah omzet penjualan anda sebelum memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 4. | Jumlah omzet penjualan sesudah | 28. | Berapa jumlah omzet penjualan anda sesudah memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 5. | Jumlah laba usaha sebelum mendapatkan pinjaman kredit | 29. | Berapa jumlah laba/keuntungan anda sebelum memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 6. | Jumlah laba usaha sesudah mendapatkan pinjaman kredit | 30. | Berapa jumlah laba/keuntungan anda sesudah memperoleh kredit? Jawab: Rp..... |
| 7. | Jumlah tenaga kerja sebelum | 31. | Ada berapa jumlah tenaga kerja anda sebelum memperoleh kredit? Jawab: Rp.....orang |
| 8. | Jumlah tenaga kerja sesudah | 32. | Ada berapa jumlah tenaga kerja anda sesudah memperoleh kredit? Jawab:orang |

D. Kebenaran Instrumen Pemberian Kredit

Petunjuk:

Isi pada setiap kolom dengan singkat dan jelas.

4. Kolom 2: Apabila terjadi kesalahan instrumen pada aspek materi, mohon dituliskan pada bagian mana kesalahan tersebut.
5. Kolom 3: Tulis jenis kesalahan. Misal dalam penulisan kisi-kisi, kalimat, konsep, dan sebagainya.
6. Kolom 4: Saran untuk perbaikan.

| No. | Bagian yang salah | Jenis kesalahan | Saran perbaikan |
|-----|-------------------|-----------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | | | |

E. Kritik dan Saran

.....

.....

.....

.....

.....

F. Kesimpulan

Instrumen ini dinyatakan:

3. Layak digunakan untuk uji coba lapangan tanpa revisi
4. Layak digunakan untuk uji coba lapangan dengan revisi sesuai saran.
(Lingkari salah satu nomor kelayakan tersebut).

Yogyakarta, Mei 2016
Validator

Dr. Sugiharsono, M.Si
NIP. 19550328 198303 1 002

LAMPIRAN 2
Angket Penelitian

ANGKET PENELITIAN

PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Responden

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penelitian tugas akhir/skripsi pada program Strata (S1) Universitas Negeri Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riska Putri Anggraini

NIM : 12804244046

Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Pendidikan Ekonomi

Dalam rangka memajukan Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru dan mengetahui pengaruh kredit terhadap perkembangan usaha mikro, saya bermaksud mengadakan penelitian dengan judul “Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro”.

Sehubungan dengan hal tersebut saya meminta bantuan dalam pengisian lembar angket ini sesuai dengan keadaan/perasaan diri saudara. Angket ini hanya digunakan sebagai instrumen (data) dalam penelitian ini, dan kerahasiaannya akan saya jaga dengan sungguh-sungguh.

Atas ketersediaan dan partisipasi Bapak/Ibu dalam mengisi angket ini saya mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Peneliti

Riska Putri Anggraini

ANGKET PENELITIAN

PERAN KREDIT KOPERASI SERBA USAHA (KSU) NUANSA BARU TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO

Petunjuk Pengisian

1. Bacalah terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan cermat sebelum saudara menjawab.
2. Jawablah pertanyaan di bawah ini sesuai dengan keadaan saudara sebenarnya dengan tepat.

A. Keadaan Umum Responden

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis kelamin :
4. Status perkawinaan :
5. Jumlah tanggungan keluarga :
6. Pendidikan terakhir :
7. Jenis usaha :
8. Tempat usaha :
9. Kegiatan usaha nasabah sebagai :
 - a. Pekerjaan pokok
 - b. Pekerjaan sampingan
10. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
 - a. Inisiatif sendiri
 - b. Meneruskan usaha dari orang tua
 - c. Sebagai tambahan penghasilan
 - d. Tidak ada pekerjaan lain

B. Pemberian Kredit

11. Hal apakah yang mendorong anda melakukan kredit? (Boleh menjawab lebih dari satu)
 - a. Kekurangan modal
 - b. Kemudahan prosedur dalam memperoleh kredit
 - c. Kemudahan persyaratan dalam memperoleh kredit
 - d. Bunganya rendah
 - e. Ingin mengembangkan usaha
 - f. Lain-lain

12. Berapa jumlah kredit yang anda ajukan?

Jawab:

Rp.....
.....
.....

13. Berapakah jumlah kredit yang direalisasikan?

Jawab:

Rp.....
.....
.....

14. Dari kredit tersebut, berapa yang anda gunakan untuk mengembangkan usaha?

Jawab:

Rp.....
.....
.....

15. Dari kredit tersebut, berapa yang anda gunakan untuk konsumsi pribadi?

Jawab:

Rp.....
.....
.....

16. Berapa lama jangka waktu kredit yang anda terima?

Jawab:

.....
.....
.....bulan

17. Apa saja yang anda jadikan jaminan kredit?

Jawab:

.....
.....
.....

18. Berapa angsuran yang anda bayarkan setiap bulannya?

Jawab:

Rp.....
.....
.....

19. Apabila anda pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pinjaman kredit setiap bulannya, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab:

.....

20. Apakah dikenakan denda apabila terjadi keterlambatan pengangsuran?

- a. Ya
 b. Tidak

Jawab:

.....

21. Jika “Ya” berapa denda yang pernah anda bayar?

Jawab:

Rp.

22. Apakah KSU Nuansa Baru memberikan pembinaan usaha mikro?

Jawab:

.....

23. Apa saja pembinaan dari KSU Nuansa Baru?

Jawab:

.....

24. Apa saja hambatan-hambatan di dalam pembinaan usaha mikro?

Jawab:

.....

C. Perkembangan Usaha

25. Berapa modal usaha anda sebelum memperoleh kredit?

Jawab:

Rp.

26. Berapa jumlah tambahan modal usaha anda sesudah memperoleh kredit?
Jawab:
Rp.....
.....
27. Berapa jumlah omzet penjualan anda sebelum memperoleh kredit?
Jawab:
Rp.....
...../bulan
28. Berapa jumlah omzet penjualan anda sesudah memperoleh kredit?
Jawab:
Rp.....
...../bulan
29. Berapa jumlah laba/keuntungan anda sebelum memperoleh kredit?
Jawab:
Rp.....
...../bulan
30. Berapa jumlah laba/keuntungan anda memperoleh kredit?
Jawab:
Rp.....
...../bulan
31. Ada berapa jumlah tenaga kerja anda sebelum memperoleh kredit?
Jawab:
.....
.....orang
32. Ada berapa jumlah tenaga kerja anda sesudah memperoleh kredit?
Jawab:
.....
.....orang

LAMPIRAN 3
Data Penelitian

| No | Keadaan Umum Responden | | | | | | | |
|----|------------------------|-----------|-------------|----|-----|-----------|---------------------|------------------------------|
| | A2 | A3 | A4 | A5 | A6 | A7 | A9 | A10 |
| 1 | 27 | Perempuan | Kawin | 1 | SMA | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 2 | 22 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMA | Hijab | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |
| 3 | 40 | Perempuan | Kawin | 1 | SD | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 4 | 28 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMA | Kelontong | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 5 | 40 | Perempuan | Kawin | 2 | D3 | Kain | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |
| 6 | 23 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMA | Hijab | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |
| 7 | 30 | Laki-laki | Kawin | 2 | SMK | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 8 | 35 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 9 | 22 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 10 | 40 | Perempuan | Kawin | 4 | SMK | Penjahit | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 11 | 45 | Perempuan | Kawin | 2 | SMK | Penjahit | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 12 | 43 | Perempuan | Kawin | 4 | SD | Penjahit | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |
| 13 | 65 | Laki-laki | Kawin | 2 | SMK | Bengkel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 14 | 25 | Perempuan | Kawin | 0 | SMK | Pakaian | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 15 | 44 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Pakaian | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 16 | 31 | Perempuan | Kawin | 1 | SMP | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 17 | 37 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 18 | 52 | Laki-laki | Kawin | 3 | SMK | Bengkel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 19 | 50 | Laki-laki | Kawin | 4 | SMK | Bengkel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 20 | 46 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Laundry | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 21 | 48 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Laundry | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 22 | 23 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMK | Pakaian | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |

| | | | | | | | | |
|----|----|-----------|-------------|---|-----|--------------|---------------------|------------------------------|
| 23 | 24 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMK | Pakaian | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 24 | 39 | Perempuan | Kawin | 2 | SMA | Jus | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 25 | 33 | Perempuan | Kawin | 1 | SMP | Jus | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 26 | 41 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 27 | 42 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Kelontong | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 28 | 25 | Perempuan | Kawin | 0 | SMP | Jus | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 29 | 24 | Perempuan | Kawin | 0 | SMK | Jus | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 30 | 30 | Perempuan | Kawin | 2 | S1 | Kelontong | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 31 | 21 | Perempuan | Kawin | 0 | SMA | Kelontong | Pekerjaan Pokok | Sebagai tambahan penghasilan |
| 32 | 60 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Kelontong | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 33 | 25 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | SMK | Pakaian | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 34 | 20 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Meubel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 35 | 25 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Meubel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 36 | 29 | Perempuan | Belum Kawin | 0 | D3 | Salon | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 37 | 28 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Meubel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 38 | 24 | Laki-laki | Kawin | 0 | SMK | Bengkel | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 39 | 45 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 40 | 43 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 41 | 37 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Salon | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 42 | 53 | Perempuan | Kawin | 4 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 43 | 56 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 44 | 61 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 45 | 38 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 46 | 43 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |

| | | | | | | | | |
|----|----|-----------|-------------|---|-----|--------------|---------------------|------------------------------|
| 47 | 56 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Pengecer Gas | Pekerjaan Sampingan | Inisiatif Sendiri |
| 48 | 33 | Perempuan | Kawin | 3 | SMK | Penjahit | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 49 | 37 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 50 | 40 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Laundry | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 51 | 44 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 52 | 42 | Perempuan | Kawin | 2 | SD | Laundry | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 53 | 38 | Perempuan | Kawin | 1 | SMP | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 54 | 36 | Perempuan | Kawin | 2 | SMA | Warung Makan | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 55 | 29 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Laundry | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 56 | 26 | Perempuan | Kawin | 1 | SMP | Kelontong | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 57 | 23 | Perempuan | Kawin | 1 | SMK | Penjahit | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 58 | 43 | Perempuan | Kawin | 3 | SMP | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 59 | 35 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 60 | 32 | Laki-laki | Belum Kawin | 0 | SMK | Laundry | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 61 | 48 | Perempuan | Kawin | 3 | SMA | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 62 | 35 | Perempuan | Kawin | 2 | SMK | Salon | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 63 | 38 | Perempuan | Kawin | 2 | SMK | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 64 | 32 | Perempuan | Kawin | 1 | SMA | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 65 | 28 | Perempuan | Kawin | 3 | SMP | Kelontong | Pekerjaan Sampingan | Sebagai tambahan penghasilan |
| 66 | 54 | Perempuan | Kawin | 4 | SD | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 67 | 56 | Perempuan | Kawin | 5 | SMA | Snack | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 68 | 40 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Salon | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 69 | 41 | Perempuan | Kawin | 2 | SMP | Laundry | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |
| 70 | 47 | Perempuan | Kawin | 3 | SD | Laundry | Pekerjaan Pokok | Inisiatif Sendiri |

| No | Pemberian Kredit | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | B11 | B12 | B13 | B14 | B15 | B16 | B17 | B18 | B19 | B20 | B21 | B22 | B23 | B24 |
| 1 | Kekurangan Modal | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 0 | 36 bulan | BPKB Motor | 857000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 2 | Kekurangan Modal | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 180000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 3 | Kemudahan prosedur memperoleh kredit | 50000000 | 50000000 | 45000000 | 5000000 | 48 bulan | Sertifikat | 1366700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 4 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 4500000 | 500000 | 24 bulan | BPKB Motor | 240900 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 5 | Kemudahan prosedur memperoleh kredit | 30000000 | 30000000 | 30000000 | 0 | 48 bulan | BPKB Mobil | 820000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 6 | Kekurangan Modal | 2500000 | 2500000 | 2500000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 224600 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 7 | Mengembangkan usaha | 30000000 | 30000000 | 30000000 | 0 | 48 bulan | Sertifikat | 820000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 8 | Kekurangan Modal | 15000000 | 15000000 | 10000000 | 5000000 | 36 bulan | Sertifikat | 514200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 9 | Kekurangan Modal | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 0 | 36 bulan | Sertifikat | 514200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 10 | Kekurangan Modal | 8000000 | 8000000 | 5000000 | 3000000 | 12 bulan | BPKB Motor | 718700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 11 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 12 | Mengembangkan usaha | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 13 | Kemudahan prosedur memperoleh kredit | 70000000 | 70000000 | 60000000 | 10000000 | 48 bulan | BPKB Mobil | 1913500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 14 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 9500000 | 500000 | 36 bulan | BPKB Motor | 342800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 15 | Kekurangan Modal | 15000000 | 15000000 | 13000000 | 2000000 | 36 bulan | Sertifikat | 514200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 16 | Kekurangan Modal | 6000000 | 6000000 | 5000000 | 1000000 | 12 bulan | BPKB Motor | 539000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 17 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 18 | Kekurangan Modal | 30000000 | 30000000 | 27000000 | 3000000 | 24 bulan | Sertifikat | 1445000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 19 | Kekurangan Modal | 25000000 | 25000000 | 20000000 | 5000000 | 24 bulan | Sertifikat | 1204200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 20 | Kekurangan Modal | 6000000 | 6000000 | 5500000 | 500000 | 12 bulan | BPKB Motor | 539000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 21 | Kekurangan Modal | 3500000 | 3500000 | 3000000 | 500000 | 12 bulan | BPKB Motor | 314500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 22 | Mengembangkan usaha | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 23 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 24 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 25 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 26 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 27 | Kekurangan Modal | 10000000 | 1000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---------------------|----------|----------|----------|---------|----------|------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 28 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 29 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 30 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 31 | Kekurangan Modal | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 722500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 32 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 33 | Kekurangan Modal | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 0 | 36 bulan | Sertifikat | 685600 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 34 | Kekurangan Modal | 70000000 | 70000000 | 70000000 | 0 | 36 bulan | BPKB Mobil | 2399500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 35 | Kekurangan Modal | 50000000 | 50000000 | 50000000 | 0 | 48 bulan | Sertifikat | 1366700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 36 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 37 | Kekurangan Modal | 12000000 | 12000000 | 12000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 578000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 38 | Kekurangan Modal | 17000000 | 17000000 | 17000000 | 0 | 24 bulan | Sertifikat | 818900 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 39 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 40 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 41 | Kekurangan Modal | 8000000 | 8000000 | 8000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 718700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 42 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 43 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 44 | Kekurangan Modal | 2500000 | 2500000 | 2500000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 224600 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 45 | Kekurangan Modal | 4000000 | 4000000 | 4000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 359500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 46 | Kekurangan Modal | 6000000 | 6000000 | 5000000 | 1000000 | 12 bulan | BPKB Motor | 539000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 47 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 48 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 49 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 50 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 51 | Mengembangkan usaha | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 539000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 52 | Kekurangan Modal | 7000000 | 7000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 628900 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 53 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 9000000 | 1000000 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 54 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 4000000 | 1000000 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 55 | Mengembangkan usaha | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 673800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 56 | Kekurangan Modal | 12000000 | 12000000 | 12000000 | 0 | 24 bulan | Sertifikat | 578000 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 57 | Kekurangan Modal | 25000000 | 25000000 | 20000000 | 5000000 | 24 bulan | Sertifikat | 1204200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 58 | Kekurangan Modal | 30000000 | 30000000 | 25000000 | 5000000 | 36 bulan | BPKB Mobil | 1028500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 59 | Kekurangan Modal | 8000000 | 8000000 | 6500000 | 1500000 | 12 bulan | BPKB Motor | 718700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 60 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 61 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 8000000 | 2000000 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 62 | Kemudahan prosedur memperoleh kredit | 50000000 | 50000000 | 5000000 | 0 | 48 bulan | BPKB Mobil | 1366700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 63 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 64 | Kekurangan Modal | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 449200 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 65 | Kekurangan Modal | 20000000 | 20000000 | 18000000 | 2000000 | 24 bulan | Sertifikat | 963500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 66 | Kekurangan Modal | 15000000 | 15000000 | 10000000 | 5000000 | 24 bulan | BPKB Motor | 722500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 67 | Kekurangan Modal | 35000000 | 35000000 | 25000000 | 10000000 | 48 bulan | Sertifikat | 956700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 68 | Kekurangan Modal | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 0 | 24 bulan | BPKB Motor | 481800 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 69 | Kekurangan Modal | 8000000 | 8000000 | 8000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 718700 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |
| 70 | Kekurangan Modal | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 0 | 12 bulan | BPKB Motor | 269500 | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak | Tidak |

| No | Perkembangan Usaha | | | | | | | |
|----|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----|-----|
| | C25 | C26 | C27 | C28 | C29 | C30 | C31 | C32 |
| 1 | 10000000 | 25000000 | 25000000 | 42000000 | 11150000 | 15600000 | 1 | 2 |
| 2 | 500000 | 2000000 | 4500000 | 6000000 | 2250000 | 3000000 | 1 | 1 |
| 3 | 20000000 | 45000000 | 30000000 | 60000000 | 21000000 | 27000000 | 2 | 3 |
| 4 | 3000000 | 4500000 | 5500000 | 9500000 | 2750000 | 5750000 | 1 | 2 |
| 5 | 20000000 | 30000000 | 35000000 | 55000000 | 11500000 | 16000000 | 1 | 2 |
| 6 | 1000000 | 2500000 | 5250000 | 7500000 | 2625000 | 3750000 | 1 | 1 |
| 7 | 25000000 | 30000000 | 20000000 | 31000000 | 10600000 | 23500000 | 2 | 3 |
| 8 | 7500000 | 10000000 | 10500000 | 16200000 | 7500000 | 11000000 | 1 | 2 |
| 9 | 5000000 | 15000000 | 4500000 | 10500000 | 2500000 | 8150000 | 1 | 2 |
| 10 | 3000000 | 5000000 | 3750000 | 7500000 | 2875000 | 4750000 | 1 | 1 |
| 11 | 3000000 | 5000000 | 3750000 | 9000000 | 2500000 | 5300000 | 1 | 1 |
| 12 | 2500000 | 5000000 | 4000000 | 6750000 | 2000000 | 3375000 | 1 | 1 |
| 13 | 30000000 | 60000000 | 35000000 | 70000000 | 21000000 | 30000000 | 1 | 3 |
| 14 | 5000000 | 9500000 | 8250000 | 12000000 | 4125000 | 7500000 | 1 | 1 |
| 15 | 8000000 | 13000000 | 10500000 | 18000000 | 5250000 | 12000000 | 1 | 2 |
| 16 | 2500000 | 5000000 | 3300000 | 7500000 | 1650000 | 4250000 | 1 | 1 |
| 17 | 1500000 | 3000000 | 1285000 | 5000000 | 960000 | 3500000 | 1 | 1 |
| 18 | 15000000 | 27000000 | 21000000 | 35000000 | 7200000 | 15000000 | 1 | 3 |
| 19 | 10000000 | 20000000 | 22500000 | 37500000 | 4500000 | 7500000 | 1 | 2 |
| 20 | 2000000 | 5500000 | 2250000 | 5000000 | 1200000 | 2400000 | 1 | 1 |
| 21 | 2000000 | 3000000 | 2100000 | 3000000 | 1000000 | 2100000 | 1 | 1 |
| 22 | 8000000 | 10000000 | 8250000 | 15000000 | 4125000 | 7500000 | 1 | 2 |

| | | | | | | | | |
|----|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|---|---|
| 23 | 3500000 | 5000000 | 4290000 | 8400000 | 2145000 | 4200000 | 1 | 1 |
| 24 | 2000000 | 5000000 | 3000000 | 5000000 | 1480000 | 2424000 | 1 | 1 |
| 25 | 2500000 | 5000000 | 2300000 | 3100000 | 950000 | 1650000 | 1 | 1 |
| 26 | 4000000 | 5000000 | 4500000 | 6500000 | 3200000 | 5400000 | 1 | 2 |
| 27 | 7500000 | 10000000 | 10000000 | 15000000 | 3500000 | 6250000 | 1 | 2 |
| 28 | 2500000 | 3000000 | 5300000 | 6150000 | 3000000 | 3800000 | 1 | 1 |
| 29 | 3500000 | 5000000 | 7500000 | 8000000 | 3500000 | 4500000 | 1 | 1 |
| 30 | 5000000 | 10000000 | 9150000 | 12500000 | 4575000 | 6250000 | 1 | 1 |
| 31 | 9000000 | 15000000 | 16500000 | 21000000 | 8250000 | 10500000 | 1 | 2 |
| 32 | 9000000 | 10000000 | 16500000 | 19650000 | 8250000 | 9825000 | 1 | 2 |
| 33 | 15000000 | 20000000 | 27750000 | 45000000 | 13875000 | 22500000 | 1 | 2 |
| 34 | 50000000 | 70000000 | 55000000 | 150000000 | 31500000 | 75000000 | 2 | 3 |
| 35 | 30000000 | 50000000 | 90000000 | 135000000 | 27000000 | 40500000 | 2 | 3 |
| 36 | 4500000 | 5000000 | 4290000 | 8400000 | 2145000 | 4200000 | 1 | 1 |
| 37 | 10000000 | 12000000 | 24000000 | 37500000 | 12000000 | 21250000 | 2 | 2 |
| 38 | 15000000 | 17000000 | 23400000 | 40500000 | 6800000 | 13000000 | 1 | 2 |
| 39 | 1000000 | 5000000 | 6450000 | 8900000 | 3000000 | 5500000 | 1 | 1 |
| 40 | 7000000 | 10000000 | 8500000 | 12000000 | 4500000 | 7200000 | 1 | 1 |
| 41 | 6000000 | 8000000 | 6300000 | 10250000 | 3300000 | 7250000 | 1 | 1 |
| 42 | 1000000 | 3000000 | 3350000 | 5500000 | 2035000 | 3650000 | 1 | 1 |
| 43 | 3500000 | 5000000 | 5200000 | 9500000 | 3200000 | 7000000 | 1 | 1 |
| 44 | 800000 | 2500000 | 2450000 | 5250000 | 1345000 | 3525000 | 1 | 1 |
| 45 | 3500000 | 4000000 | 5850000 | 6750000 | 2500000 | 3675000 | 1 | 1 |
| 46 | 4500000 | 5000000 | 6750000 | 9150000 | 3675000 | 5915000 | 1 | 1 |

| | | | | | | | | |
|----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---|---|
| 47 | 3000000 | 5000000 | 5000000 | 8200000 | 2200000 | 4600000 | 1 | 1 |
| 48 | 2500000 | 3000000 | 9000000 | 15000000 | 4500000 | 7500000 | 1 | 2 |
| 49 | 2500000 | 3000000 | 4000000 | 5500000 | 2000000 | 3750000 | 1 | 1 |
| 50 | 2500000 | 5000000 | 4500000 | 6500000 | 1050000 | 3400000 | 1 | 1 |
| 51 | 5000000 | 6000000 | 6500000 | 13500000 | 3350000 | 6935000 | 1 | 2 |
| 52 | 1000000 | 5000000 | 1450000 | 4900000 | 900000 | 3100000 | 1 | 1 |
| 53 | 5000000 | 9000000 | 7350000 | 12000000 | 4500000 | 7400000 | 1 | 2 |
| 54 | 2300000 | 4000000 | 4750000 | 7800000 | 2675000 | 4000000 | 1 | 1 |
| 55 | 6500000 | 7500000 | 9500000 | 14000000 | 4750000 | 8500000 | 2 | 2 |
| 56 | 10000000 | 12000000 | 15000000 | 25000000 | 8500000 | 14250000 | 2 | 2 |
| 57 | 15000000 | 20000000 | 37500000 | 75000000 | 18750000 | 37500000 | 2 | 3 |
| 58 | 18500000 | 25000000 | 25000000 | 55000000 | 9450000 | 18950000 | 2 | 3 |
| 59 | 4500000 | 6500000 | 7150000 | 11155000 | 2745000 | 5465000 | 1 | 1 |
| 60 | 2500000 | 5000000 | 6150000 | 8550000 | 2000000 | 4000000 | 1 | 1 |
| 61 | 7500000 | 8000000 | 9150000 | 15170000 | 3500000 | 6000000 | 1 | 1 |
| 62 | 4000000 | 5000000 | 5000000 | 7500000 | 2050000 | 3750000 | 1 | 1 |
| 63 | 8500000 | 10000000 | 10500000 | 15500000 | 4115000 | 7500000 | 1 | 2 |
| 64 | 4000000 | 5000000 | 8150000 | 14850000 | 2465000 | 4455000 | 1 | 1 |
| 65 | 15500000 | 18000000 | 20100000 | 27000000 | 10050000 | 15550000 | 2 | 2 |
| 66 | 9500000 | 10000000 | 16500000 | 22500000 | 5500000 | 9750000 | 2 | 2 |
| 67 | 20000000 | 25000000 | 55000000 | 65000000 | 9150000 | 15050000 | 2 | 3 |
| 68 | 8500000 | 10000000 | 10000000 | 21000000 | 6800000 | 10500000 | 1 | 2 |
| 69 | 5000000 | 8000000 | 7500000 | 12300000 | 2250000 | 5500000 | 1 | 1 |
| 70 | 2500000 | 3000000 | 4500000 | 7300000 | 2500000 | 3500000 | 1 | 1 |

Lampiran 4
Hasil Uji Prasyarat Analisis

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Jumlah Modal Usaha Sebelum | Jumlah Modal Usaha Sesudah | Jumlah Omzet Penjualan Sebelum | Jumlah Omzet Penjualan Sesudah | Jumlah Laba Usaha Sebelum | Jumlah Laba Usaha Sesudah | Jumlah Tenaga Kerja Sebelum | Jumlah Tenaga Kerja Sesudah |
|--------------------------------|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| N | | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| Normal Parameters ^a | Mean | 7865714.29 | 12035714.29 | 12910928.57 | 21831071.43 | 5739071.43 | 10068485.71 | 1.17 | 1.60 |
| | Std. Deviation | 8445749.908 | 1.321E7 | 1.485E7 | 2.700E7 | 6028507.656 | 1.121E7 | .380 | .710 |
| Most Extreme | Absolute | .215 | .276 | .279 | .268 | .251 | .248 | .503 | .329 |
| Differences | Positive | .215 | .276 | .279 | .268 | .251 | .248 | .503 | .329 |
| | Negative | -.192 | -.224 | -.217 | -.243 | -.211 | -.226 | -.326 | -.199 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.795 | 2.305 | 2.332 | 2.245 | 2.099 | 2.073 | 4.207 | 2.757 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .003 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |

a. Test distribution is Normal.

Lampiran 5
Hasil Uji Pangkat Tanda Wilcoxon

Analisis Data Jumlah Modal Usaha

Descriptive Statistics

| | Jumlah Modal usaha | |
|-----------------------|--------------------|-------------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 7865714.29 | 12035714.29 |
| Std. Deviation | 8445749.908 | 1.321E7 |
| Minimum | 500000 | 2000000 |
| Maximum | 50000000 | 70000000 |

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|---|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Modal Usaha Sesudah – Jumlah Modal Usaha Sebelum | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

- a. Jumlah Modal Usaha Sesudah < Jumlah Modal Usaha Sebelum
 b. Jumlah Modal Usaha Sesudah > Jumlah Modal Usaha Sebelum
 c. Jumlah Moda Usaha Sesudah = Jumlah Modal Usaha Sebelum

Test Statistics^b

| | Jumlah Modal Usaha Sesudah – Jumlah Modal Usaha Sebelum |
|------------------------|--|
| Z | -7.281 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

- a. Based on negative ranks.
 b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Analisis Data Jumlah Omzet Penjualan

Descriptive Statistics

| | Jumlah Omzet Penjualan | |
|-----------------------|------------------------|-------------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 12910928.57 | 21831071.43 |
| Std. Deviation | 1.485E7 | 2.700E7 |
| Minimum | 1285000 | 3000000 |
| Maximum | 90000000 | 150000000 |

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|----------------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Omzet Penjualan Sesudah – | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Jumlah Omzet Penjualan Sebelum | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

- a. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah < Jumlah Omzet Penjualan Sebelum
 b. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah > Jumlah Omzet Penjualan Sebelum
 c. Jumlah Omzet Penjualan Sesudah = Jumlah Omzet Penjualan Sebelum

Test Statistics^b

| | |
|------------------------|--|
| | Jumlah Omzet Penjualan Sesudah – Jumlah Omzet Penjualan Sebelum |
| Z | -7.272 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

- a. Based on negative ranks.
 b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Analisis Data Jumlah Laba Usaha

Descriptive Statistics

| | Jumlah Laba Usaha | |
|-----------------------|-------------------|-------------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 5739071.43 | 10068485.71 |
| Std. Deviation | 6028507.656 | 1.121E7 |
| Minimum | 900000 | 1650000 |
| Maximum | 31500000 | 75000000 |

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|---|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Laba Usaha Sesudah – Jumlah Laba Usaha Sebelum | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| | Positive Ranks | 70 ^b | 35.50 | 2485.00 |
| | Ties | 0 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

- a. Jumlah Laba Usaha Sesudah < Jumlah Laba Usaha Sebelum
 b. Jumlah Laba Usaha Sesudah > Jumlah Laba Usaha Sebelum
 c. Jumlah Laba Usaha Sesudah = Jumlah Laba Usaha Sebelum

Test Statistics^b

| | |
|------------------------|---|
| | Jumlah Laba Usaha Sesudah – Jumlah Laba Usaha Sebelum |
| Z | -7.271 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

- a. Based on negative ranks.
 b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Analisis Data Jumlah Tenaga Kerja

Descriptive Statistics

| | Jumlah Tenaga Kerja | |
|-----------------------|---------------------|---------|
| | Sebelum | Sesudah |
| N | 70 | 70 |
| Mean | 1.17 | 1.60 |
| Std. Deviation | .380 | .710 |
| Minimum | 1 | 1 |
| Maximum | 2 | 3 |

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

| | | N | Mean Rank | Sum of Ranks |
|-------------------------------|----------------|-----------------|-----------|--------------|
| Jumlah Tenaga Kerja Sesudah – | Negative Ranks | 0 ^a | .00 | .00 |
| Jumlah Tenaga Kerja Sebelum | Positive Ranks | 28 ^b | 14.50 | 406.00 |
| | Ties | 42 ^c | | |
| | Total | 70 | | |

- a. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah < Jumlah Tenaga Kerja Sebelum
- b. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah > Jumlah Tenaga Kerja Sebelum
- c. Jumlah Tenaga Kerja Sesudah = Jumlah Tenaga Kerja Sebelum

Test Statistics^b

| | Jumlah Tenaga Kerja Sesudah – Jumlah Tenaga Kerja Sebelum |
|-------------------------------|--|
| Z | -5.135 ^a |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .000 |

- a. Based on negative ranks.
- b. Wilcoxon Signed Ranks Test

SURAT KETERANGAN

SURAT PERSETUJUAN EXPERT JUDGEMENT

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Sugiharsono, M.Si

NIP : 19550328 198303 1 002

Dengan ini menyatakan bahwa angket yang disusun untuk penelitian telah saya teliti, dalam rangka penyelesaian tugas akhir skripsi yang berjudul “Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro”.

Lembar angket tersebut disusun oleh:

Nama : Riska Putri Anggraini

NIM : 12804244046

Jurusan/ Prodi : Pendidikan Ekonomi/ Pendidikan Ekonomi

Telah disetujui dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi.

Demikian surat persetujuan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Yogyakarta, Mei 2016

Expert Judgement

Dr. Sugiharsono, M.Si

NIP. 19550328 198303 1 002

DOKUMENTASI

**PERKEMBANGAN DATA USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM) DAN USAHA BESAR (UB)
TAHUN 2012 - 2013**

| NO | INDIKATOR | SATUAN | TAHUN 2012 **) | | TAHUN 2013 ***) | | PERKEMBANGAN TAHUN 2012-2013 | |
|-----|--|---------------------|--------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------------------|--------------|
| | | | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | (%) |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) |
| 1 | UNIT USAHA (A+B) | (Unit) | 56.539.560 | | 57.900.787 | | 1.361.227 | 2,41 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Unit) | 56.534.592 | 99,99 | 57.895.721 | 99,99 | 1.361.129 | 2,41 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Unit) | 55.856.176 | 98,79 | 57.189.393 | 98,77 | 1.333.217 | 2,39 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Unit) | 629.418 | 1,11 | 654.222 | 1,13 | 24.803 | 3,94 |
| | - Usaha Menengah(UM) | (Unit) | 48.997 | 0,09 | 52.106 | 0,09 | 3.110 | 6,35 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Unit) | 4.968 | 0,01 | 5.066 | 0,01 | 98 | 1,97 |
| 2 | TENAGA KERJA (A+B) | (Orang) | 110.808.154 | | 117.681.244 | | 6.873.090 | 6,20 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Orang) | 107.657.509 | 97,16 | 114.144.082 | 96,99 | 6.486.573 | 6,03 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Orang) | 99.859.517 | 90,12 | 104.624.466 | 88,90 | 4.764.949 | 4,77 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Orang) | 4.535.970 | 4,09 | 5.570.231 | 4,73 | 1.034.262 | 22,80 |
| | - Usaha Menengah(UM) | (Orang) | 3.262.023 | 2,94 | 3.949.385 | 3,36 | 687.363 | 21,07 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Orang) | 3.150.645 | 2,84 | 3.537.162 | 3,01 | 386.517 | 12,27 |
| 3 | PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B) | (Rp. Milyar) | 8.241.864,3 | | 9.014.951,2 | | 773.086,9 | 9,38 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 4.869.568,1 | 59,08 | 5.440.007,9 | 60,34 | 570.439,8 | 11,71 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 2.951.120,6 | 35,81 | 3.326.564,8 | 36,90 | 375.444,2 | 12,72 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 798.122,2 | 9,68 | 876.385,3 | 9,72 | 78.263,1 | 9,81 |
| | - Usaha Menengah(UM) | (Rp. Milyar) | 1.120.325,3 | 13,59 | 1.237.057,8 | 13,72 | 116.732,5 | 10,42 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 3.372.296,1 | 40,92 | 3.574.943,3 | 39,66 | 202.647,2 | 6,01 |
| 4 | PDB ATAS DASAR HARGA KONSTAN 2000 (A+B) | (Rp. Milyar) | 2.525.120,4 | | 2.670.314,8 | | 145.194,4 | 5,75 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 1.451.460,2 | 57,48 | 1.536.918,8 | 57,56 | 85.458,5 | 5,89 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 790.825,6 | 31,32 | 807.804,50 | 30,25 | 16.978,9 | 2,15 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 294.260,7 | 11,65 | 342.579,19 | 12,83 | 48.318,5 | 16,42 |
| | - Usaha Menengah(UM) | (Rp. Milyar) | 366.373,9 | 14,51 | 386.535,07 | 14,48 | 20.161,1 | 5,50 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 1.073.660,1 | 42,52 | 1.133.396,05 | 42,44 | 59.735,9 | 5,56 |