

Program Pascasarjana Magister Manajemen

Jl. Raya Puspiptek, Buaran, Kec. Pamulang, Kota Tangerang

Selatan, Banten 15310,

Email : humanismanajemen@gmail.com

Special Issue :

Webinar Nasional
HUMANIS 2024

Website. :

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

ANALISIS PEMBERIAN MODAL KREDIT TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PEDAGANG KECIL MENENGAH DI KECAMATAN CIPAYUNG JAKARTA TIMUR

Oleh

Lucky Bayu Permana

Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma

Luckybayu@unsurya.ac.id

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui apakah ada perbedaan pendapatan setelah mendapatkan modal kredit dari suatu instansi tertentu. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di 8 kelurahan yang ada di kecamatan Cipayung, Jakarta Timur. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 50 responden. Teknik pengambilan sampel berdasarkan proportional random sampling. Teknik pengambilan data berupa penyebaran kuesioner dan menggunakan skala pengukuran likert. Metode analisis data pada penelitian ini meliputi Uji validitas, Uji reliabilitas, Uji asumsi klasik, dan Uji hipotesis t dan f. Berdasarkan uji t, modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan terbukti karena hasil uji t hasil output dapat dihitung sebesar 2,843 dan signifikan 0,007. T tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikan 0,05 dan derajat bebas n-1 atau 50-1 = 49, sementara itu hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 1,67. Jadi, 2,843 > 1,67 dan 0,007 < 0,05 maka Ho ditolak. Dapat disimpulkan modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan

Kata kunci: Usaha Mikro dan kecil, pembiayaan, dana

Abstract

Analysis of the provision of credit capital to increase the income of small and medium traders in Cipayung District, East Jakarta. The purpose of this study is to determine whether there is a difference in income after obtaining credit capital from a particular agency. This research is a kind of quantitative descriptive research. This research was conducted in 8 sub-districts in Cipayung sub-district, East Jakarta. The sample in this study were 50 respondents. The sampling technique is based on proportional random sampling. Data collection techniques include questionnaire distribution and using Likert measurement scale. Methods of data analysis in this study include validity test, reliability test, classical assumption test, and hypothesis test t and f. Based on t test, loan capital has an effect on real result because result of t test of output result can be calculated equal to 2,843 and significant 0,007. T table can be seen in the statistical table on significant 0.05 and degrees of free n-1 or 50-1 = 49, while the results obtained for t table of 1.67. Thus, 2.843 > 1.67 and 0.007 < 0.05 then Ho is rejected. Credible capital cash capital against income increase.

Keywords: Micro and small businesses, financing, funds

PENDAHULUAN

UMKM atau pedagang kecil diatur berdasarkan Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan nasional.

Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia, UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. UMKM juga memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. dan menengah, dan kita dapat mengetahui cara mengelola usaha kecil dan menengah dengan baik, sehingga memperoleh laba yang cukup besar untuk membangun sebuah usaha awal. Keberadaan UMKM hendaknya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap upaya penanggulangan masalah-masalah yang sering dihadapi seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik.

Salah satu perlindungan usaha mikro selain menjaga kualitas produknya, kemampuan pelaku usahanya juga perlu ditingkatkan. Karena SNI (Standar Nasional Indonesia) dan SKKNI (Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia) diperlukan bagi pelaku UMKM. Sektor ekonomi di Indonesia merupakan sektor yang paling banyak kontribusinya terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan yang memiliki pendapatan yang rendah. Usaha mikro kecil dan menengah yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengolahan, secara keseluruhan mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Disamping itu banyak permasalahan yang dihadapi oleh UMKM karena sifat usahanya yang kebanyakan masih bersifat transisi (keadaan belum stabil).

Perbankan merupakan lembaga yang bergerak pada jasa keuangan. Lembaga ini selain mengumpulkan uang masyarakat juga memberikan kredit kepada masyarakat baik untuk kepentingan konsumtif maupun untuk kegiatan usaha. Setiap lembaga baik yang berorientasi keuntungan maupun non profit selalu membutuhkan dana dalam upaya untuk dapat menjalankan aktivitasnya. Tanpa ketersediaan dana organisasi tidak akan dapat berjalan dengan baik. Apalagi organisasi yang berorientasi pada profit (kegiatan usaha) dalam menjalankan aktivitasnya selalu membutuhkan dana guna membiayai usahanya. Dana tersebut dapat dipenuhi dengan sumber intern perusahaan, suntikan dari pemilik perusahaan maupun dari pinjaman ke Bank.

KAJIAN LITERATUR

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Pengertian dan karakteristik usaha mikro, kecil, dan menengah menurut undang-undang no. 20 tahun 2008, adalah:

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, yakni:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta. (sumber : *slideshare.net* kriteria usaha kecil dan menengah)

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, yakni:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 Milyar

(sumber : *slideshare.net* kriteria usaha kecil dan menengah)

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi kriteria usaha menengah, yakni:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 Milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2,5 Milyar sampai dengan paling banyak Rp 50 Milyar.

(sumber : *slideshare.net* kriteria usaha kecil dan menengah)

Peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Rudjito (2003: 40) setidaknya ada empat aspek utama yang menjadi alasan mengapa UMKM memiliki peran strategis, yaitu:

- c. Aspek manajerial, yaitu meliputi: peningkatan produktivitas/omset/tingkat utilisasi/tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia.
- d. Aspek permodalan, yaitu meliputi: bantuan modal (penyisihan 1- 5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20%) dari portofolio kredit bank dan kemudahan kredit.
- e. Pengembangan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat system.
- f. Pengembangan sistem sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (Permukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri).
- g. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), Kopinkra (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan).

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Menurut teori *Flexible Specialization* beranggapan bahwa usaha mikro dan kecil makin penting dalam proses pembangunan ekonomi yang semakin maju (Tambunan, 2002).

Noer Soestrisno (2015) menjelaskan usaha mikro dan kecil memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi yang ditunjukkan oleh sejumlah indikator sebagai berikut:

- a. Ketika pertumbuhan ekonomi mencapai 4,8 persen tahun 2000 dimana Usaha Besar belum bangkit, banyak pakar memperkirakan hal tersebut kontribusi dari usaha mikro dan kecil selain dari sektor ekonomi.
- b. Hasil survei 1998 ketika awal krisis terhadap 225 ribu usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia menunjukkan bahwa hanya 4 persen saja usaha mikro dan kecil menghentikan bisnisnya, 64 persen tidak mengalami perubahan omset, 31 persen omsetnya menurun, dan bahkan 1 persen justru berkembang.
- c. *Technical Assistant* ADB pada tahun 2001 juga melakukan survei terhadap 500 usaha mikro dan kecil di Medan dan Semarang yang memberikan hasil bahwa 78 persen usaha mikro dan kecil menjawab tidak terkena dampak krisis moneter.

Permasalahan Yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah- masalah tersebut tidak bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk

atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (Tambunan, 2002). Meski demikian masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil menurut Tambunan (2002): Kesulitan pemasaran, Keterbatasan modal, keterbatasan Sumber Daya Manusia, Masalah bahan baku Keterbatasan teknologi

Menurut Lestari (2007) untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut, UMKM paling tidak menghadapi empat masalah, yaitu:

- a. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
- b. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.
- c. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi.

Strategi Perkembangan UMKM

Semakin banyaknya pelaku UMKM, menuntut mereka untuk selalu melakukan inovasi. Strategi khusus tentunya harus mereka miliki supaya produk-produk mereka bisa selalu diminati dan dikenal banyak orang bahkan hingga mancanegara. Berikut ada beberapa strategi pengembangan UMKM yang harus diketahui.

Pilihlah Produk Yang Tepat

Sebelum membuka bisnis tentunya kita pasti akan menentukan produk apa yang dianggap paling sesuai. Tidak hanya sesuai, namun kita harus bisa memilih produk yang menarik, inovatif, kreatif, dan memiliki manfaat bagi penggunanya. Untuk bisa memenuhi kriteria tersebut, ada beberapa cara yang bisa kita lakukan, misalnya dengan melakukan survey dan googling. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui gambaran produk yang sebenarnya. Semakin jeli kita melakukan inovasi, semakin besar pula peluang kita untuk memenangkan persaingan bisnis.

Harga

Untuk menentukan harga jual produk, harus teliti menghitung biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya yang paling utama dalam UMKM ialah biaya modal dan biaya operasional. Biaya permodalan meliputi lembaga atau pihak keuangan

yang memberi fasilitas kredit bagi usaha Anda. Sedangkan biaya operasional mencakup gaji karyawan, biaya bahan baku, dan biaya produksi. Harga jual akan semakin tinggi apabila kedua biaya tersebut mencapai nominal yang tinggi.

Lokasi Strategis

Setelah jenis produk dan harga telah sesuai, strategi selanjutnya adalah memilih lokasi yang strategis dan ideal. Kita bisa membuka usaha di pasar tradisional, atau membuka stand di pasar dadakan yang terkadang buka seminggu sekali. Bisa juga menentukan lokasi usaha pada tempat-tempat yang sekiranya ramai pengunjung, atau sering dilewati orang. Selain itu, pertimbangkan juga bagaimana tingkat konsumtif masyarakat sekitar, dan pengaruh jenis usaha lain yang ada disekitar.

Sistem Promosi

Selanjutnya, selain membuka lokasi yang sesuai anda juga bisa memperkenalkan produk-produk melalui media sosial. Tidak hanya sebagai alat promosi, bahkan ada juga bisa melayani jual beli secara *online*. Sistem ini sangat tepat dilakukan untuk memperkenalkan produk anda secara luas.

Sumber Daya Manusia

Strategi terakhir, pastikan sumber daya manusia yang terlibat dalam UMKM adalah mereka yang paham terhadap bisnis. Untuk mendapatkan karyawan yang sesuai, anda jangan ragu untuk melakukan rekrutmen dan seleksi. (Sumber: marketing.co.id)

METODOLOGI PENELITIAN

Penyajian Data

Data dari penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pernyataan kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Jakarta Timur. Penulis menggunakan dua variabel dalam penelitian ini yaitu, modal kredit (X) dan peningkatan pendapatan (Y).

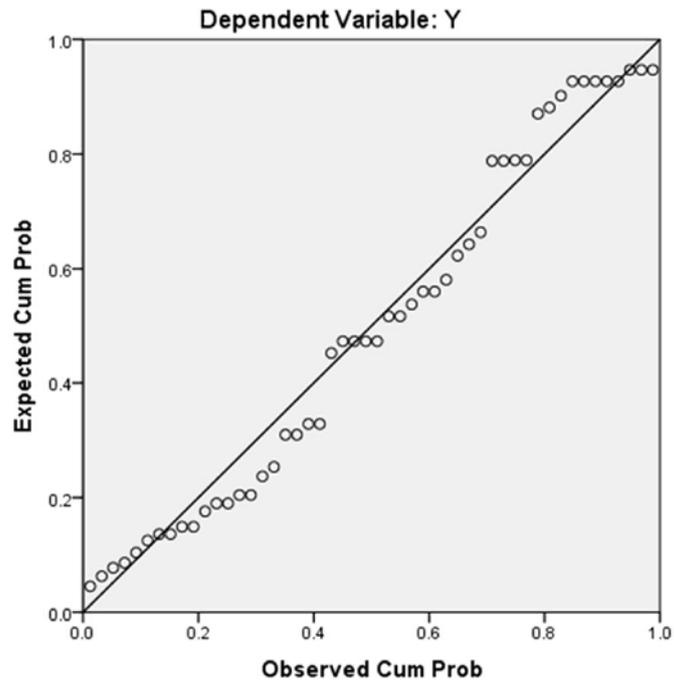
Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha	N of item
X	0,6888
Y	0,7738
Kombinasi	0,78716

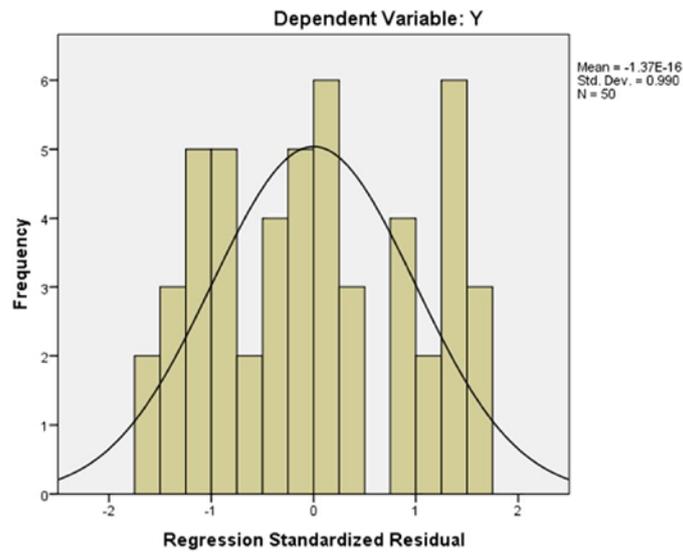
Sumber: Hasil di olah dengan SPSS 22

Pada uji reabilitas ini dapat dilihat bahwa terdapat data atau case yang *valid* berjumlah 16 item dan Reliability Statistic ini dibuat dengan menggunakan teknik cronbach's alpha. Dan telah diketahui pada tabel di atas nilai conbrach's alpha adalah 0,787. Ini menunjukkan bahwa nilainya lebih dari 0,60. Hal tersebut berarti semua variabel dalam penelitian ini adalah *reliable*.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Histogram



Hasil Uji Autokorelasi Menggunakan Uji Run Test Runs Test

	Unstandardized
--	-----------------------

	Residual
Test Value ^a	-.15687
Cases < Test Value	22
Cases >= Test Value	28
Total Cases	50
Number of Runs	34
Z	2.425
Asymp. Sig. (2-tailed)	.015

a. Median

Sumber: Hasil di olah dengan SPSS 22

Berdasarkan tabel IV.10 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi $0,015 > 0,05$. Dengan demikian data yang diuji tidak terdapat masalah autokorelasi antar variabelnya.

Hasil Uji Hipotesis Parsial Dengan Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	23.198	4.661		4.977	.000
(Constant)	.374	.131		2.843	.007
X			.380		

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil di olah dengan SPSS 22

H₀: Modal kredit tidak berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

H_a: Modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Dari *output* dapat dihitung sebesar 2,843 dan signifikan 0,007. T tabel adalah dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikan 0,05 dan derajat bebas n-1 atau 50-1 = 49, sementara itu hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 1,67.

Jika t hitung < t tabel, maka H₀ diterima. Jika t hitung > t tabel, maka H₀ ditolak. Jika signifikan > 0,05, maka H₀ diterima. Jika signifikan < 0,05, maka H₀ ditolak.

Jadi, $2,843 > 1,67$ dan $0,007 < 0,05$ maka H₀ ditolak. Dapat disimpulkan modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan.

Uji model f (Uji f)

ANOVA^a

Model		Sum Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	42.984	1	42.984	8.085	.007 ^b
	Residual	255.196	48	5.317		
	Total	298.180	49			

- a. **Dependent Variable: Y**
- b. **Predictors: (Constant), X**

Sumber: Hasil di olah dengan SPSS 22

Anova atau analisis varian merupakan uji koefisien regresi secara bersama-sama (Uji f) untuk menguji signifikan pengaruh modal kredit terhadap peningkatan pendapatan. Pengujian yang dilakukan menggunakan tingkat signifikan 0,05.

H_0 : Modal kredit tidak berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

H_a : Modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

Dari *output* diperoleh F hitung sebesar 8,085 dan signifikan sebesar 0,007.

Pada tingkat signifikan 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel bebas) = 1, dan df 2 (n-k-1) atau 50-1-1 = 48 (n=jumlah data dan k= jumlah variabel independen). Hasil yang diperoleh untuk F tabel adalah 4.04.

Jika F hitung < F tabel, maka H_0 diterima.

Jika F hitung > F tabel, maka H_0 ditolak.

Jadi, 8,085 > 4,04 dan 0,007 < 0,05 maka H_0 ditolak. Dapat disimpulkan modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Berdasarkan hasil uji tersebut, maka model regresi layak untuk digunakan.

Koefisien Determinasi Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted Square	R Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.380 ^a	.144	.126	2.3058	2.851

- a. **Predictors: (Constant), X**
- b. **Dependent Variable: Y**

Dari *output* tabel di atas dapat dilihat bahwa korelasi (R) variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam regresi sederhana angka R ini menunjukkan korelasi antara X dan Y, angka yang didapat adalah 0,380. Dan R square menunjukkan determinasi. Angka ini akan berubah ke bentuk persen, yang artinya seberapa besar presentase variabel dependen. Nilai R Square sebesar 0,144. Artinya presentase variabel X dapat mempengaruhi variabel Y sebesar 14,4% dan sisanya 85,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil Uji koefisien Korelasi Correlations

		X	Y1
X	Pearson Correlation	1	.380**
	Sig. (2-tailed)		.007
	N	50	50
Y	Pearson Correlation	.380**	1
	Sig. (2-tailed)	.007	
	N	50	50

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil di olah dengan SPSS 22

Dari *output* tabel IV.14 diketahui modal kredit X dengan pendapatan Y nilai signifikansinya $0,007 < 0,05$ yang berarti terdapat korelasi yang signifikan. Angka koefisien korelasi adalah sebesar 0,380 yang artinya lemah.

HASIL PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini merupakan suatu pengamatan yang telah dilakukan beberapa tahap uji-uji dengan sebuah kelayakan tertentu yang dimana hasilnya dapat dijadikan sebuah referensi bagi UMKM tempat penelitian dilakukan atau pihak lain secara umum untuk menjadikan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan pemberian modal kredit yang layak dalam menunjang peningkatan pendapatan. Hasil penelitian berdasarkan hipotesa:

Pengaruh pemberian modal kredit terhadap peningkatan pendapatan.

Dalam penelitian ini modal kredit mempunyai pengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Hal ini ditunjukkan berdasarkan hasil *output* dapat dihitung sebesar 2,843 dan signifikan 0,007. T tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikan 0,05 dan derajat bebas $n-1$ atau $50-1 = 49$, sementara itu hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 1,67. Jadi, $2,843 > 1,67$ dan $0,007 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Dapat disimpulkan modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah diperoleh pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan terbukti karena hasil uji t hasil *output* dapat dihitung sebesar 2,843 dan signifikan 0,007. T tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikan 0,05 dan derajat bebas $n-1$ atau $50-1 = 49$, sementara itu hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 1,67.

Jadi, $2,843 > 1,67$ dan $0,007 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Dapat disimpulkan modal kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Ahmad Sumiyanto, 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Solo. ISES Publishing
- Diah R Sulisyastuti, 2004. *Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Analisis Konsentrasi Regional UKM di Indonesia 1999-2001*. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol. 9 No. 2, Desember 2004 Hal: 143 – 164.
- Chariri, A dan Ghazali, I. 2001. *Teori Akuntansi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Ganewati Wuryandari, 2001. *Indonesia dalam Kebijakan Luar Negeri dan Pertahanan Australia 1996-2001*. Jakarta: Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia.
- Hansen, Don. R. dan M. Mowen, Mayane. 2001. *Manajemen Biasa Akuntansi dan Pengendalian*. Buku Dua. Edisi Kesatu. Salemba Empat. Jakarta.
- Hening Yustika Pritariani, 2009. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Binaan BKM Arta Kawula Di Kecamatan Semarang Barat Kota Semarang*.
- Horngren, CT, dkk. 1997. *Akuntansi di Indonesia*. Edisi ke-3. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung : Alfabeta, 2010.

Sri Lestari, 2007, Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), Kasubid Evaluasi dan Pelaporan serta Peneliti pada Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM.