

**PENGARUH PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN, PENGELOLAAN KEUANGAN,
DAN PEMBERIAN KREDIT USAHA TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN
UMKM**

(Studi Kasus Kelompok Usaha PT PNM Mekar Cabang Demak)



Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Sarjana (S1)
Program Studi Akutansi

Disusun oleh:
Silvia Yulastuti
11211345

UNIVERSITAS BPD JATENG
SEMARANG
2025

**PENGARUH PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN, PENGELOLAAN KEUANGAN,
DAN PEMBERIAN KREDIT USAHA TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN
UMKM**

(Studi Kasus Kelompok Usaha PT PNM Mekar Cabang Demak)

Silvia Yulastuti

11211345

Program Studi Akutansi Universitas BPD JATENG

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemberian kredit usaha terhadap peningkatan pendapatan UMKM pada Kelompok Usaha PT PNM Mekaar Cabang Demak. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik survei, di mana data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 100 responden yang merupakan pelaku UMKM binaan aktif. Analisis data dilakukan menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan software SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel independen, yaitu pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemberian kredit usaha, secara parsial maupun simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Temuan ini menegaskan bahwa program pembinaan dan pendampingan yang dilakukan PT PNM Mekaar efektif dalam memberdayakan pelaku usaha mikro untuk meningkatkan kapasitas usaha dan kesejahteraan ekonominya.

**Kata Kunci: Pelatihan Kewirausahaan, Pengelolaan Keuangan, Pemberian Kredit Usaha
Dan Peningkatan Pendapatan UMKM**

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of entrepreneurship training, financial management, and business credit provision on the income improvement of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) in the Business Group of PT PNM Mekaar Demak Branch. The research uses a quantitative approach with a survey method, where primary data was collected through questionnaires distributed to 100 respondents who are active MSME members. Data were analyzed using multiple linear regression with the help of SPSS software. The results show that all three independent variables—entrepreneurship training, financial management, and business credit—have a positive and significant influence on MSME income improvement, both partially and simultaneously. These findings indicate that the empowerment programs provided by PT PNM Mekaar are effective in enhancing the business capacity and economic welfare of micro-entrepreneurs.

**Keywords: Entrepreneurship Training, Financial Management, Providing Business Credit
and Increasing MSME Income**

1. Pendahuluan

Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja dan pemerataan pendapatan, tetapi juga menjadi pilar penting dalam peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB). Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap PDB Indonesia serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Oleh karena itu, peningkatan kinerja dan pendapatan UMKM menjadi agenda penting dalam memperkuat perekonomian daerah maupun nasional.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Modal yang dipergunakan pengusaha UMKM ini sebagian besar dari modal sendiri dan beberapa ada juga modal pinjaman. Modal yang dipergunakan berbeda-beda, sehingga modal ini masih membatasi pengusaha dalam mengembangkan usahanya menjadi lebih luas lagi. Modal mempunyai pengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap pendapatan UMKM (Tabanan & Artini, 2019).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam mendukung perekonomian nasional. UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, memperluas lapangan kerja, serta berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia. Di tengah fluktuasi ekonomi global maupun lokal, UMKM menjadi tulang punggung yang mampu menjaga kestabilan ekonomi Masyarakat, (Prastyaningrum et al., 2024).

Namun, di sisi lain, pelaku UMKM juga menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usaha dan peningkatan pendapatan. Permasalahan umum yang dihadapi pelaku UMKM antara lain keterbatasan akses terhadap modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia, kurangnya keterampilan manajerial dan kewirausahaan, serta lemahnya pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Faktor-faktor ini menyebabkan banyak UMKM sulit berkembang secara berkelanjutan, bahkan tidak sedikit yang gulung tikar dalam waktu singkat, (Ni'mah et al., 2021).

Sejalan dengan permasalahan tersebut, pemerintah dan lembaga keuangan non-bank seperti PT Permodalan Nasional Madani (PNM) hadir memberikan dukungan melalui program-program pemberdayaan ekonomi, pelatihan kewirausahaan, serta penyaluran kredit usaha. PT PNM melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) merupakan salah satu upaya strategis untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro, khususnya perempuan, melalui akses modal usaha dan pelatihan terpadu.

PT PNM Cabang Demak merupakan salah satu cabang yang secara aktif melakukan pendampingan terhadap pelaku usaha mikro. Dengan pendekatan kelompok, program Mekaar memberikan pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan kredit usaha secara berkesinambungan. Tujuan utama dari program ini adalah agar para pelaku UMKM dapat meningkatkan pendapatannya melalui pengelolaan usaha yang lebih efektif, efisien, dan profesional.

Pelatihan kewirausahaan menjadi salah satu aspek penting yang ditanamkan kepada pelaku UMKM. Melalui pelatihan ini, pelaku usaha diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam merencanakan, menjalankan, dan mengembangkan usahanya. Pelatihan ini mencakup materi seperti strategi pemasaran, manajemen risiko, pemetaan pelanggan, hingga inovasi produk. Tanpa adanya pelatihan yang memadai, pelaku UMKM cenderung menjalankan usahanya secara konvensional dan tidak mampu bersaing dalam pasar yang kompetitif, (Taufik et al., 2023).

Selanjutnya, pengelolaan keuangan menjadi aspek krusial yang sering diabaikan oleh pelaku UMKM. Banyak UMKM yang tidak memisahkan keuangan pribadi dan usaha, tidak membuat pencatatan transaksi secara tertib, dan tidak menyusun laporan keuangan sederhana. Padahal, dengan pengelolaan keuangan yang baik, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi posisi keuangan usaha, merencanakan arus kas, dan mengambil keputusan yang lebih tepat, (Wardiningsih et al., 2021). Kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan dari PT PNM dirancang agar para pelaku usaha terbiasa dalam mengatur pengeluaran, menyusun anggaran, hingga menilai kelayakan usaha.

Para pelaku UMKM di kota Demak menghadapi hambatan yang signifikan dalam upaya mereka untuk mengembangkan usaha mereka, meskipun mereka memiliki potensi yang cukup besar. Hambatan signifikan yang sering dihadapi adalah terbatasnya ketersediaan sumber daya keuangan, seperti dana investasi awal dan kredit. Selain itu, kurangnya akses ke pelatihan kewirausahaan yang sesuai dengan konteks lokal juga dapat membatasi kemungkinan pertumbuhan bisnis, (Taufik et al., 2023).

Di samping itu, pemberian kredit usaha juga merupakan stimulus penting dalam mendorong keberlanjutan usaha mikro. Akses terhadap pembiayaan menjadi tantangan utama bagi pelaku usaha kecil, terutama mereka yang tidak memiliki jaminan atau belum *bankable*. PT PNM melalui program Mekaar memberikan kredit tanpa agunan yang dapat diakses dengan mudah oleh kelompok usaha binaan. Kredit tersebut tidak hanya sebagai modal tambahan, namun juga menjadi dorongan moral bagi pelaku usaha untuk memperbesar skala usaha mereka. Namun, efektivitas kredit usaha sangat tergantung pada bagaimana kredit tersebut digunakan. Kredit yang tidak diimbangi dengan pengetahuan manajerial dan kemampuan pengelolaan keuangan yang baik justru dapat menjadi beban baru yang menimbulkan kredit macet, .

Meskipun berbagai program telah digulirkan, efektivitas dari pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemberian kredit usaha terhadap peningkatan pendapatan UMKM masih memerlukan pembuktian secara empiris. Belum semua pelaku UMKM menunjukkan peningkatan pendapatan yang signifikan setelah mengikuti program-program dari PT PNM. Hal ini dapat

disebabkan oleh berbagai faktor seperti karakteristik individu pelaku usaha, kondisi pasar, tingkat pemanfaatan pelatihan, serta alokasi penggunaan kredit.

Fenomena ini menjadi menarik untuk diteliti lebih dalam, khususnya pada Kelompok Usaha Binaan PT PNM Mekar Cabang Demak. Apakah pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemberian kredit usaha benar-benar berkontribusi signifikan terhadap peningkatan pendapatan para pelaku UMKM. Ataukah terdapat faktor lain yang mempengaruhi efektivitas program tersebut. Penelitian ini berusaha menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut melalui pendekatan kuantitatif dengan mengukur pengaruh masing-masing variabel terhadap pendapatan UMKM.

Selain memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan literatur bidang kewirausahaan dan ekonomi mikro, penelitian ini juga memiliki implikasi praktis dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi PT PNM dalam merancang program pembinaan ke depan agar lebih berdampak terhadap peningkatan pendapatan UMKM.

Penelitian ini memiliki kebaruan (*novelty*) karena secara khusus mengkaji pengaruh pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemberian kredit usaha terhadap peningkatan pendapatan UMKM pada kelompok usaha binaan PT PNM Mekar Cabang Demak, yang hingga saat ini masih jarang dijadikan objek kajian ilmiah secara komprehensif. Berbeda dengan penelitian terdahulu yang cenderung memfokuskan hanya pada satu atau dua variabel saja, penelitian ini menggabungkan ketiga variabel tersebut secara simultan untuk melihat pengaruhnya terhadap pendapatan UMKM secara lebih utuh. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi baru dalam konteks lokal, khususnya wilayah Kabupaten Demak, dengan melibatkan lembaga pembiayaan mikro modern seperti PT PNM Mekar yang memiliki pendekatan pemberdayaan berbasis kelompok. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memperkaya literatur akademik di bidang kewirausahaan dan UMKM, tetapi juga memberikan implikasi praktis bagi program pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui skema pembiayaan mikro terpadu.

Dengan demikian, penting untuk dilakukan penelitian berjudul: **“Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan, Pengelolaan Keuangan, dan Pemberian Kredit Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM (Studi Kasus Kelompok Usaha PT PNM Mekar Cabang Demak)”**. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai efektivitas program pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh PT PNM, serta memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro di Kabupaten Demak dan wilayah lainnya. Maka rumusan permasalahan yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut : (i) Bagaimana pengaruh pelatihan kewirausahaan terhadap peningkatan pendapatan UMKM? (ii) Bagaimana pengaruh pengelolaan keuangan terhadap peningkatan pendapatan UMKM? (iii) Bagaimana pengaruh pemberian kredit usaha terhadap peningkatan pendapatan UMKM?

Tujuan yang ingin dicapai peneliti dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut: (i) Menganalisis pengaruh antara pelatihan kewirausahaan

terhadap peningkatan pendapatan UMKM. (ii) Menganalisis pengaruh antara pengelolaan keuangan terhadap peningkatan pendapatan UMKM. (iii) Menganalisis pengaruh antara pemberian kredit usaha terhadap peningkatan pendapatan UMKM.

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut: (i) Untuk peneliti diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan mahasiswa mengenai peningkatan pendapatan UMKM. (ii) Untuk nasabah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan pentingnya pelatihan kewirausahaan dan pengelolaan keuangan dalam mengembangkan usaha, sehingga nasabah dapat meningkatkan kompetensi manajerial dan strategi bisnis mereka.

2. Kajian Pustaka

2.1.1. Teori Kewirausahaan (*Entrepreneurship Theory*)

Teori kewirausahaan (*entrepreneurship theory*) pertama kali dijelaskan oleh Richard Cantillon (1755) dalam karyanya “*Essai sur la Nature du Commerce en Général*”. Cantillon-lah yang memperkenalkan istilah *entrepreneur* untuk menggambarkan seseorang yang mengambil risiko dengan membeli pada harga tertentu dan menjual pada harga yang tidak pasti. Ia memandang *entrepreneur* sebagai sosok pengambil risiko (*risk taker*) dalam aktivitas ekonomi.

Kewirausahaan merupakan isu yang sangat penting dalam upaya meningkatkan perekonomian suatu negara berkembang. Keberadaan dan peran kelompok wirausaha juga turut mempengaruhi maju atau mundurnya perekonomian suatu bangsa, (Triyani et al., 2023).

Teori kewirausahaan pada dasarnya menjelaskan proses di mana individu atau kelompok mengidentifikasi peluang bisnis, mengambil risiko, mengorganisasi sumber daya, serta menciptakan dan mengembangkan usaha untuk menghasilkan nilai ekonomi. Menurut Joseph Schumpeter, wirausahawan adalah inovator yang mendorong perubahan melalui kombinasi baru dalam produksi, sedangkan David McClelland menekankan bahwa motivasi berprestasi menjadi pendorong utama seseorang untuk menjadi wirausahawan. Teori ini menyatakan bahwa kewirausahaan bukan semata-mata bawaan sejak lahir, melainkan dapat dibentuk melalui pembelajaran dan pengalaman. Dengan demikian, teori ini menjadi dasar untuk memahami bagaimana pelaku UMKM dapat berkembang melalui intervensi seperti pelatihan, pengelolaan keuangan, dan dukungan modal.

Peningkatan pendapatan UMKM merupakan indikator akhir yang mencerminkan keberhasilan proses kewirausahaan yang dijalankan oleh pelaku usaha. Dalam teori kewirausahaan, peningkatan pendapatan dapat diartikan sebagai hasil dari kombinasi kemampuan individu, pelatihan, pengelolaan sumber daya, dan dukungan modal yang baik. Ketika UMKM dibekali dengan pelatihan kewirausahaan, memiliki sistem keuangan yang tertata, dan mendapatkan akses kredit yang memadai, maka mereka akan memiliki kapasitas untuk tumbuh secara berkelanjutan. Dengan demikian, teori kewirausahaan memberikan kerangka

konseptual yang menjelaskan bagaimana ketiga variabel utama dalam penelitian ini dapat saling bersinergi dalam mendorong peningkatan pendapatan UMKM, (Silvia Nora SP., 2019)

2.1.2. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan adalah upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis (Prastyaningrum et al., 2024). Pelatihan juga dapat didefinisikan sebagai proses pembentukan dan pembekalan individu maupun kelompok dalam rangka meningkatkan kemampuan, pengetahuan, keterampilan maupun perilaku, (Kasmir, 2018). Pendidikan dan pelatihan adalah dua teknik yang paling penting dalam pertumbuhan SDM.

Pelatihan atau *training* adalah proses sistematis pengubahan tingkah laku para karyawan dalam suatu arah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan seorang pegawai atau tenaga kerja dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan tertentu, (Ni'mah et al., 2021).

Tujuan utama dari pelatihan kewirausahaan ini adalah untuk memberikan keterampilan, informasi, dan instrumen yang diperlukan untuk meningkatkan dan mengawasi operasi bisnis mereka secara efektif, (Taufik et al., 2023).

2.1.3. Pengelolaan Keuangan

Manajemen keuangan merupakan aspek krusial dalam memastikan kesehatan suatu perusahaan secara menyeluruh. Namun, disayangkan bahwa banyak usaha mikro, kecil, dan menengah, cenderung mencampuradukkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Kondisi keuangan ini memerlukan perhatian lebih, karena kurangnya disiplin dan pemahaman dalam mengelola keuangan bisa mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pendanaan di masa depan, (Sambharakreshna et al., 2024).

2.1.4. Pemberian Kredit Usaha

Menurut (Prastyaningrum et al., 2024) mengungkapkan bahwa modal usaha merupakan faktor yang memiliki peran cukup penting dalam melakukan proses produksi untuk menjalankan kegiatan usaha. Hal tersebut dikarenakan modal diperlukan seorang wirausahawan ketika akan mendirikan usaha baru atau mengembangkan usaha yang telah dijalankan, karena tanpa adanya modal yang cukup akan mempengaruhi dalam perolehan pendapatan, lancar atau tidaknya usaha yang dijalankan, dan keuntungan yang diperoleh.

Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan inisiatif pemerintah untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan. Program ini bertujuan mendukung permodalan usaha guna mempercepat pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM, (Fahrudin et al., 2025).

2.1.5. Peningkatan Pendapatan UMKM

Pendapatan memiliki dampak besar terhadap keberlangsungan perusahaan secara keseluruhan. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh, semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk menutupi pengeluaran dan mendukung berbagai aktivitas operasionalnya. Selain itu, pendapatan juga memengaruhi laba atau rugi yang tercantum dalam laporan laba rugi, sehingga pendapatan dapat dianggap sebagai sumber kehidupan bagi sebuah Perusahaan, (Fahrudin et al., 2025).

Salah satu hal yang harus di tunjukkan dalam pengembangan UMKM adalah mampu menunjukkan keunggulannya. Melalui pengembangan UMKM akan mempunyai nilai lebih untuk meningatan kualitasnya, (Prastyaningrum et al., 2024). Pengembangan UMKM adalah sebuah proses atau pengupayaan yang dilakukan untuk memberdayakan usaha kecil menengah melalui pemberian bimbingan atau pembelajaran untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha UMKM. (Prastyaningrum et al., 2024).

2.2. Perumusan Hipotesis

2.2.1. Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM

Pelatihan kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM karena pelatihan ini membekali para pelaku usaha dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang dibutuhkan untuk mengelola usaha secara lebih efektif dan efisien. Berdasarkan teori kewirausahaan, suatu UMKM akan dapat lebih berkembang Ketika pemiliknya secara rutin memperoleh pelatihan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaannya

Pelatihan kewirausahaan berkaitan erat dengan teori kewirausahaan karena pelatihan merupakan sarana untuk mengembangkan kemampuan wirausaha seseorang. Dalam konteks UMKM, pelatihan kewirausahaan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap pelaku usaha agar mampu mengenali peluang, mengelola risiko, serta menjalankan usaha secara efektif dan efisien. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa kewirausahaan dapat dibentuk melalui proses belajar dan pelatihan yang sistematis. Dengan pelatihan yang tepat, pelaku UMKM dapat lebih adaptif terhadap perubahan pasar dan mampu merancang strategi bisnis yang lebih inovatif, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan pendapatan, (Kartikaningrum, 2020)

Melalui pelatihan, pelaku UMKM dapat memahami strategi pemasaran yang tepat, manajemen keuangan yang baik, serta inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, pelatihan juga mendorong peningkatan kepercayaan diri dan motivasi berwirausaha, yang sangat penting dalam menghadapi tantangan dan persaingan usaha. Dengan peningkatan kompetensi tersebut, pelaku UMKM mampu meningkatkan kualitas produk dan layanan, memperluas jaringan pasar, serta mengoptimalkan proses produksi, yang pada akhirnya berdampak langsung pada peningkatan pendapatan usaha mereka. Oleh

karena itu, pelatihan kewirausahaan merupakan salah satu faktor strategis dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM.

Hal ini didukung oleh penelitian (Syam & Musfira, 2021), (Ni'mah et al., 2021) dan (Taufik et al., 2023) yang menyatakan bahwa pelatihan berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan. Berdasarkan rumusan diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁: Pelatihan Kewirausahaan berpengaruh positif terhadap Peningkatan Pendapatan

2.2.2. Pengaruh Pengelolaan Keuangan terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM

Pengelolaan keuangan yang baik berperan penting dalam meningkatkan pendapatan UMKM karena dapat membantu pelaku usaha dalam mengatur arus kas, mengendalikan biaya, dan merencanakan penggunaan dana secara efisien. Dengan pengelolaan keuangan yang tertib, UMKM dapat memisahkan keuangan pribadi dan usaha, mencatat setiap transaksi secara sistematis, serta membuat laporan keuangan yang akurat untuk dasar pengambilan keputusan.

Pengelolaan keuangan juga merupakan bagian penting dari teori kewirausahaan, yang menekankan pada kemampuan seorang wirausahawan dalam mengelola sumber daya secara efektif. Keberhasilan seorang pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya tidak hanya ditentukan oleh kemampuan produksi atau pemasaran, tetapi juga oleh bagaimana mereka mengelola keuangannya. Teori ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan keuangan yang tepat seperti pencatatan, penganggaran, dan pengendalian biaya akan mendukung keberlanjutan usaha. Dengan kemampuan manajerial keuangan yang baik, pelaku UMKM dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas, yang secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha mereka, (Asnawati, 2021).

Hal ini memungkinkan pelaku UMKM mengetahui posisi keuangan usahanya, mengevaluasi kinerja bisnis, dan mengidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan. Selain itu, pengelolaan keuangan yang baik juga mempermudah UMKM dalam mengakses permodalan dari lembaga keuangan karena adanya transparansi dan akuntabilitas dalam operasionalnya. Dengan begitu, usaha dapat berjalan lebih terarah dan terukur, sehingga peluang untuk meningkatkan pendapatan menjadi lebih besar. Pengelolaan keuangan yang efektif menjadi salah satu kunci utama keberhasilan dan keberlanjutan UMKM dalam menghadapi dinamika pasar.

Meskipun mempunyai peran yang sangat penting dalam suatu usaha, pelatihan dan bantuan modal tidak akan menjamin bahwa usaha tersebut akan mampu meningkatkan pendapatannya. Tanpa adanya manajemen pengelolaan usaha yang baik, meskipun sudah ditunjang oleh pelatihan dan modal yang cukup, suatu usaha dapat saja mengalami kegagalan karena manajemen pengelolaannya yang buruk. Manajemen pengelolaan usaha yang baik dalam arti memenuhi tingkat

efektivitas dan efisiensi usaha sehingga meningkatkan pendapatannya, (Rani, 2018).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Wardiningsih et al., 2021) dan (Sambharakreshna et al., 2024) yang menyatakan bahwa pengelolaan keuangan yang baik berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan. Berdasarkan rumusan diatas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₂ : Pengelolaan Keuangan berpengaruh positif terhadap Peningkatan Pendapatan

2.2.3. Pengaruh Pemberian Kredit Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM

Pemberian kredit usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM karena memberikan modal tambahan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha. Dengan akses kredit yang memadai, pelaku UMKM dapat memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, serta melakukan inovasi yang dapat menarik lebih banyak pelanggan. Kredit usaha juga memungkinkan UMKM untuk memperbaiki manajemen persediaan dan memperluas jaringan pemasaran, sehingga memperbesar peluang penjualan dan pendapatan. Selain itu, modal dari kredit dapat digunakan untuk investasi dalam peralatan atau teknologi yang meningkatkan efisiensi operasional. Namun, keberhasilan pemberian kredit dalam meningkatkan pendapatan UMKM juga sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pinjaman dengan baik dan menghindari risiko gagal bayar. Oleh karena itu, pemberian kredit yang tepat sasaran dan disertai pendampingan dapat menjadi salah satu pendorong utama pertumbuhan dan peningkatan pendapatan UMKM.

Pemberian kredit usaha sebagai bentuk dukungan eksternal juga memiliki keterkaitan kuat dengan teori kewirausahaan. Teori ini menjelaskan bahwa akses terhadap modal merupakan faktor penting dalam memungkinkan wirausahawan mengimplementasikan ide bisnisnya, melakukan ekspansi usaha, dan meningkatkan kapasitas produksi. Bagi pelaku UMKM, pemberian kredit usaha memberikan peluang untuk melakukan investasi dalam alat produksi, bahan baku, ataupun kegiatan promosi yang lebih luas. Kredit usaha mendorong wirausahawan untuk mengambil risiko yang lebih besar dengan potensi keuntungan yang lebih tinggi. Dengan demikian, ketersediaan dana dari lembaga keuangan ini mendukung pertumbuhan usaha dan peningkatan pendapatan pelaku UMKM, (Husriadi, 2019).

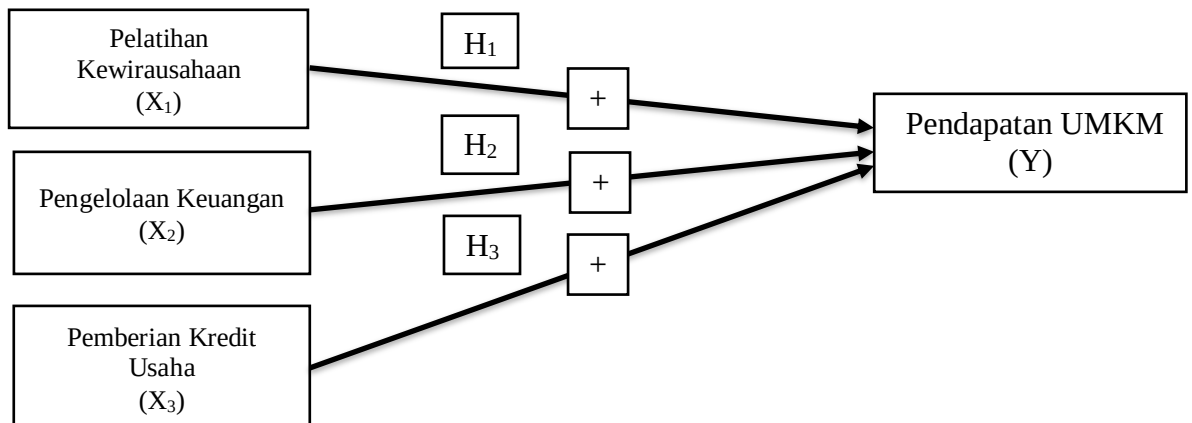
Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Prastyaningrum et al., 2024) dan (Gustika, 2019) yang menyatakan bahwa pemberian kredit berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Berdasarkan rumusan diatas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₃ : Pemberian Kredit Usaha berpengaruh positif terhadap Peningkatan Pendapatan

2.3. Model Penelitian

Berikut adalah model penelitian sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



3. Metode Penelitian

3.1 Jenis Penelitian

Jenis pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Data kuantitatif adalah data statistik berbentuk angka-angka baik secara langsung dari hasil penelitian maupun hasil pengolahan (Sugiyono, 2019).

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi (*population*) yaitu sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu (Ghozali, 2019). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh anggota PNM Mekar di Kota Demak.

Teknik pengambilan sampel memakai teknik random sampling. Alasan mengambil random sampling karena metode pengambilan sampel di mana setiap anggota populasi memiliki peluang yang sama untuk terpilih, bertujuan untuk menghindari bias dan menghasilkan sampel yang representatif (Sugiyono, 2018).

Karena jumlah populasi tidak diketahui atau tidak terhingga, maka perhitungan jumlah sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Lemeshow. Rumus Lemeshow adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{Z^2 1 - \alpha / 2 P (1 - P)}{d^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel jumlah responden

Z = Nilai standar deviasi

P = Maksimal estimasi

d = Alpha (0.10) atau *sampling error* = 10%

Melalui rumus di atas maka jumlah sampel yang akan diambil yaitu

$$n = \frac{Z^2 1 - \alpha / 2 P (1 - P)}{d^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 - 0,5(1 - 0,5)}{0,1^2}$$

$$n = \frac{3,8416(0,25)}{0,01^2}$$

$$n = 96,04$$

Berdasarkan skala perhitungan di atas maka sampel yang dijadikan responden pada penelitian ini sebanyak 100 responden. Skala pengukuran penelitian ini menggunakan skala likert 5 point, skala likert menggunakan skala 1 sampai dengan 5 yang digunakan untuk mengukur sikap persepsi dan pandangan orang terhadap fenomena.

Tabel 3.1 Tabel skala liker 1 sampai 5

Pernyataan	Point
Sangat tidak setuju (STS)	1
Tidak setuju (TS)	2
Netral (N)	3
Setuju (S)	4
Sangat setuju (SS)	5

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dimana peneliti mencari data menggunakan kuesioner yang disebarkan langsung melalui google formulir yang berisi pertanyaan kemudian responden menjawab pertanyaan yang ada pada kuesioner yang bertujuan untuk memperoleh informasi.

3.4 Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan penentuan konstruk atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. Dalam penelitian ini terdapat 2 variabel yaitu:

1. Variabel bebas (*Independen*) Variabel *independent* (*Independent Variable*) merupakan tipe variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel yang lain (Sugiyono, 2018). Variabel bebas pada penelitian ini yaitu pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan dan pemberian kredit udaha.
2. Variabel terikat (*dependen*) merupakan variabel yang dijadikan sebagai faktor variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel terikat pada penelitian ini yaitu peningkatan pendapatan.

Tabel 3.1
Tabel Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
Pelatihan Kewirausahaan (X_1)	Pelatihan kewirausahaan adalah proses pemberian pengetahuan, keterampilan, dan sikap wirausaha kepada individu untuk meningkatkan kemampuan dalam merencanakan, memulai, dan mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan	1. Mengetahui Usaha apa yang dilakukan 2. Dasar-dasar pengelolaan 3. Strategi bersaing Sumber : (Rani, 2018)
Pengelolaan Keuangan (X_2)	Pengelolaan keuangan adalah kemampuan pelaku usaha dalam merencanakan, mencatat, mengelola, dan mengevaluasi keuangan usaha secara efektif dan efisien untuk menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha.	1. Pencatatan transaksi keuangan secara rutin 2. Penyusunan laporan keuangan sederhana 3. Perencanaan dan pengendalian anggaran usaha 4. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha Sumber : (Sambharakreshna et al., 2024)
Pemberian Kredit Usaha (X_3)	Pemberian kredit usaha adalah dukungan pembiayaan dalam bentuk pinjaman modal kerja yang diberikan oleh lembaga keuangan atau koperasi kepada pelaku usaha kecil atau mikro guna meningkatkan kapasitas dan produktivitas usahanya.	1. Teknis cara memperoleh modal 2. Kredit lunak tanpa agunan 3. Peralatan yang diperlukan Sumber : (Rani, 2018)
Peningkatan Pendapatan (Y)	Peningkatan pendapatan adalah kondisi naiknya penghasilan bersih yang diterima oleh pelaku usaha setelah mengikuti	☐ Peningkatan omzet penjualan ☐ Kenaikan laba usaha ☐ Pertumbuhan aset usaha ☐ Kestabilan penghasilan bulanan

Variabel	Definisi	Indikator
	pelatihan kewirausahaan, memperoleh kredit usaha, dan melakukan pengelolaan keuangan secara optimal.	Sumber : (Elliyana et al., 2020)

3.5 Alat Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan pengujian hipotesis.

3.5.1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberi gambaran atau deskriptif suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (kemencengan distribusi), menurut (Ghozali, 2018)

3.5.2. Uji Kualitas Data:

- Uji validitas

Uji Validitas yaitu uji yang digunakan dalam mengukur ketetapan suatu item dalam kuisioner, untuk mengetahui apakah item pada kuisioner tersebut sudah tepat dalam mengukur apa yang hendak diukur (Ghozali, 2018). Dalam rangka mengetahui uji validitas, dapat digunakan koefisien korelasi yang nilai signifikannya kurang dari 0,05 (*Level of significance*) menunjukkan bahwa pertanyaan-pertanyaan tersebut bisa dikatakan valid sebagai pembentuk indikator. Pada dasarnya untuk menguji valid atau tidaknya suatu pertanyaan kuisioner, maka ditetapkan kriteria sebagai berikut :

- Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut dikatakan valid.
- Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid

- Uji Reliabilitas

(Ghozali, 2018) Reliabilitas merupakan indikator yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Reliabilitas bertujuan untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan suatu kuisioner yang merupakan suatu indikator dari variabel. Suatu alat ukur akan dinyatakan handal apabila memiliki koefisien reliabilitas atau nilai *Cronbach Alpha* (α) $> 0,60$.

1.5.1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linier berganda. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data validitas dan reliabilitas normal atau tidak (Sugiyono, 2018). Data model regresi yang

baik adalah data yang normal atau mendekati normal dalam pengujian ini menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov. Kriteria dalam pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Apabila nilai probabilitas $> 0,05$ maka dapat dikatakan normal.
2. Apabila nilai probabilitas $< 0,05$ maka dapat dikatakan tidak normal.

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah terdapat suatu korelasi antar variabel bebas (independen) dalam suatu model regresi linear berganda (Ghozali, 2018). Berikut kriteria pengambilan keputusan uji multikolinieritas:

1. Jika nilai tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 , maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.
2. Jika nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 , maka dapat disimpulkan terjadi multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Untuk mengetahui ada atau tidaknya heteroskedastisitas dilakukan uji Glejser dengan cara melakukan regresi variabel independen dengan nilai residualnya. Berikut kriteria pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas:

1. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka dapat disimpulkan data tersebut homoskedastisitas atau bebas dari heteroskedastisitas.
2. Jika nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka dapat disimpulkan data tersebut terjadi heteroskedastisitas.

1.5.2. Uji Goodness of Fit

Uji Goodness of Fit digunakan untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini dapat diterima atau ditolak.

a. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merupakan alat untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol atau satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas.

b. Uji Signifikan Serentak (Uji F)

Uji simultan (Uji f) menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau variabel terikat (Ghozali, 2018). Pengujian uji F dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5% atau 0.05.

1.5.3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui peran dari masing-masing variabel bebas dalam mempengaruhi variabel terikat, (Sugiyono, 2019). Berikut rumus analisis regresi linier berganda yang digunakan untuk menguji:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y	= Peningkatan Pendapatan UMKM
a	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$	= Koefisien regresi variabel
X_1	= Pelatihan Kewirausahaan
X_2	= Pengelolaan Keuangan
X_3	= Pemberian Kredit Usaha
e	= Standart eror

1.5.4. UJI HIPOTESIS

a. Uji signifikan Parsial (Uji t)

Uji t merupakan metode pengujian dalam statistik yang digunakan untuk menguji besarnya pengaruh semua variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Keputusan menggunakan tingkat signifikansi < 0,05, maka:

1. H_0 diterima dan H_1 ditolak jika nilai signifikansi t hitung > 0,05 atau t hitung < t table
2. H_1 diterima dan H_0 ditolak jika nilai signifikansi t hitung < 0,05 atau t hitung > t table

DAFTAR PUSTAKA

- Asnawati. (2021). Kewirausahaan Teori dan Contoh-Contoh Rencana Bisnis. In CV. *Literasi Nusantara Abadi*.
[https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/27801/KEWIRAUSAHAAN Teori dan Contoh-Contoh Rencana Bisnis \(1\).pdf?sequence=1](https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/27801/KEWIRAUSAHAAN%20Teori%20dan%20Contoh-Contoh%20Rencana%20Bisnis%20(1).pdf?sequence=1)
- Elliyana, E., Ambo Paerah, & Musdayanti. (2020). Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Dan Peningkatan Pendapatan UMKM. *Jurnal Administrasi Kantor*, 8(2), 153–162.
- Fahrudin, Qomariyah, N. U., Febriana, I. K., & Fitriyah. (2025). *Analisis Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT Pegadaian terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah*. 5(1), 444–452.
- Ghozali, I. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariete*. Universitas Diponegoro.
- Gustika, R. (2019). PENGARUH PEMBERIAN KREDIT USAHA RAKYAT TERHADAP PENDAPATAN MASYARAKAT LADANG PANJANG KEC. TIGO NAGARI KAB. PASAMAN (Studi Kasus Masyarakat pemilik UKM. *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 4(2), 107–115. <https://doi.org/10.31846/jae.v4i2.154>
- Husriadi, M. (2019). Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha (Studi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Kendari). *Universitas Brawijaya Press*, 5–17.
- Kartikaningrum, R. (2020). Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan, Motivasi Usaha Dan Orientasi Kewirausahaan (Studi pada Peserta Pelatihan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT), Kota Batu, Jawa Timur). *Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang*, 1–128. <https://repository.ub.ac.id/>
- Kasmir. (2018). *Manajemen sumber daya manusia (teori dan praktik)*. PT.RAJAGRAFINDO PERSADA.
- Ni'mah, F., Wahyuni, D., & Atmojo, C. T. (2021). *Analisis Dampak Pelatihan Manajemen Wirausaha Terhadap*. VII(2), 41–49.
- Prastyaningrum, M., Gati, V., & Rahayu, S. (2024). *PENGARUH PELATIHAN, PENDAMPINGAN DAN BANTUAN MODAL TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM PENERIMA BANTUAN PENA (PAHLAWAN EKONOMI NUSANTARA) KOTA PROBOLINGGO*. 18(1978), 3331–3342.
- prof. dr. sugiyono. (2011). *prof. dr. sugiyono, metode penelitian kuantitatif kualitatif dan r&d. intro (PDFDrive).pdf*. In *Bandung Alf* (p. 143).
- Rani, M. A. (2018). Analisis Pengaruh Pelatihan, Bantauan Modal dan Cara Pengelolaan Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus UMKM Sentra Batik Desa Benge Kab. Tegal). *Permana*, X(1), 107–115.
- Sambharakreshna, Y., Kusumawati, F., & Wulandari, A. (2024). Dampak Pengelolaan Keuangan dengan Pendekatan Kebebasan Finansial, Teknologi Keuangan, Dan Modal Sosial Terhadap Pendapatan Usaha. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 5(02), 175–192.
<https://doi.org/10.37366/ekomabis.v5i02.1351>

- Silvia Nora SP., M. (2019). Bahan Ajar Kewirausahaan Agribisnis. *Diklat Kewirausahaan Agribisnis*, 109.
- Sugiyono. (2018). Bab III - Metode Penelitian Metode Penelitian. *Metode Penelitian*, 2017, 32–41.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Syam, M., & Musfira, R. (2021). Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pt Bank Rakyat Indonesia,Tbk (Persero) Unit Palakka Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Kota Watampone. *Islamic Banking and Finance*, 1(1), 73–81. <https://doi.org/10.30863/ibf.v1i1.3014>
- Taufik, A., Anam, S., Hasbullah, Efendi, J., & Amar, S. S. (2023). Pelatihan Kewirausahaan untuk Peningkatan Pendapatan Kelompok Perempuan Usaha Mikro di Desa Larangan Luar Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Literasi Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 107–116. <https://doi.org/10.61813/jlppm.v2i2.46>
- Triyani, D., Mulyantomo, E., & Surjanti, R. P. P. N. S. (2023). Strengthening Entrepreneurship Characteristics in the Effort of Increasing MSMe Performance Through Management Ability and Entrepreneurship Competence. *Kontigensi : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(1), 143–154. <https://doi.org/10.56457/jimk.v11i1.333>
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, R. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Penerima BPUM Sebagai Dampak Covid-19 Di Desa Jenggik Kecamatan Terara. *Nusantara*, 3(2), 258–266.

KUESIONER

Atas kesediaan Bapak/Ibu sekalian dalam menjawab kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Usia :
 Nama Usaha :
 Jenis Usaha :
 Omzet/pendapatan per bulan :
 Lama Usaha :
 Pendidikan terakhir :
 Sumber Modal :

PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda (√) jawaban yang tersedia sesuai dengan jawaban Bapak/Ibu/Sdr.

- Sangat Tidak Setuju (STS)
- Tidak Setuju (TS)
- Cukup setuju (CS)
- Setuju (S)
- Sangat setuju (SS)

A. Variabel X1: Pelatihan Kewirausahaan

No	Pernyataan	Skor (1–5)
X1.1	Saya mengetahui jenis usaha yang sesuai untuk dijalankan setelah mengikuti pelatihan kewirausahaan.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X1.2	Pelatihan yang saya ikuti memberikan dasar-dasar pengelolaan usaha dengan baik.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X1.3	Saya memahami strategi bersaing yang dapat diterapkan dalam usaha saya setelah mengikuti pelatihan.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

B. Variabel X2: Pengelolaan Keuangan

No	Pernyataan	Skor (1–5)
X2.1	Saya mencatat transaksi keuangan usaha saya secara rutin.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X2.2	Saya mampu menyusun laporan keuangan sederhana untuk usaha saya.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X2.3	Saya memiliki rencana dan pengendalian anggaran usaha yang jelas.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X2.4	Saya memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha dengan baik.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

C. Variabel X3: Pemberian Kredit Usaha

No	Pernyataan	Skor (1–5)
X3.1	Saya mengetahui cara teknis memperoleh modal usaha dari lembaga keuangan.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X3.2	Saya mendapatkan kredit lunak tanpa agunan untuk menunjang usaha.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
X3.3	Saya dapat membeli peralatan usaha yang dibutuhkan berkat bantuan kredit.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

D. Variabel Y: Peningkatan Pendapatan

No	Pernyataan	Skor (1–5)
Y.1	Pendapatan/omzet penjualan usaha saya mengalami peningkatan dibanding bulan sebelumnya	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
Y.2	Laba usaha saya meningkat dibandingkan bulan sebelumnya.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
Y.3	Aset atau kekayaan usaha saya mengalami pertumbuhan dari tahun sebelumnya.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
Y.4	Penghasilan bulanan usaha saya stabil dan berkelanjutan.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5