

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Koperasi**

##### **2.1.1 Pengertian Koperasi**

Koperasi adalah suatu asosiasi atau organisasi ekonomi yang terdiri dari orang-orang atau entitas yang memiliki hak untuk masuk dan keluar sebagai anggota sesuai dengan ketentuan yang ada. Mereka saling membantu secara kekeluargaan dalam mengelola usaha demi meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggotanya (Sudarsono, 2017).

Pendapat lain menyatakan bahwa koperasi adalah salah satu sumber dana yang berasal dari para anggotanya. Simpanan di dalam koperasi bisa dipahami sebagai setoran uang anggota dengan nominal tertentu kepada koperasi, berfungsi sebagai tabungan bagi anggota serta sebagai sumber modal untuk koperasi (Muljono, 2012).

Koperasi bersifat inklusif. Siapa saja, tanpa memandang latar belakang, ideologi, keyakinan, atau agama, dapat menjadi anggota koperasi. Koperasi sejatinya berfungsi sebagai sarana bagi individu-individu yang kurang beruntung secara ekonomi, untuk saling mendukung dalam meraih kehidupan yang lebih baik dan meningkatkan taraf hidup mereka (Mulyadi et al., 2023).

Koperasi adalah suatu asosiasi kerja sama yang terdiri dari individu-individu maupun lembaga, yang memberikan peluang kepada anggotanya untuk berjuang demi kesejahteraan mereka. Sebuah

kelompok atau kolaborasi antara beberapa individu dan badan hukum dapat dikategorikan sebagai koperasi, apabila telah memenuhi kriteria yang ditentukan oleh peraturan yang berlaku mengenai koperasi.

### **2.1.2 Tujuan Koperasi**

Koperasi merupakan bentuk kolaborasi antar individu dengan tujuan dan kepentingan bersama. Kerja sama menjadi hal utama, sementara keuntungan bukanlah fokus utama, melainkan hasil dari upaya bersama untuk memenuhi kebutuhan kolektif dan mengantisipasi potensi kerugian.

Menurut Republik Indonesia, pada Bab II Pasal 4, dijelaskan bahwa tujuan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya secara khusus dan masyarakat secara umum, serta menjadi bagian yang tak terpisahkan dari perekonomian nasional yang adil dan demokratis.

Dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Pasal 4, digambarkan bahwa fungsi dan peran koperasi meliputi:

- a. Membangun serta meningkatkan potensi dan kapasitas ekonomi baik anggota secara khusus maupun masyarakat secara umum, untuk memperbaiki kesejahteraan ekonomi dan sosial mereka.
- b. Berpartisipasi secara aktif untuk meningkatkan kualitas hidup manusia dan komunitas.

- c. Memperkuat ekonomi rakyat sebagai kekuatan dasar yang mendukung ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai pilar utamanya.
- d. Berupaya mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang berdasarkan prinsip kerjasama dan demokrasi ekonomi.

Pasal tersebut menekankan bahwa tujuan koperasi adalah untuk mengedepankan kesejahteraan anggotanya terlebih dahulu, dan jika ada surplus, maka usaha tersebut dapat diperluas untuk masyarakat di sekitarnya. Mengingat para anggota koperasi adalah juga bagian dari masyarakat, langkah ini secara perlahan akan membantu meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara umum. Tujuan koperasi juga bisa dilihat dari berbagai aspek, yaitu:

- a. Dari sudut pandang kepentingan anggota.
  - 1. Menyediakan layanan dan jasa yang berguna bagi anggotanya sesuai dengan jenis operasinya, seperti koperasi konsumsi yang mengatur kebutuhan barang konsumsi dengan harga yang wajar dan kualitas terjamin, serta koperasi kredit yang menawarkan penyediaan kredit dan peningkatan tabungan.
  - 2. Meningkatkan taraf hidup anggota dengan cara memperbaiki kualitas harga, memperkuat modal, mempermudah dan memperbaiki distribusi barang agar cepat sampai kepada

konsumen atau anggota, menghilangkan praktik lintah darat dan tengkulak, serta mendidik dan mendorong kebiasaan menabung.

3. Meningkatkan pendidikan moral anggota koperasi dengan menanamkan cita-cita yang tinggi, mendidik dan memperkuat sifat demokrasi, serta membimbing anggota menjadi individu yang jujur, percaya diri, dan gigih dalam berusaha.
- b. Dari sudut pandang kepentingan pemerintah UUD 1945 pasal 33 ayat 1 (koperasi sebagai instrumen demokrasi ekonomi).
1. Sebagai alat untuk meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat.
  2. Sebagai mitra pemerintah dalam bidang ekonomi Indonesia.
- c. Dari perspektif kepentingan masyarakat:
1. Mengembalikan perhatian masyarakat terhadap manfaat koperasi.
  2. Meningkatkan kesadaran masyarakat akan koperasi.
  3. Memperkuat solidaritas ekonomi masyarakat yang lemah dalam wadah koperasi.
  4. Menciptakan peluang kerja di berbagai sektor, seperti pertanian, peternakan, industri kecil, dan lainnya.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa sebuah koperasi dianggap berhasil atau sukses jika mampu meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat serta anggotanya. Koperasi bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan anggotanya dengan cara

menciptakan nilai tambahan melalui usaha yang dilakukan, dan nilai tambah ini dapat diperoleh jika mereka bersedia untuk terlibat dalam koperasi tersebut.

Semakin tinggi partisipasi masyarakat, semakin besar nilai tambah yang diperoleh. Kinerja koperasi yang baik meningkatkan kapasitas dalam menyejahterakan anggota dan masyarakat, yang pada gilirannya mendorong partisipasi mereka dalam aktivitas koperasi.

### **2.1.3 Jenis-Jenis Koperasi**

Untuk mencapai tujuannya, koperasi terus-menerus berupaya mengembangkan dan memberdayakan diri guna tumbuh menjadi lebih kokoh dan mandiri, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan anggota secara spesifik dan masyarakat secara lebih luas.

Sesuai dengan peraturan yang tercantum dalam Undang-Undang Republik Indonesia No 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian Pasal 83 menyatakan bahwa koperasi dapat dibedakan menjadi 4 (empat) kategori, yaitu:

#### **a. Koperasi Konsumen**

Koperasi konsumen berupaya menyediakan berbagai barang yang diperlukan oleh anggotanya, baik itu kebutuhan sehari-hari maupun barang sekunder yang dapat meningkatkan kualitas hidup anggota, asalkan harganya terjangkau oleh daya beli mereka.

b. Koperasi Produsen

Koperasi ini berfokus pada mendorong anggotanya untuk memproduksi barang tertentu yang biasa mereka hasilkan serta mengatur pemasaran produk tersebut, sehingga para produsen dapat menjual dengan harga yang adil dan lebih mudah dalam memasarkan hasil mereka.

c. Koperasi Jasa

Koperasi yang menyelenggarakan kegiatan pelayanan jasa pinjaman yang bukan simpanan, yang diperlukan oleh anggota dan juga non-Anggota, bisa dibagi berdasarkan anggotanya. Berikut adalah beberapa jenis koperasi yang ada:

1. Koperasi Pegawai Negeri, yang terdiri dari pegawai negeri baik di pusat maupun di daerah. Koperasi ini dibentuk untuk meningkatkan kesejahteraan pegawai negeri.
2. Koperasi Pasar (Koppas), anggotanya adalah para pedagang di pasar. Biasanya, para pedagang di setiap lokasi pasar membentuk koperasi untuk memenuhi kebutuhan yang terkait dengan kegiatan mereka.
3. Koperasi Unit Desa (KUD), adalah koperasi yang anggotanya berasal dari masyarakat desa dan berfokus pada sektor pertanian atau perikanan. Keegiatannya meliputi distribusi sarana produksi seperti pupuk, benih, pestisida, serta pemberian pelatihan teknis bersama penyuluh lapangan bagi petani.

4. Koperasi Sekolah, yang terdiri dari anggota masyarakat sekolah seperti guru, staf, dan siswa. Koperasi sekolah umumnya menyediakan kebutuhan bagi anggota komunitas sekolah.

d. Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi yang menjalankan aktivitas pemberian dan penerimaan pinjaman sebagai usaha utama yang ditujukan khusus untuk anggotanya.

## **2.2 Koperasi Simpan Pinjam**

### **2.2.1 Pengertian Koperasi Simpan Pinjam**

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) adalah lembaga keuangan non-bank berbentuk koperasi yang menghimpun simpanan dan menyalurkan pinjaman dengan bunga terjangkau kepada anggotanya. KSP bersifat mandiri dan hanya melayani individu atau organisasi yang terdaftar sebagai anggota; non-anggota tidak dapat menyimpan atau meminjam di KSP.

Menurut Widiyanti & Sunindhia, (2016), KSP adalah lembaga yang fokus pada pengumpulan dana dari anggotanya melalui tabungan dan pinjaman, dengan tujuan mempermudah akses permodalan bagi usaha produktif dan meningkatkan kesejahteraan anggota. KSP menjadi alternatif pembiayaan yang terjangkau dan mudah diakses oleh masyarakat.

### 2.2.2 Modal Koperasi Simpan Pinjam

Sumber pendanaan untuk koperasi simpan pinjam berasal dari dua kategori, yaitu modal pinjaman dan modal sendiri. Modal pinjaman merupakan dana yang dikumpulkan dari anggota, koperasi lain, serta lembaga keuangan seperti Bank. Sedangkan, modal sendiri adalah dana yang berasal dari anggota koperasi, yang terdiri dari simpanan wajib, simpanan pokok, simpanan sukarela, dan hibah. Secara singkat, berikut adalah beberapa sumber modal dalam koperasi:

1. Simpanan Pokok, yaitu jumlah uang yang harus dibayar oleh anggota pada saat pertama kali bergabung dengan koperasi dan tidak dapat dicairkan selama menjadi anggota. Nilai simpanan pokok untuk setiap anggota adalah sama.
2. Simpanan Wajib, yaitu jumlah uang yang harus disetorkan oleh anggota koperasi dalam periode waktu tertentu dengan jumlah yang telah ditetapkan.
3. Simpanan Sukarela, yaitu dana yang disetorkan oleh anggota secara sukarela dan dapat diambil kapan saja oleh anggota.
4. Hibah atau Donasi, yaitu uang atau barang yang diterima dari pihak pemberi yang nilainya tidak bersifat mengikat.

### 2.2.3 Fungsi Koperasi Simpan Pinjam

Dalam praktiknya, koperasi ini memainkan sejumlah peran dan fungsi yang sangat vital bagi anggotanya. Berikut adalah beberapa fungsi Koperasi Simpan Pinjam (KSP) bagi anggotanya:

1. Uang yang disimpan lebih aman, terlindungi, dan menghasilkan.
2. Tabungan di koperasi dapat menjadi aset untuk masa tua karena nilainya akan terus meningkat.
3. Semua dana simpanan di koperasi dapat diambil sepenuhnya jika anggotanya memutuskan untuk keluar.
4. Dorongan untuk menyimpan uang bagi para anggota.

Pandji dan Sudantoko (2012) menguraikan fungsi Koperasi Simpan Pinjam (KSP) sebagai berikut:

1. Sarana untuk membangun dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota secara spesifik dan masyarakat secara umum guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial.
2. Sarana untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat.
3. Sarana untuk memperkuat perekonomian rakyat sebagai fondasi kekuatan dan ketahanan ekonomi nasional.
4. Sarana untuk mewujudkan serta mengembangkan ekonomi nasional yang merupakan inisiatif bersama berdasarkan prinsip kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

### 2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM mempunyai peranan yang cukup besar, khususnya di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Semakin besar jumlah UMKM, maka semakin banyak pula lapangan pekerjaan yang tercipta bagi mereka yang menganggur. Lebih jauh lagi, UMKM dapat berfungsi sebagai sumber pendapatan, khususnya di daerah pedesaan dan di kalangan rumah tangga berpendapatan rendah.

Kontribusi UMKM dalam meningkatkan pendapatan masyarakat tidak dapat dipungkiri, namun demikian, pemahaman mengenai UMKM sangat bervariasi. Definisi UMKM sendiri tidaklah seragam. Berbagai definisi terkait dengan UMKM antara lain :

- a. Menurut Undang-Undang Nomor 9 tahun 1995 tentang usaha kecil yang ditegaskan melalui Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, definisi UMKM diatur oleh Republik Indonesia, yang mengidentifikasi UMKM sebagai usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau memiliki hubungan langsung maupun tidak langsung dengan perusahaan menengah atau perusahaan besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.
- b. Kementerian Perindustrian dan Perdagangan menguraikan UMKM sebagai kumpulan industri kecil modern, industri tradisional, industri kecil menengah, dan industri kerajinan, yang memerlukan modal investasi

untuk mesin dan peralatan tidak lebih dari Rp. 70.000.000,00 (tujuh puluh juta rupiah) dan dimiliki oleh warga negara Indonesia.

- c. Menurut (Suprapti, 2005:48) UMKM adalah badan usaha, baik orang pribadi maupun badan hukum, yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) dan menghasilkan penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) yang dikelola secara mandiri.

### **2.3.1 Tantangan yang di hadapi UMKM**

Perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang bervariasi tergantung pada jenis usaha, wilayah, dan sektor. Namun secara umum, tantangan yang sering muncul meliputi:

1. Tantangan pemasaran

Pemasaran sering kali dianggap sebagai hambatan utama bagi kemajuan usaha mikro dan kecil. Salah satu elemen yang terkait dengan isu pemasaran adalah tekanan dari kompetisi, baik dari produk domestik yang diproduksi oleh perusahaan besar maupun dari barang impor, serta dalam pasar ekspor.

2. Keterbatasan *Financial*

Usaha mikro dan kecil di Indonesia menghadapi dua tantangan utama keuangan: keterbatasan modal awal dan sulitnya akses pembiayaan jangka panjang untuk mendukung pertumbuhan usaha.

### 3. Kekurangan Sumber Daya Manusia

Kekurangan sumber daya manusia menjadi tantangan besar bagi UMKM di Indonesia, terutama dalam aspek kewirausahaan, manajemen, produksi, pengembangan produk, pemasaran, dan riset pasar. Keterbatasan ini menghambat daya saing usaha mikro dan kecil, baik di pasar domestik maupun global.

### 4. Kendala Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku dan input lainnya sering kali menjadi penghalang serius bagi pertumbuhan output atau keberlanjutan produksi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Pembatasan ini disebabkan oleh tingginya harga bahan baku yang membuatnya sulit dijangkau atau jumlah yang tersedia sangat terbatas.

### 5. Keterbatasan Teknologi

Usaha mikro dan kecil di Indonesia masih banyak bergantung pada teknologi tradisional atau mesin-mesin tua. Ketertinggalan ini berdampak pada rendahnya produktivitas, efisiensi produksi, serta mutu dan daya saing produk yang dihasilkan.

#### **2.3.2 Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Perkembangan usaha merupakan usaha yang dilakukan pada usaha tersebut agar dapat berkembang menjadi lebih baik menuju pencapaian

kesuksesan. Proses pengembangan ini dilaksanakan oleh usaha yang sudah berjalan dan menunjukkan potensi untuk maju lebih jauh lagi.

Berdasarkan pada penjelasan di atas, pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berarti usaha atau proses untuk memperbaiki kondisi UMKM agar lebih mampu beradaptasi dengan teknologi, pasar, tantangan baru, serta perubahan yang cepat. Pengembangan UMKM menjadi komponen kunci dalam program pembangunan nasional yang bertujuan untuk mewujudkan dasar ekonomi yang berkelanjutan dan adil.

Dengan memperhatikan tantangan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah, maka untuk masa depan perlu dilakukan langkah-langkah berikut ini :

1. Menciptakan peluang usaha dan pekerjaan yang luas.
2. Meningkatkan pendapatan masyarakat secara keseluruhan.
3. Menciptakan UMKM yang lebih produktif dan dapat berkembang secara mandiri.
4. Membagi sektor industri secara merata.
5. Mengembangkan kemampuan UMKM dalam menawarkan produk jadi dan bahan mentah, untuk pasar lokal maupun internasional.

Pentingnya pengelolaan dan pertumbuhan UMKM terletak pada peningkatan kualitas tenaga kerja. Dengan adanya tenaga kerja yang berkualitas, UMKM dapat berkembang menjadi usaha yang kuat dan *resilience*.

## **2.4 Peran Koperasi Simpan Pinjam dalam Pengembangan UMKM**

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) memiliki potensi besar untuk menjadi institusi finansial yang sehat, memiliki reputasi positif, dan dipercaya oleh masyarakat. Hal ini bisa dicapai melalui manajemen yang efisien oleh anggotanya, dukungan regulasi yang memadai, serta komitmen dari semua pihak yang terlibat. Pertumbuhan KSP juga harus didorong dengan memberikan pelatihan, pendidikan, dan akses ke pasar kepada anggota agar dapat meningkatkan taraf hidup dan daya saing ekonomi mereka.

Dalam konteks keuangan nasional, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) berperan penting dalam memperluas akses pembiayaan bagi UMKM. Meski tidak sekuat lembaga keuangan formal, LKM tetap menjadi alternatif pendanaan, meskipun masih menghadapi kendala seperti kelemahan struktur kelembagaan, keterbatasan SDM, dan kurangnya modal. Fokus pengembangan UMKM diarahkan untuk mengatasi berbagai masalah, seperti keterbatasan akses modal, informasi pasar, teknologi, lingkungan usaha, dan kualitas SDM. Untuk meningkatkan akses modal, berbagai program kredit diluncurkan melalui lembaga pembiayaan formal dan penjaminan. Pengembangan UMKM juga didukung melalui koperasi yang memberikan pinjaman. Penelitian yang dilakukan oleh (Pamulasari, 2013) menegaskan bahwa pemberian pinjaman oleh koperasi dapat meningkatkan pendapatan UMKM.

## **2.5 Omzet Penjualan sebagai Indikator Keberhasilan UMKM**

Menurut KBBI, omzet adalah total dana dari hasil penjualan produk dalam periode tertentu, tanpa dikurangi biaya-biaya seperti bahan baku, produksi, gaji, dan lain-lain. Dengan kata lain, omzet merupakan pendapatan kotor yang mencerminkan nilai transaksi dalam jangka waktu harian, bulanan, hingga tahunan, namun tidak menunjukkan untung atau rugi. Omzet besar belum tentu mencerminkan keuntungan, sebab efisiensi manajemen juga berperan penting (Swasta & Irawan, 2002). Penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kondisi pasar, modal, struktur organisasi, dan strategi promosi. Penurunan penjualan bisa disebabkan oleh faktor internal seperti lemahnya promosi dan distribusi, maupun faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah, bencana, perubahan perilaku konsumen, atau munculnya pesaing dan produk pengganti.

### **2.5.1 Faktor yang Mempengaruhi Omzet Penjualan**

Besarnya omzet yang diraih dapat dipengaruhi oleh beragam faktor, baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Berikut adalah faktor-faktor yang memengaruhi omzet penjualan:

#### **1. Kualitas Produk dan Inovasi**

Standar produk atau layanan yang disediakan sangat berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen. Produk yang berkualitas tinggi dan disertai dengan inovasi serta variasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar, akan lebih efektif dalam menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan omzet.

## 2. Harga dan Daya Beli Konsumen

Penentuan harga yang bersaing serta sesuai dengan kemampuan finansial pelanggan menjadi faktor penting dalam menarik minat beli. Selain itu, kondisi ekonomi seperti inflasi dan tingkat pendapatan masyarakat juga memengaruhi daya beli konsumen.

## 3. Pemasaran dan Promosi

Pendekatan pemasaran yang efektif, termasuk penggunaan media sosial, iklan, atau tawaran diskon, dapat meningkatkan eksposur produk dan mendorong penjualan. Aktivitas promosi yang dilakukan secara rutin akan memperluas jangkauan pasar.

## 4. Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan

Pelayanan berkualitas menciptakan pengalaman positif, mendorong pembelian ulang dan rekomendasi. Kepuasan konsumen juga dipengaruhi oleh ketersediaan produk dan manajemen stok yang baik.

## 5. Lingkungan Usaha dan Persaingan

Faktor eksternal seperti lokasi usaha yang strategis, aksesibilitas, dan tingkat persaingan juga memainkan peran dalam memengaruhi omzet. Para pelaku usaha harus mampu memahami kondisi pasar dan beradaptasi dengan perubahan serta persaingan yang ada.

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Fadliansyah, (2022)	Peran Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Kabupaten Aceh Barat (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Mandiri Jaya Meulaboh)	Kualitatif	Hasil studi yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Mandiri Jaya Meulaboh memiliki peran yang signifikan dalam memfasilitasi akses permodalan yang lebih sederhana bagi UMKM, koperasi ini juga berperan sebagai lembaga simpanan alternatif.
2	Jufani Nurrizqi, (2024)	Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM Pada KSP Dipar Jaya	Kualitatif	Hasil dari studi yang telah dilakukan menunjukkan bahwa koperasi simpan pinjam (KSP) Dipar Jaya telah berperan sebagai penyokong modal usaha dan sebagai alternatif dalam menyimpan uang selain perbankan. Namun, masih terdapat tantangan dalam pengelolaan dan kepercayaan masyarakat yang perlu diperbaiki.
3	Maria Yomianti Poling, (2023)	Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM Pada KSP Kopdit Ikamala	Kualitatif	Hasil studi yang telah dilaksanakan oleh koperasi simpan pinjam Kopdit Ikamala menunjukkan bahwa koperasi ini tidak hanya berfungsi sebagai institusi penyedia dana untuk membantu masyarakat dalam mendapatkan modal usaha, tetapi juga sebagai lembaga untuk menabung
4	Trisna Sairi Devi (2020)	Analisis Pendapatan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk)	Kualitatif	Kesimpulan dari studi ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang diberikan

No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		Sebelum Dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri Di Kecamatan Pangkalan Kerinci Kabupaten Pelalawan		oleh Bank Syariah Mandiri secara signifikan mampu meningkatkan kinerja UMKM, ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan sebesar 81,5% dan modal sebesar 58,3% setelah menerima pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa akses pembiayaan syariah memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil.
5	Ripho Delzy Perkasa, (2024)	Peranan Koperasi Dalam Mendukung Permodalan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Mestika)	Kualitatif	Kesimpulan dari studi ini menunjukkan bahwa KSP Serba Usaha Mestika dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan dan keberlangsungan UMKM. Namun, untuk menekankan efektivitasnya, perlu adanya kolaborasi antara koperasi, pemerintah, dan sektor swasta dalam mendukung pertumbuhan UMKM.