

# Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Loyalitas Anggota dan Pertumbuhan UMKM di Koperasi Kredit Motekar Cimahi Selatan

Aldiena Fatimathul Zahro<sup>1\*</sup>, Ucu Supriatna<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Administrasi Bisnis, International Women University, Bandung, Indonesia

## ARTICLE INFO

### Article history:

Received: (08-10-2025)

Revised: (11-03-2026)

Accepted: (12-03-2026)

### Keywords:

Credit Distribution, Member Loyalty, MSME Growth

## ABSTRACT

*Motekar Credit Cooperative is a savings and loan cooperative that plays an important role in providing business capital for its members, particularly Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). Credit distribution not only affects the development of members' businesses but also influences member loyalty toward the cooperative. However, the effectiveness of credit distribution has not fully encouraged MSME growth even though member loyalty has increased. This study aims to describe credit distribution, member loyalty, and MSME growth at Motekar Credit Cooperative and to analyze the effect of credit distribution on these variables. The research method used is descriptive verificative with a quantitative approach. The population of this study consists of members of Motekar Credit Cooperative, and the sample was determined using accidental sampling. Data were collected through questionnaires and documentation, and then analyzed using simple linear regression with the assistance of SPSS. The results show that credit distribution is in the high category (75.36%), member loyalty is in the moderate category (60.24%), and MSME growth is in the very high category (83.52%). Statistical tests indicate that credit distribution has a significant effect on both member loyalty and MSME growth.*

## Kata Kunci:

Pemberian Kredit, Loyalitas Anggota, Pertumbuhan UMKM

## ABSTRAK

Koperasi Kredit Motekar merupakan koperasi simpan pinjam yang berperan dalam menyediakan modal usaha bagi anggotanya, khususnya pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pemberian kredit tidak hanya berpengaruh terhadap perkembangan usaha anggota, tetapi juga terhadap loyalitas anggota terhadap koperasi. Namun demikian, efektivitas penyaluran kredit masih menjadi perhatian karena belum sepenuhnya mampu mendorong pertumbuhan UMKM meskipun loyalitas anggota mengalami peningkatan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pemberian kredit, loyalitas anggota, dan pertumbuhan UMKM di Koperasi Kredit Motekar serta menganalisis pengaruh pemberian kredit terhadap kedua variabel tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian adalah anggota Koperasi Kredit Motekar dengan teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan regresi linear sederhana dengan bantuan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kredit berada pada kategori tinggi (75,36%), loyalitas anggota pada kategori cukup (60,24%), dan pertumbuhan UMKM pada kategori sangat tinggi (83,52%). Hasil uji statistik menunjukkan bahwa pemberian kredit berpengaruh signifikan terhadap loyalitas anggota dan pertumbuhan UMKM.



This is an open access article under the CC BY-SA license. Copyright © 2026 by Author. Published by Yayasan Pendidikan Mulia Buana (YPMB)

\*Corresponding author.

E-mail: [aldienadinda219@gmail.com](mailto:aldienadinda219@gmail.com)

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta menciptakan lapangan pekerjaan (Pracoyo & Pratiwi, 2021). Keberadaan UMKM mampu mendorong pertumbuhan ekonomi daerah karena sektor ini relatif mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi (Damaswara & Cahyono, 2024). Namun, salah satu kendala utama yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah keterbatasan modal usaha untuk mengembangkan kegiatan usahanya (Kewo & Akay, 2025). Oleh karena itu, keberadaan lembaga keuangan seperti koperasi memiliki peran penting dalam memberikan akses pembiayaan bagi pelaku UMKM melalui pemberian kredit (Pracoyo & Pratiwi, 2021).

Pemberian kredit merupakan salah satu bentuk dukungan lembaga keuangan dalam meningkatkan kinerja dan perkembangan usaha UMKM (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022). Kredit yang diberikan dapat digunakan oleh pelaku usaha untuk menambah modal kerja, memperluas usaha, serta meningkatkan kapasitas produksi sehingga mampu meningkatkan pendapatan usaha (Basia, 2025). Penelitian menunjukkan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan kinerja dan pendapatan UMKM karena mampu membantu pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022; Prita, Herdi, & Goo, 2024). Selain itu, kredit yang diberikan secara efektif juga dapat meningkatkan pertumbuhan usaha mikro dan memberikan dampak terhadap peningkatan perekonomian masyarakat (Damaswara & Cahyono, 2024; Husada & Avriyanti, 2024).

Selain memberikan dampak terhadap pertumbuhan usaha, pemberian kredit juga berpengaruh terhadap loyalitas anggota koperasi (Azis & Sukarsih, 2020). Loyalitas anggota merupakan salah satu faktor penting bagi keberlangsungan sebuah koperasi, karena anggota yang loyal akan terus memanfaatkan layanan koperasi serta berpartisipasi aktif dalam kegiatan koperasi (Widiyastuti, Priyono, & Sukirjo, 2023). Pemberian kredit yang sesuai dengan kebutuhan anggota dapat meningkatkan kepuasan dan kepercayaan anggota terhadap koperasi, sehingga mendorong terciptanya loyalitas anggota (Azis & Sukarsih, 2020). Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa kualitas layanan serta kepercayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan mampu meningkatkan loyalitas anggota atau nasabah terhadap lembaga tersebut (Fathullah, Yulianto, Ikhwan, & Khojin, 2023; Dadin & Ulfi, 2025). Dengan demikian, pemberian kredit yang baik dapat menjadi salah satu strategi koperasi dalam mempertahankan serta meningkatkan loyalitas anggota (Mardatillah & Mansur, 2025).

Koperasi Kredit Motekar yang berada di Kecamatan Cimahi Selatan Kota Cimahi merupakan salah satu lembaga keuangan yang memberikan layanan pembiayaan kepada anggota, khususnya pelaku UMKM. Melalui pemberian kredit, koperasi ini berupaya membantu anggota dalam mengembangkan usahanya serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota. Adapun data pemberian kredit dan pendapatan pelaku usaha kecil di Koperasi Kredit Motekar dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1. Jumlah Kredit Dan Pendapatan Pelaku Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah Di Koperasi Kredit Motekar**

Tahun	Jumlah Anggota Penerima Kredit UMKM	Jumlah Kredit yang Disalurkan	Jumlah Pendapatan Usaha
2021	30 orang	Rp.65.000.000	Rp.19.000.000
2022	37 orang	Rp. 81.000.000	Rp.37.000.000
2023	29 orang	Rp.57.000.000	Rp.27.000.000

Sumber: Data Anggota Koperasi Kredit Motekar Kecamatan Cimahi Selatan Kota Cimahi

Berdasarkan data tersebut, dapat dilihat bahwa jumlah anggota penerima kredit, jumlah kredit yang disalurkan, serta pendapatan usaha mengalami fluktuasi dari tahun 2021 hingga 2023. Pada tahun 2022 terjadi peningkatan jumlah anggota penerima kredit serta jumlah kredit yang disalurkan dibandingkan tahun sebelumnya, yang diikuti dengan peningkatan pendapatan usaha. Namun pada tahun 2023 terjadi penurunan jumlah anggota penerima kredit serta jumlah kredit yang disalurkan yang juga diikuti dengan penurunan pendapatan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa pemberian kredit memiliki keterkaitan dengan perkembangan usaha anggota UMKM.

Penelitian mengenai pemberian kredit dan pengaruhnya terhadap perkembangan UMKM serta loyalitas anggota telah banyak dilakukan sebelumnya, namun masih menunjukkan hasil yang beragam. Beberapa penelitian menyatakan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan kinerja dan pendapatan UMKM karena mampu membantu pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan modal dan mengembangkan usahanya (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022; Prita, Herdi, & Goo, 2024). Selain itu, penelitian lain juga menunjukkan bahwa pemberian kredit yang baik dapat meningkatkan loyalitas anggota koperasi karena anggota merasa terbantu dan puas terhadap layanan yang diberikan (Azis & Sukarsih, 2020). Namun demikian, penelitian lain menunjukkan bahwa pertumbuhan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh pemberian kredit, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti kompetensi pelaku

usaha, pengawasan kredit, dan kualitas pengelolaan usaha (Kewo & Akay, 2025; Pristiyanto, Santoso, & Rahayu, 2024). Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (research gap) mengenai sejauh mana pemberian kredit mampu mempengaruhi loyalitas anggota dan pertumbuhan UMKM, khususnya pada koperasi kredit. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh pemberian kredit terhadap loyalitas anggota dan pertumbuhan UMKM pada Koperasi Kredit Motekar di Kecamatan Cimahi Selatan Kota Cimahi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bagaimana pemberian kredit dapat mempengaruhi loyalitas anggota serta perkembangan usaha anggota UMKM, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi koperasi dalam meningkatkan kualitas layanan kredit kepada anggotanya.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **Pemberian Kredit**

Pemberian kredit merupakan salah satu kegiatan utama lembaga keuangan seperti koperasi dan perbankan dalam menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan modal usaha (Pracoyo & Pratiwi, 2021). Kredit diberikan kepada anggota atau nasabah dengan tujuan membantu pembiayaan kegiatan ekonomi sehingga dapat meningkatkan produktivitas usaha (Handayani & Susetyarsi, 2021). Menurut Nainggolan, Siahaan, dan Margareta (2022), pemberian kredit merupakan proses penyaluran dana dari lembaga keuangan kepada anggota atau nasabah berdasarkan kesepakatan tertentu yang mewajibkan penerima kredit untuk mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu beserta imbalannya (Nainggolan, Siahaan, & Margareta, 2022). Pemberian kredit juga menjadi salah satu instrumen penting dalam mendukung perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022). Kredit yang diberikan kepada pelaku usaha dapat digunakan sebagai tambahan modal untuk meningkatkan produksi, memperluas usaha, serta meningkatkan pendapatan (Prita, Herdi, & Goo, 2024). Ate, Ratnawati, dan Rokhman (2022) menyatakan bahwa pemberian kredit yang tepat dapat meningkatkan kinerja UMKM karena pelaku usaha memperoleh dukungan modal yang dibutuhkan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022). Selain itu, efektivitas pemberian kredit sangat dipengaruhi oleh sistem pengelolaan kredit yang baik, termasuk prosedur kredit, pengendalian internal, serta kemampuan lembaga dalam mengelola risiko kredit (Sulianto, Rahman, & Putri, 2019). Parwati dan Erlina Wati (2022) menjelaskan bahwa sistem pemberian kredit yang terstruktur dan pengendalian internal yang baik dapat meminimalkan risiko kredit macet serta meningkatkan keberhasilan penyaluran kredit kepada anggota (Parwati & Erlina Wati, 2022).

### **Loyalitas Anggota**

Loyalitas anggota merupakan sikap kesetiaan anggota terhadap koperasi yang ditunjukkan melalui keinginan untuk terus menggunakan layanan koperasi serta berpartisipasi dalam kegiatan koperasi (Mardatillah & Mansur, 2025). Loyalitas anggota sangat penting bagi keberlangsungan organisasi koperasi karena anggota yang loyal akan terus memanfaatkan produk dan layanan yang disediakan oleh koperasi (Azis & Sukarsih, 2020). Menurut Dadin dan Ulfi (2025), loyalitas anggota merupakan komitmen anggota untuk tetap menggunakan layanan koperasi secara berkelanjutan karena adanya rasa percaya, kepuasan, dan hubungan yang baik dengan koperasi (Dadin & Ulfi, 2025). Loyalitas anggota juga dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kualitas pelayanan, kepercayaan, dan kepuasan anggota terhadap layanan yang diberikan oleh koperasi (Widiyastuti, Priyono, & Sukirjo, 2023). Fathullah, Yulianto, Ikhwan, dan Khojin (2023) menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan kepercayaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas anggota atau nasabah karena pelayanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan dan rasa percaya anggota terhadap lembaga keuangan (Fathullah, Yulianto, Ikhwan, & Khojin, 2023). Selain itu, citra perusahaan dan kualitas pelayanan juga dapat mempengaruhi loyalitas anggota (Widiyastuti, Priyono, & Sukirjo, 2023). Widiyastuti, Priyono, dan Sukirjo (2023) menjelaskan bahwa semakin baik kualitas pelayanan dan citra lembaga keuangan, maka semakin tinggi pula loyalitas anggota terhadap lembaga tersebut (Widiyastuti, Priyono, & Sukirjo, 2023). Oleh karena itu, koperasi perlu menjaga kualitas pelayanan dan memberikan manfaat nyata kepada anggota agar loyalitas anggota tetap terjaga (Priyanto, 2022).

### **Pertumbuhan UMKM**

Pertumbuhan UMKM merupakan proses peningkatan kapasitas usaha yang ditunjukkan melalui peningkatan produksi, pendapatan, maupun perkembangan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM (Kewo & Akay, 2025). UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian karena mampu menciptakan lapangan pekerjaan serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Pracoyo & Pratiwi, 2021). Damaswara dan Cahyono (2024) menyatakan bahwa perkembangan UMKM memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi karena sektor ini mampu mendorong aktivitas ekonomi masyarakat (Damaswara & Cahyono, 2024). Salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan UMKM adalah akses terhadap sumber

pembiayaan atau kredit usaha (Zaki, 2022). Kredit dapat membantu pelaku usaha dalam memperoleh modal yang diperlukan untuk mengembangkan usahanya (Prita, Herdi, & Goo, 2024). Menurut Basia (2025), pemberian kredit usaha kepada pelaku UMKM dapat meningkatkan pendapatan usaha karena pelaku usaha memiliki tambahan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas kegiatan usaha (Basia, 2025). Selain itu, pemberian kredit juga terbukti mampu meningkatkan kinerja usaha dan pendapatan pelaku UMKM (Ate, Ratnawati, & Rokhman, 2022). Penelitian Husada dan Avriyanti (2024) menunjukkan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan usaha mikro, kecil, dan menengah karena kredit dapat digunakan sebagai modal kerja untuk meningkatkan aktivitas usaha (Husada & Avriyanti, 2024).

### **Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Loyalitas Anggota**

Pemberian kredit yang baik dan sesuai dengan kebutuhan anggota dapat meningkatkan kepuasan serta kepercayaan anggota terhadap koperasi (Handayani & Susetyarsi, 2021). Ketika anggota merasa terbantu dengan layanan kredit yang diberikan, maka mereka akan cenderung tetap menggunakan layanan koperasi serta mempertahankan hubungan dengan koperasi tersebut (Azis & Sukarsih, 2020). Azis dan Sukarsih (2020) menyatakan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh positif terhadap loyalitas anggota karena anggota yang mendapatkan kemudahan dalam memperoleh kredit akan merasa puas dan memiliki kecenderungan untuk tetap menjadi anggota koperasi (Azis & Sukarsih, 2020). Selain itu, pelayanan kredit yang baik juga dapat meningkatkan hubungan antara koperasi dan anggotanya sehingga dapat memperkuat loyalitas anggota (Fathullah, Yulianto, Ikhwan, & Khojin, 2023). Priyanto (2022) menjelaskan bahwa kepuasan dan komitmen anggota terhadap lembaga keuangan dapat meningkatkan loyalitas anggota dalam memanfaatkan layanan yang tersedia (Priyanto, 2022). Dengan demikian, pemberian kredit yang efektif dan sesuai dengan kebutuhan anggota dapat menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan loyalitas anggota terhadap koperasi.

### **H1: Pemberian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas anggota pada Koperasi Kredit Motekar Cimahi Selatan**

### **Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Pertumbuhan UMKM**

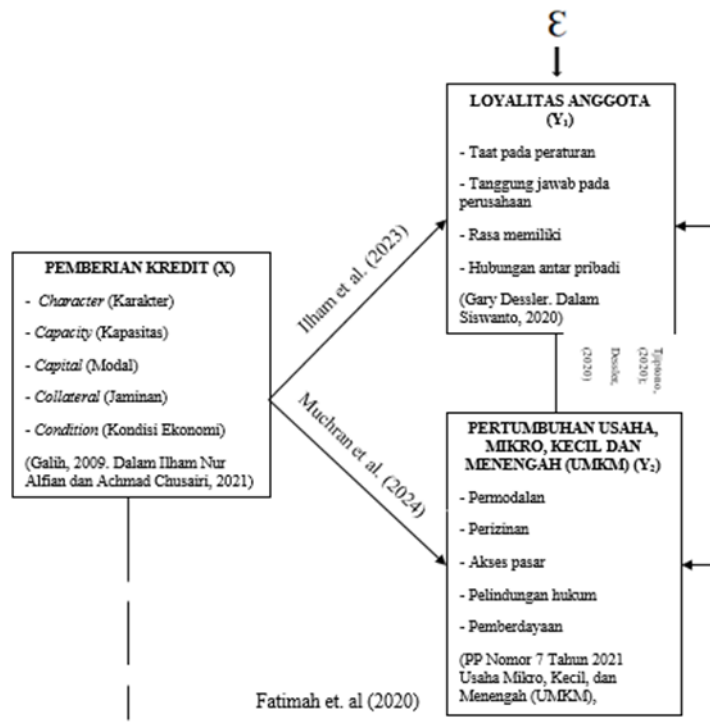
Pemberian kredit merupakan salah satu faktor penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM karena kredit dapat digunakan sebagai tambahan modal usaha (Kewo & Akay, 2025). Modal yang cukup memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan produksi, memperluas usaha, serta meningkatkan pendapatan (Basia, 2025). Menurut Pracoyo dan Pratiwi (2021), pemberian kredit kepada pelaku UMKM memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi karena kredit dapat mendorong perkembangan usaha mikro yang menjadi bagian penting dalam perekonomian (Pracoyo & Pratiwi, 2021). Selain itu, penelitian Prita, Herdi, dan Goo (2024) menunjukkan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM karena pelaku usaha dapat memanfaatkan dana kredit untuk meningkatkan aktivitas usahanya (Prita, Herdi, & Goo, 2024). Hal ini juga didukung oleh penelitian Zaki (2022) yang menyatakan bahwa pemberian kredit usaha rakyat memiliki pengaruh terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM (Zaki, 2022).

### **H2: Pemberian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan UMKM pada anggota Koperasi Kredit Motekar Cimahi Selatan**

### **Model Penelitian**

Paradigma penelitian pada dasarnya adalah kerangka berpikir atau model konseptual yang menggambarkan hubungan antara variabel-variabel yang diteliti serta panduan filosofis dan metodologis dalam pelaksanaan riset. Menurut Sugiyono (2022), paradigma penelitian adalah kerangka berpikir yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian. Model ini menyajikan alur logis dari proses penelitian, mulai dari identifikasi masalah hingga penarikan kesimpulan.

Berdasarkan bentuk paradigma yang digunakan, penelitian ini menggunakan paradigma ganda, dengan satu variabel independen, yaitu Pemberian Kredit (X), dan dua variabel dependen, yaitu Loyalitas Anggota (Y1) dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Y2). Hubungan antara Pemberian Kredit (X) dengan kedua variabel dependen tersebut dianalisis menggunakan teknik korelasi sederhana. Berikut adalah bentuk paradigma penelitian ini:



Gambar 1. Paradigma Penelitian

### 3. METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Metode ini digunakan untuk menggambarkan fenomena yang terjadi di lapangan sekaligus menguji hubungan antarvariabel secara empiris. Objek penelitian ini adalah pengaruh pemberian kredit terhadap loyalitas anggota dan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sedangkan subjek penelitian adalah anggota Koperasi Kredit Motekar Kecamatan Cimahi Selatan Kota Cimahi. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen koperasi serta data publik yang berkaitan dengan perkembangan UMKM di Kota Cimahi. Populasi penelitian adalah seluruh anggota Koperasi Kredit Motekar, dengan teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling, yaitu teknik penentuan sampel secara kebetulan terhadap anggota yang ditemui dan bersedia menjadi responden. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 50 orang anggota koperasi.

Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert 5 poin (28 pernyataan) yang telah melalui uji validitas dan reliabilitas (Sugiyono, 2022). Data primer diperoleh melalui kuesioner terkait variabel pemberian kredit, loyalitas anggota, dan pertumbuhan UMKM, sementara data sekunder dikumpulkan melalui dokumentasi laporan koperasi. Analisis data diolah menggunakan SPSS melalui analisis deskriptif untuk karakteristik data dan analisis verifikatif untuk pengujian hipotesis. Pengujian statistik diawali dengan uji asumsi klasik (normalitas, heteroskedastisitas, dan linearitas), kemudian dilanjutkan dengan regresi linear sederhana, uji korelasi, koefisien determinasi serta uji t dan uji F (Sugiyono, 2022).

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Hasil Penelitian

#### Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 2. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Variabel	Nilai (%)	Kategori
Pemberian Kredit (X)	75,36	Tinggi
Loyalitas Anggota (Y <sub>1</sub> )	60,24	Cukup
Pertumbuhan UMKM (Y <sub>2</sub> )	83,52	Sangat Tinggi

Sumber: Hasil pengolahan data kuesioner, 2025

Berdasarkan Tabel 2 hasil analisis statistik deskriptif, diketahui bahwa variabel pemberian kredit (X) memperoleh nilai sebesar 75,36% yang termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa

pelaksanaan pemberian kredit di Koperasi Kredit Motekar dinilai sudah berjalan dengan baik oleh anggota. Variabel loyalitas anggota ( $Y_1$ ) memperoleh nilai 60,24% yang berada pada kategori cukup, yang berarti tingkat loyalitas anggota terhadap koperasi masih berada pada tingkat sedang dan masih perlu ditingkatkan. Sementara itu, variabel pertumbuhan UMKM ( $Y_2$ ) memperoleh nilai 83,52% yang termasuk dalam kategori sangat tinggi, yang menunjukkan bahwa sebagian besar anggota mengalami perkembangan usaha yang cukup baik. Secara keseluruhan, hasil ini menggambarkan bahwa pemberian kredit yang dilakukan koperasi telah berjalan baik dan memberikan kontribusi terhadap perkembangan usaha anggota, meskipun tingkat loyalitas anggota masih perlu ditingkatkan.

### Uji Asumsi Klasik Uji Normalitas

**Tabel 3. Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov**

Model	Nilai Sig.	Kriteria	Kesimpulan
$X \rightarrow Y_1$	0,200	> 0,05	Data berdistribusi normal
$X \rightarrow Y_2$	0,200	> 0,05	Data berdistribusi normal

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Uji normalitas digunakan untuk melihat apakah data penelitian menyebar secara normal atau tidak. Nilai signifikansi 0,200 (> 0,05) menunjukkan bahwa data dari kedua hubungan (pemberian kredit dengan loyalitas anggota dan pemberian kredit dengan pertumbuhan UMKM) terdistribusi normal. Artinya, jawaban responden bervariasi secara wajar, tidak ada data ekstrem yang menimbulkan penyimpangan besar. Kondisi ini menandakan bahwa persepsi anggota terhadap pemberian kredit dan dampaknya pada loyalitas maupun pertumbuhan usaha tergolong konsisten dan dapat diolah secara statistik menggunakan regresi linear.

### Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas (Uji Glejser)**

Model	Nilai Sig.	Kriteria	Kesimpulan
$X \rightarrow Y_1$	0,267	> 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas
$X \rightarrow Y_2$	0,421	> 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Nilai signifikansi masing-masing model lebih besar dari 0,05 (0,267 dan 0,421). Artinya, tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, atau dengan kata lain, kesalahan pengukuran (residual) antara responden satu dengan lainnya bersifat acak dan tidak berpola. Hal ini berarti data dari 50 responden cukup homogen dan tidak menunjukkan perbedaan besar antarindividu dalam hal persepsi terhadap pemberian kredit, loyalitas, maupun pertumbuhan usaha.

### Uji Linearitas

**Tabel 5. Hasil Uji Linearitas**

Hubungan Variabel	Nilai Sig. (Deviation from Linearity)	Kriteria	Kesimpulan
$X \rightarrow Y_1$	0,092	> 0,05	Hubungan linear
$X \rightarrow Y_2$	0,118	> 0,05	Hubungan linear

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Hasil uji linearitas menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,092 untuk hubungan  $X \rightarrow Y_1$  dan 0,118 untuk hubungan  $X \rightarrow Y_2$ . Keduanya di atas 0,05, yang berarti hubungan antarvariabel bersifat linear. Ini menunjukkan bahwa setiap peningkatan dalam pemberian kredit cenderung diikuti oleh perubahan yang searah pada loyalitas anggota dan pertumbuhan UMKM. Dengan kata lain, semakin baik pelaksanaan pemberian kredit, semakin tampak pula perubahan pada dua aspek tersebut.

### Uji Korelasi

**Tabel 6. Hasil Uji Korelasi**

Hubungan Variabel	Koefisien $r$	Arah Hubungan	Keterangan
$X \rightarrow Y_1$	0,437	Positif	Korelasi cukup kuat
$X \rightarrow Y_2$	-0,354	Negatif	Korelasi sedang

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Koefisien korelasi antara pemberian kredit dan loyalitas anggota sebesar 0,437 menunjukkan hubungan positif dengan kekuatan cukup kuat. Ini berarti semakin baik pemberian kredit, semakin tinggi loyalitas anggota terhadap koperasi. Anggota yang merasa terbantu dan diperlakukan adil cenderung

mempertahankan keanggotaan dan merekomendasikan koperasi kepada orang lain. Sebaliknya, nilai korelasi  $-0,354$  antara pemberian kredit dan pertumbuhan UMKM menunjukkan hubungan negatif sedang. Artinya, peningkatan jumlah kredit tidak selalu diikuti oleh peningkatan usaha. Beberapa anggota kemungkinan belum mengalokasikan dana secara produktif, atau menghadapi kendala pengelolaan usaha seperti keterbatasan pasar dan kemampuan manajerial.

### Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model	$R^2$ (%)	Kontribusi Kredit	Faktor Lain (%)
$X \rightarrow Y_1$	19,1	19,1	80,9
$X \rightarrow Y_2$	12,5	12,5	87,5

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Nilai  $R^2$  sebesar 19,1% pada hubungan  $X$  terhadap  $Y_1$  berarti bahwa pemberian kredit menjelaskan sekitar 19,1% variasi perubahan loyalitas anggota, sedangkan 80,9% dipengaruhi oleh faktor lain seperti pelayanan, kepercayaan, dan kepuasan. Untuk hubungan  $X$  terhadap  $Y_2$ , nilai  $R^2$  sebesar 12,5% menunjukkan bahwa kredit menjelaskan 12,5% variasi pertumbuhan UMKM, sedangkan 87,5% sisanya dipengaruhi faktor lain seperti keterampilan usaha, pendampingan koperasi, dan kondisi ekonomi lokal. Jadi, walaupun pemberian kredit penting, faktor pendukung nonfinansial ternyata lebih besar perannya dalam mendorong pertumbuhan usaha anggota.

### Uji Parsial (t-test)

**Tabel 8. Hasil Uji Parsial (t-test)**

Hubungan Variabel	t hitung	Sig.	Keterangan
$X \rightarrow Y_1$	3,450	0,001	Signifikan (+)
$X \rightarrow Y_2$	-2,534	0,015	Signifikan (-)

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Hubungan  $X$  terhadap  $Y_1$  memiliki nilai t hitung 3,450 dan signifikansi 0,001 ( $< 0,05$ ), yang berarti pemberian kredit berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas anggota. Semakin baik sistem pemberian kredit, semakin meningkat kepercayaan dan komitmen anggota untuk tetap menjadi bagian koperasi. Sebaliknya, pada hubungan  $X$  terhadap  $Y_2$ , nilai t hitung  $-2,534$  dengan signifikansi 0,015 ( $< 0,05$ ) menunjukkan pengaruh negatif signifikan. Ini berarti, meskipun kredit bertujuan membantu usaha, dalam praktiknya peningkatan kredit belum tentu mempercepat pertumbuhan karena masih ada anggota yang menggunakan dana untuk konsumsi pribadi atau belum mampu mengelola pinjaman dengan efisien.

### Uji Simultan (F-test)

**Tabel 9. Hasil Uji Simultan (F-test)**

Hubungan Variabel	F hitung	F tabel	Sig.	Keterangan
$X \rightarrow Y_1$ (Loyalitas Anggota)	11,903	4,04	0,001	Signifikan
$X \rightarrow Y_2$ (Pertumbuhan UMKM)	6,429	4,04	0,015	Signifikan

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan SPSS (2025)

Secara simultan, pemberian kredit terbukti berpengaruh signifikan terhadap kedua variabel dependen. Nilai F hitung untuk  $X \rightarrow Y_1$  sebesar 11,903 dengan signifikansi 0,001 menunjukkan pengaruh yang kuat terhadap loyalitas anggota. Hal ini berarti semakin lancar dan transparan sistem pemberian kredit, semakin tinggi loyalitas anggota kepada koperasi. Sementara itu, nilai F hitung untuk  $X \rightarrow Y_2$  sebesar 6,429 dengan signifikansi 0,015 menunjukkan bahwa kredit juga berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan UMKM, walaupun pengaruhnya lebih kecil dibandingkan pada loyalitas. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan kredit dalam meningkatkan kinerja usaha sangat bergantung pada kemampuan anggota dalam memanfaatkan pinjaman secara produktif.

### Pembahasan

#### Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Loyalitas Anggota

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas anggota pada Koperasi Kredit Motekar Kecamatan Cimahi Selatan. Hal ini dibuktikan dari hasil uji parsial (t-test) yang menunjukkan nilai t hitung sebesar 3,450 dengan signifikansi 0,001 ( $< 0,05$ ). Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik sistem pemberian kredit yang dilakukan oleh koperasi, maka semakin tinggi pula tingkat loyalitas anggota terhadap koperasi. Selain itu, nilai korelasi sebesar 0,437 menunjukkan adanya hubungan positif dengan tingkat hubungan yang cukup kuat antara pemberian kredit dan loyalitas anggota. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Azis dan Sukarsih (2020) yang menyatakan bahwa pemberian kredit yang mudah, transparan, dan sesuai dengan kebutuhan anggota dapat meningkatkan

loyalitas anggota terhadap koperasi. Anggota yang merasa terbantu dengan layanan kredit akan memiliki kecenderungan untuk tetap memanfaatkan layanan koperasi serta mempertahankan keanggotaannya. Hal ini juga didukung oleh penelitian Fathullah, Yulianto, Ikhwan, dan Khojin (2023) yang menjelaskan bahwa kualitas layanan serta kepercayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan memiliki pengaruh signifikan terhadap loyalitas anggota atau nasabah. Selain itu, penelitian Widiyastuti, Priyono, dan Sukirjo (2023) menyatakan bahwa loyalitas anggota dapat meningkat apabila koperasi mampu memberikan pelayanan yang baik dan memberikan manfaat nyata bagi anggotanya. Dalam konteks penelitian ini, kemudahan prosedur kredit, tingkat bunga yang wajar, serta pelayanan petugas koperasi yang responsif menjadi faktor yang membuat anggota merasa puas dan percaya terhadap koperasi. Namun demikian, hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa tingkat loyalitas anggota masih berada pada kategori cukup (60,24%), sehingga masih terdapat peluang bagi koperasi untuk meningkatkan loyalitas anggotanya. Peningkatan loyalitas dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas pelayanan, transparansi pengelolaan koperasi, serta komunikasi yang lebih intensif antara pengurus dan anggota. Hal ini sejalan dengan pendapat Mardatillah dan Mansur (2025) yang menyatakan bahwa strategi peningkatan loyalitas anggota dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas layanan, keterbukaan informasi, dan penguatan hubungan antara koperasi dan anggotanya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit yang dikelola dengan baik tidak hanya berfungsi sebagai sumber pembiayaan usaha anggota, tetapi juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan loyalitas anggota terhadap koperasi.

### **Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Pertumbuhan UMKM**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kredit memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap pertumbuhan UMKM. Hal ini terlihat dari hasil uji parsial yang menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar  $-2,534$  dengan signifikansi  $0,015$  ( $<0,05$ ). Selain itu, nilai korelasi sebesar  $-0,354$  menunjukkan hubungan negatif dengan tingkat hubungan sedang antara pemberian kredit dan pertumbuhan UMKM. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan jumlah kredit yang diberikan belum tentu diikuti oleh peningkatan pertumbuhan usaha anggota. Temuan ini berbeda dengan beberapa penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa pemberian kredit umumnya memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan usaha UMKM. Penelitian Ate, Ratnawati, dan Rokhman (2022) menyatakan bahwa pemberian kredit dapat meningkatkan kinerja UMKM karena pelaku usaha memperoleh tambahan modal untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Selain itu, penelitian Prita, Herdi, dan Goo (2024) juga menunjukkan bahwa kredit memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM karena modal yang diperoleh dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas usaha. Namun demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian kredit tidak selalu memberikan dampak langsung terhadap pertumbuhan usaha. Hal ini dapat terjadi karena adanya faktor lain yang mempengaruhi perkembangan UMKM, seperti kemampuan manajerial pelaku usaha, pengalaman usaha, keterampilan dalam mengelola modal, serta kondisi pasar. Penelitian Kewo dan Akay (2025) menjelaskan bahwa peningkatan pendapatan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh akses kredit, tetapi juga dipengaruhi oleh kompetensi pelaku usaha dalam mengelola usahanya. Selain itu, penelitian Pristiyanto, Santoso, dan Rahayu (2024) menyatakan bahwa keberhasilan penggunaan kredit dalam meningkatkan kinerja usaha juga dipengaruhi oleh pengawasan dan pendampingan usaha yang diberikan oleh lembaga keuangan. Tanpa adanya pendampingan usaha yang memadai, terdapat kemungkinan bahwa dana kredit tidak dimanfaatkan secara optimal untuk kegiatan produktif. Dengan demikian, meskipun pemberian kredit merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung perkembangan usaha, namun keberhasilan kredit dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM juga sangat dipengaruhi oleh faktor nonfinansial seperti keterampilan usaha, pendampingan koperasi, serta kondisi ekonomi lingkungan usaha. Oleh karena itu, koperasi tidak hanya perlu menyalurkan kredit, tetapi juga perlu memberikan pembinaan dan pendampingan kepada anggota agar kredit yang diterima dapat dimanfaatkan secara optimal untuk pengembangan usaha.

## **5. PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Loyalitas Anggota dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Koperasi Kredit Motekar Kecamatan Cimahi Selatan, Kota Cimahi, dapat disimpulkan bahwa: Pemberian kredit berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas anggota. Artinya, semakin baik pelaksanaan pemberian kredit dalam hal kemudahan proses, kesesuaian jumlah pinjaman, dan pelayanan yang cepat maka semakin tinggi pula tingkat loyalitas anggota terhadap koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa program kredit mampu meningkatkan kepercayaan dan keterikatan emosional anggota terhadap koperasi. Sebaliknya, pemberian kredit berpengaruh negatif signifikan terhadap pertumbuhan UMKM. Hasil ini mengindikasikan bahwa peningkatan jumlah kredit yang disalurkan belum sepenuhnya diikuti dengan peningkatan usaha anggota. Kondisi ini dapat disebabkan oleh pemanfaatan dana kredit yang belum optimal, kurangnya pendampingan usaha, serta keterbatasan

kemampuan manajerial anggota dalam mengelola modal. Secara simultan, pemberian kredit berpengaruh signifikan terhadap loyalitas anggota dan pertumbuhan UMKM. Meskipun demikian, pengaruh terhadap loyalitas anggota lebih dominan dibandingkan terhadap pertumbuhan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pemberian kredit lebih efektif dalam memperkuat hubungan anggota dengan koperasi dibandingkan dalam meningkatkan kinerja usaha secara langsung. Berdasarkan hasil tersebut, koperasi disarankan untuk meningkatkan fungsi pengawasan dan pembinaan terhadap anggota penerima kredit. Pendampingan usaha dan pelatihan pengelolaan keuangan perlu dilakukan agar kredit dapat dimanfaatkan secara produktif. Selain itu, peningkatan kualitas pelayanan kredit juga penting untuk menjaga loyalitas anggota. Dengan demikian, pemberian kredit tidak hanya berdampak pada kepercayaan anggota, tetapi juga benar-benar berkontribusi terhadap pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- Ate, V. W., Ratnawati, R., & Rokhman, M. T. N. (2022). Pengaruh Pemberian Kredit, Sistem Informasi Akuntansi Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja UMKM. *Manajemen & Bisnis Jurnal*, 8(1), 45–56. <https://doi.org/10.37303/embeji.v8i1.150>
- Azis, A., & Sukarsih, S. (2020). Pengaruh pemberian kredit terhadap loyalitas anggota pada koperasi simpan pinjam. *Jurnal Ilmiah Manajemen Koperasi*, 8(2), 112–123.
- Basia, L. (2025). Dampak Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Penerapan Sistem Pembayaran QRIS terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM. *JAKUMA : Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Keuangan*, 6(1), 227–237. <https://doi.org/10.31967/jakuma.v6i1.1594>
- Dadin, S. N., & Ulfi, I. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Kepuasan terhadap Loyalitas Anggota Koperasi KPRI Amanah. *BISMAKU*, 2(2). <https://doi.org/10.35760/bismaku.2025.v2i2.14847>
- Damaswara, Y., & Cahyono, H. (2024). Pengaruh Pertumbuhan Industri Mikro Kecil dan Manufaktur, Serta Kredit Terhadap Pertumbuhan Ekonomi. *Independent: Journal of Economics*, 3(3), 26–38. <https://doi.org/10.26740/independent.v3i3.58517>
- Dessler, G. (2020). *Human resource management* (16th ed.). Pearson Education.
- Fathullah, F., Yulianto, A., Ikhwan, S., & Khojin, N. (2023). Pengaruh kualitas pelayanan dan kepercayaan terhadap loyalitas nasabah Koperasi Tama dengan religiusitas sebagai variabel moderator (Studi kasus di Koperasi Tama). *JECMER: Journal of Economic, Management and Entrepreneurship Research*, 1(3), 106–123. <https://jurnal.eraliterasi.com/index.php/jecmer/article/view/75>
- Fatimah, S., Rahman, A., & Putri, W. (2020). Pengaruh pemberian kredit terhadap perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 15(3), 201–210.
- Gali, A. (2009). Analisis prinsip 5C dalam pemberian kredit perbankan. Dalam Ilham Nur Alfian & Achmad Causari (2021). *Manajemen perkreditan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Handayani, D. S., & Susetyarsi, T. (2021). Analisis Pengaruh Faktor Produk Pinjaman, Prosedur Kredit Dan Suku Bunga Kredit Terhadap Kepuasan Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam Swa Mitra Di Demak. *Jurnal Capital: Kebijakan Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 3(2), 256–267. <https://doi.org/10.33747/capital.v3i2.133>
- Husada, M. K., & Avriyanti, S. (2024). Pengaruh pemberian kredit terhadap peningkatan usaha mikro, kecil dan menengah (studi kasus pada debitur Bank BRI Unit Pasar Panas Cabang Tanjung Tabalong). *JAPB (Jurnal Administrasi Publik dan Bisnis)*, 7(1), 532–549. <https://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB/article/view/1000>
- Kewo, C. L., & Akay, M. E. (2025). Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat dan Kompetensi Pelaku UMKM Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Tombatu Kabupaten Minahasa Tenggara. *Journal of Innovation in Management, Accounting and Business*, 4(1), 27–33. <https://doi.org/10.56916/jimab.v4i1.1049>
- Mardatillah, H. G., & Mansur, Y. (2025). Strategi koperasi dalam meningkatkan loyalitas anggota (pada koperasi LKM syariah Biaro Kabupaten Agam). *Jurnal Dinamika Pendidikan Nusantara*. <https://ejournals.com/ojs/index.php/jdpn/article/view/3825>.
- Muchrim, M., Saputri, S. A. D., Nur, R. P., & Utami, N. (2024). Pengaruh pemberian kredit koperasi terhadap peningkatan pendapatan usaha kecil dan menengah. *JECMER: Journal of Economic, Management*

- and Entrepreneurship Research*, 1(3), 106–123.
- Nainggolan, S., Siahaan, A. L., & Margareta, E. (2022). Pengaruh Prosedur Pemberian Kredit Terhadap Minat Meminjam Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, 2(02), 281–285. <https://doi.org/10.47709/jpsk.v2i02.1733>
- Parwati, N. W. D. S., & Erlina Wati, N. W. A. (2022). Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Pemberian Kredit, Kemampuan Mengelola Kredit, Dan Karakter Nasabah Terhadap Kredit Macet. *Hita Akuntansi Dan Keuangan*, 3(4), 59–68. <https://doi.org/10.32795/hak.v3i4.3046>
- Pracoyo, A., & Pratiwi, I. M. (2021). Analisis Pengaruh Pemberian Kredit Mikro Kepada UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)*, 7(1), 33. <https://doi.org/10.35384/jemp.v7i1.225>
- Pristiyanto, H., Santoso, B., & Rahayu, N. (2024). Peran pengawasan kredit dalam meningkatkan kinerja usaha mikro anggota koperasi. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 12(1), 33–45.
- Prita, M.M., Herdi, H., & Eo Kutu Goo, E. (2024). Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus di Koperasi Tuke Ler Hewokloang). *Accounting UNIPA - Jurnal Akuntansi*, 3(2). <https://doi.org/10.59603/accounting.v3i2.260>
- Priyanto, E.S. (2022). Pengaruh Kompetensi, Komitmen, Kepuasan Terhadap Loyalitas Yang Berdampak Kepada Kinerja Account Officer Kredit Umkm Bank Bjb. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 2(3), 223–237. <https://doi.org/10.47065/jamek.v2i3.353>
- Ramdani, N. E., Giyanto, B. G., & Asropi. (2025). Analisis Pengaruh Kebijakan Pemberian Remunerasi Terhadap Kinerja Anggota Satuan Samapta Polres Wonosobo. *Jurnal Pembangunan Dan Administrasi Publik*, 45–57. <https://doi.org/10.32834/jpap.v7i1.996>
- Siswanto, B. (2020). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Edisi Ke-4)*. Bandung: Alfabeta.
- Sulianto, E., Rahman, A., & Putri, W. (2019). Analisis efektivitas pemberian kredit terhadap perkembangan usaha mikro di koperasi kredit. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 15(3), 201–210.
- Sulistiyani, I., & Muslinawati, R. (2023). Pengaruh Penggunaan Kredit Perbankan dan Pertumbuhan Industri Manufaktur Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 4(3), 843–849. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v4i3.2708>
- Undang-Undang Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jakarta: Pemerintah Republik Indonesia.
- Widiyastuti, A., Priyono, S., & Sukirjo, S. (2023). Pengaruh Citra Perusahaan Dan Kualitas Pelayanan, Terhadap Loyalitas Anggota. *Aktiva: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 8–13. <https://doi.org/10.56393/aktiva.v3i1.1486>
- Zaki, Z. (2022). Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Umkm Di Kota Pariaman Pasca Covid 19. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEMB)*, 1(1), 67–74. <https://doi.org/10.47233/jemb.v1i1.182>