

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan penulis, tentang Pengaruh Program Pembiayaan Dakabalarea terhadap Peningkatan Modal Usaha Mikro di Kabupaten Cirebon, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor terjadinya nasabah bermasalah dalam pemanfaatan program pembiayaan dakabalarea yaitu; faktor eksternal yaitu musim, dan kondisi masyarakat. Dan faktor kedua adalah benar-benar terjadinya kebangkrutan dari diri sendiri (nasabahnya), dari anggota kelompoknya yang menyalah gunakan dana tersebut, belum mengerti tentang tanggung renteng.
2. Terhadap hubungan yang signifikan antara program pembiayaan dakabalareadengan peningkatan modal usaha mikro di Kabupaten Cirebon yang ditunjukkan dengan diperoleh nilai koefisien kolerasi (r) sebesar 0,894, termasuk dalam kategori *sangat kuat*, dan diterimanya H_a dan ditolaknya H_o dengan nilai $Rho_{hitung} > Rho_{tabel}$ ($0,894 > 0,364$).

Sedangkan program pembiayaan *Dakabalarea* berpengaruh terhadap peningkatan modal usaha mikro di Kabupaten Cirebon, yang ditunjukkan dengan :

- a. Diterimanya H_a dan ditolaknya H_o dalam uji keberartian regresi dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $104,76 > 4,20$.

- b. Diterimanya H_a dan ditolakny H_o dalam uji kelinearan arah regresi dengan nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $0,08 < 2,41$.
 - c. Berdasarkan analisis koefisien determinasi didapat koefisien determinasi sebesar 79,92%. Hal ini berarti bahwa peningkatan modal usaha mikro di Kabupaten Cirebon sebagai akibat dari program pembiayaan *Dakabalarea* ditentukan oleh 79,92%, selebihnya 20,08% ditentukan oleh factor-faktor lain.
3. Usaha mikro dalam menangani dana bermasalah pada anggotanya adalah dengan cara berkonsultasi dengan sarjana pendamping.

B. Saran

Usaha mikro merupakan usaha informal, bagaimana agar usaha ini mampu menjadi usaha yang formal tentunya dengan cara *pertama*, sebagai nasabah *dakabalarea* tentunya apabila mengalami masalah sebaiknya kelompok nasabah *dakabalarea* berkonsultasi dengan sarjana pendamping, yang *kedua*, sebaiknya membuka jaringan bisnis dengan usaha yang lebih besar lagi dan mengikuti pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usahanya.