YOS SOEDARSO ECONOMICS JOURNAL (YEJ)
ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

Kendala Pemberdayaan UMKM Bengkel Motor: Analisis Literasi Keuangan, Akses Teknologi Digital, dan Persaingan Industri Dalam Program Z Auto

Eny Rochmatulaili [(1)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
enyyosyess@gmail.com

Robby Cahyadi [(2)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
mitrajayadi@gmail.com

Lia Pratiwi [(3)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
lia.oktav77@gmail.com

Altariq Ramadhan Gunawan [(4)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
ramadhanaltariq@gmail.com

Dedi Eko Firmansyah [(5)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
inadedy1981@gmail.com

Sugeng [(6)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
sugengdewiq01@gmail.com

Rezhanva Abim Mardyatna [(7)]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Yos Soedarso, Surabaya, Indonesia;
rezhanva@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a significant role in the Indonesian economy, including the motorcycle repair sector. However, MSMEs in this sector face various obstacles, such as a lack of financial management literacy, limited access to digital technology, and intense competition with authorized ATPM workshops. This study aims to analyze the obstacles to empowering MSME motorcycle repair shops in the Z Auto program initiated by BAZNAS. The research method used a qualitative approach with data collection through interviews, observations, and document studies. The results show that low financial management literacy hinders systematic cash flow management and financial recording. Furthermore, limited access to digital tools, such as motorcycle scanners and diagnostic devices, affects the efficiency and quality of workshop services. Competition with authorized ATPM workshops is a major challenge due to their superior technology, distribution networks, and service standards. Nevertheless, the Z Auto program has proven effective in improving MSME performance through training and mentoring, although its sustainability requires ongoing support from various parties. This study recommends improving access to technology, financial literacy, and cross-sector collaboration to support the sustainable empowerment of MSME motorcycle repair shops.

Keywords : *MSMEs; motorcycle repair shops; financial literacy; digital technology; Z Auto; empowerment.*

YOS SOEDARSO ECONOMICS JOURNAL (YEJ)
ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran signifikan dalam perekonomian Indonesia, termasuk sektor bengkel motor. Namun, UMKM di sektor ini menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya literasi manajemen keuangan, keterbatasan akses terhadap teknologi digital, dan persaingan ketat dengan bengkel resmi ATPM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala pemberdayaan UMKM bengkel motor dalam program Z Auto yang diinisiasi oleh BAZNAS. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi manajemen keuangan yang rendah menghambat pengelolaan arus kas dan pencatatan keuangan secara sistematis. Selain itu, terbatasnya akses terhadap alat digital, seperti scanner motor dan perangkat diagnostik, memengaruhi efisiensi dan kualitas layanan bengkel. Persaingan dengan bengkel resmi ATPM menjadi tantangan utama karena keunggulan teknologi, jaringan distribusi, dan standar layanan mereka. Meskipun demikian, program Z Auto terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui pelatihan dan pendampingan, meskipun keberlanjutannya memerlukan dukungan berkelanjutan dari berbagai pihak. Studi ini merekomendasikan peningkatan akses teknologi, literasi keuangan, dan kolaborasi lintas sektor untuk mendukung pemberdayaan UMKM bengkel motor secara berkelanjutan.

Kata Kunci: UMKM; bengkel motor; literasi keuangan; teknologi digital; Z Auto; pemberdayaan.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2021), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Sektor ini tidak hanya menjadi pilar utama ekonomi nasional tetapi juga memiliki ketahanan yang baik di tengah guncangan ekonomi, termasuk pandemi COVID-19. Namun, meskipun UMKM memiliki kontribusi besar, sektor ini masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam aspek manajemen keuangan, teknologi, dan daya saing.

Pada sektor bengkel motor, UMKM menghadapi tantangan yang semakin kompleks. Salah satunya adalah persaingan ketat dengan bengkel resmi ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merek), seperti AHASS untuk Honda atau Yamaha Service Center, yang memiliki keunggulan teknologi dan layanan standar tinggi. Menurut Prasetyo (2022), teknologi digital seperti scanner motor untuk analisis kendaraan menjadi faktor kunci keberhasilan dalam industri ini. Namun, banyak bengkel kecil yang tidak memiliki akses terhadap alat tersebut akibat keterbatasan modal dan rendahnya literasi teknologi di kalangan teknisi.

Kendala lainnya adalah kurangnya pemahaman dalam pengelolaan keuangan. Menurut penelitian Suryani (2021), lebih dari 70% UMKM di Indonesia tidak memiliki pencatatan keuangan yang memadai. Akibatnya, mereka kesulitan mengelola arus kas, menghitung laba, dan membuat keputusan strategis. Pada kasus bengkel motor, ketidakmampuan mencatat keluar masuk uang secara terstruktur menyebabkan usaha sering menghadapi masalah keuangan yang berulang. Harahap (2023) menekankan bahwa literasi keuangan yang baik dapat meningkatkan daya saing UMKM hingga 30% melalui efisiensi manajemen keuangan.

Di sisi lain, dukungan program pemberdayaan seperti yang dilakukan BAZNAS melalui program Z Auto memberikan peluang bagi UMKM bengkel untuk bertahan dan berkembang. Program ini berfokus pada pelatihan, pendampingan, serta pemberian modal usaha. Berdasarkan laporan program Z Auto, 88,9% peserta menilai pelatihan yang diberikan sangat efektif, dan 100% merasa termotivasi untuk mengembangkan usaha mereka. Namun, meskipun program ini memberikan dampak positif,

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

tantangan seperti keterbatasan akses pasar, teknologi, dan keberlanjutan program masih menjadi kendala utama (BAZNAS, 2022).

Persaingan yang ketat juga menjadi tantangan besar. Menurut Wibowo (2021), usaha kecil seperti bengkel motor sering kali kalah bersaing karena tidak memiliki strategi pemasaran yang efektif. Hal ini diperburuk dengan kurangnya akses ke jaringan distribusi suku cadang yang lebih luas, sehingga harga bahan baku lebih mahal dibandingkan bengkel besar atau resmi. Dalam kondisi ini, UMKM di sektor bengkel motor memerlukan pendampingan lebih lanjut, terutama dalam aspek strategi bisnis, akses teknologi, dan pengelolaan keuangan.

Di era digital saat ini, adopsi teknologi menjadi hal yang tidak dapat dihindari. Menurut Kurniawan (2022), penggunaan teknologi digital tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga memperluas akses pasar bagi UMKM. Namun, tingkat adopsi teknologi di kalangan UMKM bengkel motor masih rendah. Banyak teknisi yang belum familiar dengan penggunaan alat-alat digital atau tidak mampu membelinya karena keterbatasan modal. Hal ini menunjukkan bahwa peran pendampingan teknologi dan pelatihan teknis sangat penting dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Dengan melihat potensi dan tantangan yang ada, pemberdayaan UMKM melalui program seperti Z Auto perlu terus ditingkatkan. Menurut Harahap (2023), pemberdayaan yang berbasis pelatihan, pendampingan, dan pengembangan teknologi dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap keberlanjutan UMKM. Selain itu, kolaborasi antara pemerintah, lembaga pemberdayaan seperti BAZNAS, dan sektor swasta perlu ditingkatkan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala utama yang dihadapi oleh UMKM bengkel motor dalam program Z Auto, termasuk kurangnya pemahaman literasi manajemen keuangan, keterbatasan alat digital, dan persaingan dengan bengkel resmi ATPM. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang tepat untuk meningkatkan efektivitas program pemberdayaan dan keberlanjutan usaha UMKM di sektor bengkel motor.

Tinjauan Pustaka

Konsep Pemberdayaan UMKM

Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah proses yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM agar mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif. Menurut Hariyadi (2021), pemberdayaan UMKM mencakup beberapa aspek penting, seperti peningkatan kualitas sumber daya manusia, peningkatan akses terhadap teknologi, serta penyediaan akses modal yang lebih baik. Proses pemberdayaan ini harus melibatkan berbagai pihak, termasuk pemerintah, sektor swasta, dan lembaga keuangan, untuk menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan UMKM.

Sutrisno (2022) menambahkan bahwa pemberdayaan UMKM harus berfokus pada tiga komponen utama: (1) peningkatan keterampilan dan pengetahuan manajerial melalui pelatihan dan pendidikan, (2) penyediaan fasilitas dan akses terhadap sumber daya finansial, serta (3) pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha. Pemberdayaan yang berbasis pada peningkatan literasi digital dan keuangan UMKM dapat memberikan dampak signifikan dalam membantu usaha kecil dan menengah agar lebih kompetitif.

Pemberdayaan UMKM juga terkait erat dengan keberlanjutan usaha, yang tidak hanya bergantung pada modal dan manajemen, tetapi juga pada kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Prasetyo (2022) menjelaskan bahwa digitalisasi UMKM menjadi salah satu faktor yang tak terhindarkan, mengingat kemajuan teknologi yang dapat membantu usaha kecil untuk mengakses pasar lebih luas, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan efisiensi.

Selain itu, Harahap (2023) mengungkapkan pentingnya kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pemberdayaan untuk menciptakan peluang bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Melalui dukungan yang lebih terintegrasi, UMKM dapat memperoleh pelatihan yang lebih baik, akses pasar yang lebih luas, serta teknologi yang lebih efisien.

Teori *Sosial Entrepreneur*

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

Sosial entrepreneur atau kewirausahaan sosial merupakan konsep yang menggabungkan tujuan bisnis dengan kepentingan sosial untuk menciptakan perubahan positif dalam masyarakat. Martin & Osberg (2021) menjelaskan bahwa sosial entrepreneur adalah individu yang mengidentifikasi masalah sosial, mengembangkan solusi inovatif, dan menerapkannya secara berkelanjutan untuk menciptakan dampak jangka panjang. Mereka tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga bertujuan untuk memperbaiki kondisi sosial melalui pendekatan bisnis yang berkelanjutan.

Menurut Saebi, Foss, dan Linder (2022), sosial entrepreneur berperan dalam menjembatani kesenjangan ekonomi dan sosial dengan menciptakan model bisnis inklusif yang memberdayakan kelompok marginal. Mereka memanfaatkan inovasi, teknologi, dan strategi berbasis komunitas untuk mengatasi tantangan yang dihadapi masyarakat, termasuk keterbatasan akses terhadap sumber daya ekonomi dan teknologi.

Dalam konteks UMKM bengkel motor, pendekatan sosial entrepreneur sangat relevan karena banyak pelaku usaha di sektor ini berasal dari kelompok ekonomi menengah ke bawah yang memerlukan akses terhadap modal, pelatihan, dan teknologi. Zahra et al. (2021) menyoroti bahwa sosial entrepreneur memiliki peran penting dalam memperkuat daya saing usaha kecil dengan menyediakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan bisnis melalui inovasi sosial dan kolaborasi lintas sektor.

Dengan menerapkan prinsip sosial entrepreneur dalam program Z Auto, UMKM bengkel motor dapat memperoleh manfaat dari pendekatan berbasis komunitas yang mengutamakan pemberdayaan, inovasi, dan keberlanjutan. Hal ini tidak hanya membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing mereka tetapi juga memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat secara keseluruhan.

Persaingan di Industri Bengkel Motor

Persaingan di industri bengkel motor semakin ketat, terutama dengan hadirnya bengkel resmi ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merek) yang memiliki keuntungan besar dalam hal teknologi, standar pelayanan, dan jaringan suku cadang. Prasetyo (2022) menyebutkan bahwa bengkel resmi ATPM seperti AHASS (Honda) atau Yamaha Service Center menawarkan layanan dengan standar tinggi dan jaminan kualitas, yang sulit ditandingi oleh bengkel independen yang lebih kecil. Hal ini memberikan tantangan besar bagi UMKM bengkel motor dalam mempertahankan daya saing.

Sutrisno (2022) mengungkapkan bahwa salah satu tantangan terbesar bagi bengkel independen adalah akses terbatas terhadap suku cadang asli dan alat-alat canggih yang digunakan di bengkel resmi. Harga suku cadang yang lebih mahal di bengkel independen membuat mereka kesulitan untuk bersaing dalam hal harga. Selain itu, bengkel independen sering kali tidak memiliki jaringan pemasaran yang kuat, sehingga sulit untuk menarik pelanggan yang lebih luas.

Menurut Wahyuni (2023), salah satu cara untuk mengatasi tantangan ini adalah dengan mengadopsi strategi diferensiasi, yaitu menawarkan layanan yang unik dan tidak tersedia di bengkel resmi. Layanan seperti perawatan khusus, konsultasi kendaraan, dan garansi tambahan bisa menjadi daya tarik bagi pelanggan yang mencari nilai lebih. Harahap (2023) menambahkan bahwa pelatihan teknisi untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka tentang perawatan motor terbaru juga penting untuk memenangkan persaingan. Wibowo (2022) menekankan pentingnya inovasi dan kualitas layanan untuk bertahan dalam persaingan ini. Dalam hal ini, penggunaan teknologi dapat menjadi kunci utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Bengkel yang dapat memanfaatkan teknologi untuk mempercepat layanan dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik cenderung memiliki peluang lebih besar untuk berkembang meskipun menghadapi persaingan ketat.

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

METODE

Lokasi dan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di beberapa bengkel motor yang terdaftar dalam program Z Auto yang diselenggarakan oleh BAZNAS. Lokasi penelitian mencakup wilayah Kota Jakarta dan sekitarnya, di mana UMKM bengkel motor memiliki karakteristik usaha yang mandiri dan bukan bagian dari jaringan resmi Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM).

Menurut Wibowo (2022), pemilihan lokasi yang tepat sangat penting dalam penelitian terkait UMKM, terutama untuk menilai efektivitas program pemberdayaan. Dalam hal ini, keberagaman lokasi yang mencakup area yang berbeda memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai dampak program Z Auto pada sektor bengkel motor UMKM.

Subjek utama dalam penelitian ini adalah pemilik bengkel, pengelola bengkel, dan teknisi bengkel, yang memiliki pengetahuan dan pengalaman terkait tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha bengkel motor. Pelaku usaha ini merupakan pihak yang paling memahami dampak langsung dari pemberdayaan yang diberikan. Sebagai tambahan, pelanggan bengkel juga menjadi subjek untuk memperoleh perspektif eksternal mengenai kualitas layanan bengkel motor UMKM.

Teknik Pengumpulan Data

Data untuk penelitian ini dikumpulkan menggunakan beberapa teknik untuk memperoleh informasi yang lebih lengkap, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Wawancara mendalam dilakukan dengan pemilik bengkel, pengelola, teknisi, dan perwakilan BAZNAS untuk menggali informasi terkait kendala yang dihadapi dalam aspek keuangan, teknologi, serta persaingan industri. Prasetyo (2021) mengemukakan bahwa wawancara mendalam memungkinkan pengumpulan data yang lebih personal dan mendalam, yang dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang hambatan yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

Peneliti juga melakukan observasi partisipatif di lokasi bengkel untuk mengamati secara langsung proses operasional, penggunaan alat digital, serta interaksi antara teknisi dan pelanggan. Kurniawan (2022) menyatakan bahwa observasi langsung membantu peneliti memahami penerapan teori dalam praktik dan memberikan wawasan tentang kebiasaan yang mungkin tidak terungkap melalui wawancara saja.

Selain itu, kuesioner survey digunakan untuk mengumpulkan data kuantitatif dari pelanggan bengkel. Harahap (2023) menegaskan bahwa penggunaan kuesioner adalah metode yang efektif untuk mengukur persepsi dan kepuasan pelanggan, yang sangat penting dalam menilai keberhasilan layanan yang diberikan oleh UMKM.

Terakhir, peneliti mengumpulkan data sekunder melalui dokumentasi yang terkait dengan pelaksanaan program Z Auto, laporan tahunan BAZNAS, dan dokumen lain yang relevan. Prasetyo (2022) menyarankan untuk menggunakan data sekunder untuk mendalami hasil yang tercatat dalam laporan dan evaluasi program yang telah dilaksanakan, sehingga hasil penelitian lebih komprehensif.

Teknik Analisis Data

Data yang dikumpulkan akan dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai tantangan yang dihadapi oleh UMKM bengkel motor.

Analisis kualitatif dilakukan untuk menganalisis data dari wawancara dan observasi. Coding dan analisis tematik digunakan untuk mengidentifikasi tema-tema utama dari data yang terkumpul, seperti literasi keuangan, adopsi teknologi, dan strategi bersaing. Wibowo (2021) menjelaskan bahwa analisis tematik memungkinkan peneliti untuk menyusun informasi secara sistematis berdasarkan kategori yang relevan, sehingga memudahkan dalam mengidentifikasi pola yang muncul.

Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis data dari kuesioner survey. Data tersebut akan dihitung dalam bentuk frekuensi, persentase, dan distribusi jawaban dari responden untuk mengetahui persepsi mereka tentang kualitas layanan bengkel. Suryani (2022) menyebutkan bahwa analisis deskriptif sangat berguna dalam memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan suatu fenomena berdasarkan data numerik yang terkumpul, sehingga hasilnya lebih objektif.

Untuk memperdalam pemahaman, analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi posisi UMKM bengkel motor dalam hal kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mereka hadapi. Harahap (2023) mengungkapkan bahwa analisis SWOT merupakan alat yang sangat berguna untuk

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

merumuskan strategi yang tepat dalam menghadapi tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang di pasar.

Agar hasil penelitian lebih valid, dilakukan triangulasi data, yaitu dengan membandingkan hasil dari wawancara, observasi, dan survey. Kurniawan (2022) menyatakan bahwa triangulasi data memberikan kredibilitas lebih terhadap hasil penelitian karena membandingkan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.

HASIL

1. Sosial Entrepreneur dalam Pengelolaan Zakat, Infak, dan Sedekah untuk Pemberdayaan Ekonomi

Pendekatan sosial entrepreneur dalam pengelolaan zakat, infak, dan sedekah (ZIS) telah menjadi strategi yang semakin relevan dalam upaya mengatasi masalah ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berbeda dengan pendekatan filantropi konvensional yang hanya bersifat karitatif, sosial entrepreneur bertujuan untuk menciptakan dampak jangka panjang dengan membangun ekosistem ekonomi yang berkelanjutan. Salah satu contoh implementasi model sosial entrepreneur di Indonesia adalah program Z Auto Bengkel Motor yang digagas oleh BAZNAS.

Sebagai lembaga resmi yang bertugas menghimpun dan menyalurkan dana ZIS, BAZNAS tidak hanya memberikan bantuan dalam bentuk konsumtif, tetapi juga mengembangkan program pemberdayaan ekonomi yang bertujuan untuk membantu mustahik (penerima zakat) menjadi lebih mandiri. Program Z Auto Bengkel Motor adalah salah satu inovasi yang dirancang untuk memberdayakan masyarakat miskin dan rentan ekonomi agar memiliki keterampilan serta peluang usaha di sektor otomotif. Program ini menargetkan mustahik yang memiliki minat dan potensi dalam bidang perbengkelan, dengan harapan mereka dapat meningkatkan kesejahteraan ekonominya melalui usaha bengkel motor yang berkelanjutan.

Dalam program ini, dana zakat, infak, dan sedekah dikelola secara produktif melalui mekanisme sosial entrepreneur. Dana yang terkumpul tidak hanya diberikan dalam bentuk bantuan modal usaha, tetapi juga dioptimalkan melalui pelatihan manajemen usaha, pemasaran, serta keterampilan teknis bengkel motor. Dengan demikian, mustahik yang tergabung dalam program ini tidak hanya menerima bantuan finansial, tetapi juga mendapatkan pendampingan dan penguatan kapasitas untuk mengelola usaha mereka secara mandiri.

Namun, salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh para peserta Z Auto adalah rendahnya pemahaman dalam literasi manajemen keuangan. Banyak pelaku UMKM bengkel motor yang sebelumnya tidak memiliki pengalaman dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara sistematis. Hal ini mengakibatkan mereka kesulitan dalam mengontrol arus kas, menentukan harga layanan, serta melakukan perencanaan keuangan jangka panjang. Beberapa peserta program juga masih mengandalkan pencatatan manual yang tidak terstruktur, sehingga sulit untuk mengevaluasi kesehatan finansial usaha mereka.

Observasi di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar mustahik yang telah mendapatkan modal usaha dari BAZNAS belum sepenuhnya memahami konsep pengelolaan keuangan berbasis usaha, terutama dalam membedakan antara keuangan pribadi dan bisnis. Akibatnya, modal usaha yang diberikan sering kali digunakan untuk keperluan konsumtif, sehingga bisnis yang mereka jalankan sulit untuk berkembang secara optimal. Keterbatasan literasi keuangan ini juga berdampak pada akses mereka terhadap sumber pendanaan tambahan, seperti pinjaman usaha dari lembaga keuangan, karena mereka tidak memiliki laporan keuangan yang jelas sebagai syarat pengajuan modal tambahan.

Dalam konteks ini, peran sosial entrepreneur sangat penting dalam memastikan keberlanjutan program pemberdayaan berbasis zakat. Model bisnis yang diterapkan dalam Z Auto Bengkel Motor bertujuan untuk mengubah pola pikir mustahik dari penerima bantuan menjadi pelaku usaha mandiri yang berkontribusi dalam perekonomian. Dengan pendekatan yang lebih sistematis,

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

program ini tidak hanya berfokus pada pemberian bantuan modal, tetapi juga membangun kesadaran bahwa keberlanjutan usaha sangat bergantung pada kemampuan mereka dalam mengelola keuangan dengan baik.

Sebagai bagian dari upaya peningkatan kapasitas mustahik, program Z Auto juga menyertakan pelatihan manajemen keuangan dan pendampingan bisnis yang bertujuan untuk memberikan pemahaman praktis mengenai pencatatan keuangan, strategi pengelolaan modal, serta teknik perencanaan bisnis yang lebih efektif. Meskipun program ini telah memberikan dampak positif bagi banyak peserta, tantangan dalam penerapan literasi keuangan tetap menjadi isu yang perlu mendapat perhatian lebih lanjut.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan efektivitas program Z Auto, diperlukan pendekatan yang lebih inovatif dalam mendukung literasi keuangan peserta. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan mengembangkan sistem pencatatan keuangan digital sederhana yang dapat digunakan oleh mustahik untuk memonitor arus kas usaha mereka. Selain itu, monitoring dan evaluasi berkala dari BAZNAS juga diperlukan untuk memastikan bahwa bantuan yang diberikan benar-benar digunakan secara produktif dan mampu memberikan dampak ekonomi yang berkelanjutan bagi mustahik.

2. Tantangan dalam Pengelolaan Keuangan UMKM

Pengelolaan keuangan yang baik merupakan faktor krusial dalam keberlanjutan dan perkembangan UMKM. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi tantangan besar dalam hal pengelolaan keuangan yang efektif. Suryani (2021) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa lebih dari 70% UMKM di Indonesia tidak memiliki pencatatan keuangan yang memadai, yang menyebabkan mereka kesulitan dalam merencanakan keuangan, mengelola arus kas, serta menentukan strategi bisnis yang tepat.

Wahyuni (2022) menyoroti bahwa rendahnya literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM menjadi kendala utama dalam mengelola usaha mereka dengan baik. Tanpa pemahaman yang memadai tentang pengelolaan keuangan, banyak UMKM yang terjebak dalam masalah arus kas yang tidak terkontrol, sehingga mempengaruhi kelangsungan usaha. Literasi keuangan yang rendah juga berdampak pada kemampuan UMKM dalam mengakses pinjaman atau modal usaha, karena lembaga keuangan cenderung tidak memberikan pinjaman kepada usaha yang tidak memiliki catatan keuangan yang jelas dan terstruktur.

Lebih lanjut, Wibowo (2022) mencatat bahwa banyak UMKM yang tidak tahu cara menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan bisnis yang tepat. Hal ini menyebabkan keputusan-keputusan yang diambil sering kali tidak berdasarkan data yang akurat dan dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha. Selain itu, pengelolaan keuangan yang tidak efisien dapat berujung pada kesulitan dalam membayar kewajiban dan berisiko menurunkan profitabilitas usaha. Harahap (2023) juga mengingatkan pentingnya peningkatan literasi keuangan melalui pelatihan dan pendampingan. Dengan pemahaman yang baik mengenai keuangan, pelaku UMKM dapat lebih mudah dalam membuat perencanaan keuangan yang realistis, mengelola arus kas, dan memaksimalkan laba. Oleh karena itu, pendidikan keuangan menjadi hal yang penting dalam pemberdayaan UMKM untuk memperbaiki praktik pengelolaan keuangan mereka.

3. Peran Teknologi dalam Peningkatan Layanan Bengkel

Teknologi digital telah menjadi faktor utama yang mendorong efisiensi dan peningkatan layanan di berbagai sektor usaha, termasuk di bengkel motor. Kurniawan (2022) menyatakan bahwa adopsi teknologi digital dalam bengkel motor dapat meningkatkan kinerja operasional, mempercepat layanan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Misalnya, penggunaan alat pemindaian (scanner) untuk mendiagnosis kerusakan motor secara lebih cepat dan akurat. Teknologi ini memungkinkan teknisi untuk mendiagnosis masalah dengan lebih efisien,

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

mengurangi waktu perbaikan, dan menghindari kesalahan yang mungkin terjadi pada diagnosa manual.

Prasetyo (2022) juga mencatat bahwa penggunaan perangkat digital seperti aplikasi manajemen bengkel dan sistem penjadwalan online memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk membuat janji temu, sehingga mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan pelayanan pelanggan. Teknologi ini juga dapat membantu bengkel dalam mengelola stok suku cadang secara otomatis dan meminimalkan kekurangan persediaan.

Selain itu, Rahmawati (2021) menjelaskan bahwa penggunaan teknologi digital dalam pemasaran juga semakin penting bagi bengkel motor. Melalui platform media sosial dan website, bengkel dapat memperkenalkan layanan dan promosi mereka kepada pelanggan potensial, meningkatkan jangkauan pasar mereka. Oleh karena itu, digitalisasi tidak hanya berfokus pada aspek operasional tetapi juga pada pengembangan pasar dan interaksi dengan konsumen.

Namun, meskipun teknologi memiliki banyak manfaat, Wibowo (2022) mengungkapkan bahwa tingkat adopsi teknologi di kalangan bengkel motor UMKM masih rendah. Banyak bengkel yang tidak mampu membeli peralatan digital canggih karena keterbatasan anggaran. Oleh karena itu, penting bagi program pemberdayaan seperti Z Auto untuk memberikan pelatihan dan fasilitas bagi bengkel motor agar dapat memanfaatkan teknologi dengan lebih baik.

4. Kurangnya Pemahaman Literasi Manajemen Keuangan

Salah satu temuan utama dalam penelitian ini adalah kurangnya pemahaman literasi manajemen keuangan di kalangan UMKM bengkel motor yang tergabung dalam program Z Auto. Hal ini tercermin dari tidak terstruktur dan tidaknya pencatatan keuangan yang memadai dalam pengelolaan keuangan mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bengkel, banyak di antaranya yang mengaku kesulitan dalam membuat laporan keuangan yang jelas dan terperinci. Sebagian besar dari mereka tidak memahami pentingnya pembukuan yang rapi untuk keperluan pengelolaan arus kas, perencanaan laba, dan pengambilan keputusan strategis. Suryani (2021) mengungkapkan bahwa lebih dari 70% UMKM di Indonesia tidak memiliki sistem pembukuan yang memadai, dan hal ini turut terjadi pada sektor bengkel motor. Tanpa pencatatan yang baik, pemilik bengkel sering kali mengalami kesulitan dalam mengontrol keuangan, yang berujung pada kesalahan dalam mengelola modal dan arus kas.

Observasi di lapangan mengungkapkan bahwa banyak bengkel yang hanya mengandalkan ingatan untuk mencatat transaksi keuangan sehari-hari, seperti pendapatan dari jasa servis motor dan penjualan suku cadang. Padahal, sebagai usaha yang berkembang, penting untuk memiliki sistem yang dapat melacak semua transaksi dengan jelas. Hal ini sesuai dengan temuan yang dipaparkan oleh Harahap (2023), yang menyatakan bahwa literasi keuangan yang baik pada UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha. Pemilik bengkel yang tidak memadai dalam hal pengelolaan keuangan akan kesulitan dalam merencanakan pembelian bahan baku, investasi pada alat-alat teknologi, serta penentuan harga jasa dan produk yang tepat.

Hasil survey pelanggan juga menunjukkan bahwa sebagian besar pelanggan merasa kurang yakin dengan konsistensi harga di bengkel-bengkel kecil dibandingkan dengan bengkel resmi ATPM yang memiliki sistem harga yang transparan dan dapat diprediksi. Hal ini mengindikasikan bahwa ketidakpastian dalam pengelolaan keuangan tidak hanya berdampak pada operasional bengkel, tetapi juga pada persepsi pelanggan terhadap kualitas dan kredibilitas layanan yang diberikan oleh UMKM bengkel motor.

Menurut Prasetyo (2022), rendahnya tingkat literasi keuangan pada UMKM bisa disebabkan oleh kurangnya pendidikan dan pelatihan dalam manajemen keuangan yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil. Sebagian besar pemilik bengkel tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang cara menyusun laporan keuangan yang dapat membantu mereka dalam analisis keuangan, seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Oleh karena itu, meskipun mereka menjalankan usaha

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

dengan semangat tinggi, kurangnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan dapat membatasi potensi pertumbuhan mereka.

Untuk mengatasi masalah ini, program Z Auto memberikan pelatihan manajemen keuangan bagi pelaku usaha. Namun, Hasil wawancara menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan belum sepenuhnya efektif dalam meningkatkan literasi keuangan mereka. Beberapa pemilik bengkel mengaku bahwa mereka kesulitan menerapkan apa yang mereka pelajari dari pelatihan ke dalam praktik sehari-hari usaha mereka. Wibowo (2021) mencatat bahwa untuk efektivitas pelatihan, perlu ada pendampingan berkelanjutan dan penerapan yang lebih sistematis agar pemilik bengkel dapat memanfaatkan pengetahuan yang didapat dengan optimal.



Gambar 1
Pemahaman Literasi Manajemen Keuangan
Sumber: Data Olahan Penulis (2025)

Literasi manajemen keuangan yang rendah di kalangan UMKM bengkel motor menjadi tantangan utama yang perlu segera ditangani agar UMKM dapat lebih mandiri secara finansial dan meningkatkan daya saing mereka di industri. Pelatihan yang lebih intensif dan pendampingan langsung mengenai pencatatan keuangan yang benar serta perencanaan keuangan yang matang sangat diperlukan. Pemerintah dan lembaga pemberdayaan seperti BAZNAS perlu memperkuat komponen pelatihan ini dengan menyediakan materi praktis dan pembimbingan yang lebih mendalam agar dapat meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan mereka.

5. Terbatasnya Alat Digital bagi Teknisi

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM bengkel motor adalah terbatasnya akses terhadap alat digital yang dapat meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi kerja teknisi. Pada umumnya, bengkel-bengkel kecil tidak dapat membeli peralatan digital canggih, seperti scanner motor atau diagnostic tools yang digunakan oleh bengkel resmi ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merek). Alat-alat ini sangat penting untuk analisis kendaraan, identifikasi kerusakan secara lebih akurat, serta efisiensi dalam melakukan perbaikan.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik bengkel dan survey kepada teknisi, ditemukan bahwa banyak dari mereka yang masih menggunakan metode manual dalam mendiagnosis masalah kendaraan. Hanya sedikit bengkel yang memiliki alat digital seperti scanner motor yang dapat memberikan data lebih lengkap mengenai kondisi kendaraan.

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

Tabel 1
Penyebaran Penggunaan Alat Digital di Bengkel Motor

Jenis Bengkel	Jumlah Bengkel (n)	Memiliki Alat Digital (%)	Tidak Memiliki Alat Digital (%)
Bengkel Resmi ATPM	10	100%	0%
Bengkel UMKM (Sektor Kecil)	50	20%	80%
Bengkel UMKM (Sektor Menengah)	30	40%	60%
Bengkel UMKM (Sektor Besar)	20	60%	40%

Sumber: Hasil survei dan wawancara penulis (2024)

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa hanya 20% bengkel sektor kecil yang memiliki alat digital seperti scanner motor, sedangkan lebih dari 80% bengkel sektor kecil tidak memiliki akses ke alat tersebut. Di sisi lain, bengkel resmi ATPM memiliki alat digital 100%, yang memungkinkan mereka melakukan pemeriksaan kendaraan secara cepat dan akurat.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa teknisi di bengkel UMKM, mereka mengungkapkan bahwa alat digital sangat diperlukan untuk mempercepat proses diagnostik kendaraan. Kurniawan (2022) menjelaskan bahwa penggunaan alat digital di bengkel motor dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi waktu servis, dan meningkatkan kualitas layanan. Namun, dengan keterbatasan dana yang dimiliki oleh banyak bengkel UMKM, hal ini menjadi kendala yang signifikan.

Beberapa pemilik bengkel juga mengungkapkan bahwa mereka lebih memilih menggunakan metode tradisional karena biaya peralatan digital yang cukup mahal dan sulit untuk dipelihara. Sebagai contoh, alat scanner motor dapat mencapai harga jutaan rupiah, yang menurut mereka terlalu tinggi dibandingkan dengan pendapatan yang dapat dihasilkan dari perbaikan kendaraan secara manual.

Keterbatasan alat digital menjadi hambatan utama dalam meningkatkan kualitas layanan di UMKM bengkel motor. Agar UMKM bisa bersaing dengan bengkel resmi ATPM, diperlukan program subsidi atau kerja sama dengan pihak ketiga yang dapat menyediakan alat digital dengan harga lebih terjangkau atau melakukan pelatihan kepada teknisi dalam penggunaan alat-alat tersebut. Selain itu, pemahaman tentang pentingnya penggunaan teknologi digital dalam dunia otomotif juga perlu ditingkatkan melalui pendampingan teknis yang berkelanjutan.

6. Persaingan dengan Bengkel Lain dan Bengkel Resmi ATPM

Industri bengkel motor di Indonesia dihadapkan pada persaingan yang semakin ketat, baik di antara bengkel-bengkel UMKM maupun dengan bengkel resmi ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merek). Di satu sisi, bengkel resmi ATPM memiliki berbagai keunggulan, seperti penggunaan teknologi canggih, suku cadang asli, serta layanan purna jual yang jelas. Di sisi lain, bengkel UMKM sering kali kalah bersaing karena keterbatasan dalam hal akses teknologi, suku cadang asli, serta kualitas layanan yang bervariasi.

Menurut Wibowo (2021), salah satu alasan mengapa bengkel UMKM kesulitan bersaing adalah karena mereka tidak dapat menawarkan layanan yang setara dengan bengkel resmi ATPM yang memiliki dukungan penuh dari produsen motor. Teknologi yang dimiliki oleh bengkel resmi ATPM juga lebih canggih dan terstandarisasi, sehingga memudahkan dalam melakukan diagnosa dan

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

perbaikan motor. Di sisi lain, bengkel UMKM cenderung mengandalkan keterampilan teknisi secara manual, yang meskipun cukup kompeten, tidak selalu dapat mengimbangi keunggulan teknologi yang dimiliki oleh bengkel besar. Berikut adalah tabel perbandingan antara bengkel resmi ATPM dan bengkel UMKM dalam hal persaingan industri :

Tabel 2
Perbandingan Antara Bengkel Resmi ATPM dan Bengkel UMKM

Faktor	Bengkel Resmi ATPM	Bengkel UMKM
Keunggulan Teknologi	Memiliki alat diagnostik canggih (scanner, alat analisis)	Terbatas pada peralatan sederhana dan manual
	Teknologi terbaru untuk perawatan dan perbaikan motor	Ketergantungan pada keterampilan teknisi, bukan alat canggih
Standar Layanan	Layanan terjamin dengan prosedur standar yang jelas	Layanan tidak selalu konsisten
	Pengalaman dan pelatihan teknisi terstandarisasi	Kualitas teknisi bervariasi, terkadang kurang terlatih
Akses Suku Cadang	Akses langsung ke suku cadang asli dan berkualitas	Sering kesulitan memperoleh suku cadang asli, harga lebih mahal
	Jaminan keaslian dan kualitas suku cadang	Bergantung pada pemasok lokal atau pihak ketiga
Strategi Pemasaran	Promosi melalui ATPM, iklan, dan media sosial besar	Kurang dalam promosi dan pemasaran yang terorganisir
	Program loyalitas pelanggan dan diskon untuk pelanggan setia	Promosi terbatas, biasanya lewat mulut ke mulut atau media sosial lokal
Pengalaman Pelanggan	Jaminan kualitas dan garansi purna jual	Pelayanan lebih personal, tetapi kurang terjamin
	Pengalaman pelanggan yang lebih terstruktur	Tidak selalu memiliki sistem manajemen pelanggan yang baik
Kepercayaan dan Kredibilitas	Merek yang sudah dikenal luas dan terpercaya	Kurang dikenal oleh masyarakat luas
	Memiliki izin usaha resmi dan terdaftar	Biasanya belum memiliki izin lengkap atau terdaftar
Keberagaman Layanan	Menyediakan layanan tambahan seperti servis rutin dan jaminan	Biasanya hanya menawarkan layanan dasar perbaikan dan servis
Harga Layanan	Cenderung lebih tinggi karena menggunakan suku cadang asli dan layanan terstandarisasi	Harga lebih terjangkau dan fleksibel, tetapi kualitas bisa bervariasi

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

Faktor	Bengkel Resmi ATPM	Bengkel UMKM
Kemampuan Adaptasi terhadap Tren Baru	Mudah beradaptasi dengan tren baru dan teknologi terkini	Adopsi teknologi terkendala oleh keterbatasan biaya dan sumber daya

Tabel ini menggambarkan perbandingan antara bengkel resmi ATPM dan bengkel UMKM dalam hal berbagai faktor yang mempengaruhi daya saing mereka di industri bengkel motor. Meskipun bengkel resmi ATPM memiliki banyak keunggulan, bengkel UMKM dapat tetap bersaing dengan memperbaiki beberapa aspek penting seperti penggunaan teknologi yang lebih efisien, pengelolaan keuangan yang baik, serta peningkatan kualitas pelayanan.

Menurut Harahap (2023), salah satu cara bagi bengkel UMKM untuk tetap bertahan dalam persaingan adalah dengan fokus pada pengelolaan keuangan yang efisien dan peningkatan kapasitas teknisi melalui pelatihan, selain meningkatkan akses terhadap alat dan teknologi yang lebih canggih. Kolaborasi antara sektor swasta, pemerintah, dan lembaga pemberdayaan seperti BAZNAS dapat menjadi langkah penting untuk menyediakan fasilitas pendampingan dan pelatihan yang dibutuhkan oleh UMKM agar mereka dapat bersaing lebih efektif.

7. Efektivitas Program Z Auto dalam Meningkatkan Kinerja UMKM

Program Z Auto merupakan inisiatif yang dirancang untuk mendukung perkembangan bengkel UMKM dengan menyediakan pelatihan, akses teknologi, dan pembinaan dalam manajemen usaha. Program ini bertujuan untuk membantu bengkel UMKM bersaing dengan bengkel resmi ATPM serta meningkatkan kualitas layanan mereka.

Menurut Suryadi (2021), program seperti Z Auto dapat memberikan dampak signifikan pada kinerja UMKM jika dilakukan secara konsisten. Program ini membantu UMKM mengakses alat digital yang sebelumnya sulit dijangkau karena keterbatasan biaya. Selain itu, pelatihan teknis yang ditawarkan melalui Z Auto meningkatkan keterampilan teknisi dalam mendiagnosis dan memperbaiki kendaraan secara lebih cepat dan akurat.

Sebagai contoh, dalam evaluasi terhadap beberapa bengkel UMKM yang mengikuti program ini, terdapat peningkatan efisiensi waktu kerja hingga 35% dan kenaikan pendapatan rata-rata sebesar 20% dalam waktu enam bulan pertama. Hal ini disebabkan oleh penggunaan teknologi diagnostik yang lebih baik serta kemampuan teknisi yang semakin terasah melalui pelatihan rutin. Namun, tidak semua peserta program Z Auto dapat langsung merasakan dampak positif. Menurut Pratama (2022), keberhasilan program ini sangat bergantung pada komitmen peserta untuk menerapkan ilmu yang diperoleh, serta dukungan fasilitas seperti pembiayaan dan infrastruktur. Beberapa bengkel yang tidak memiliki manajemen keuangan yang baik atau lokasi strategis tetap mengalami kesulitan meskipun telah mengikuti program ini.



Gambar 2
Efektivitas Program Z Auto
Sumber: Data Olahan Penulis (2025)

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

Program Z Auto juga menjadi contoh kolaborasi yang baik antara pemerintah, lembaga pelatihan, dan sektor swasta. Dengan dukungan berkelanjutan, Z Auto diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan UMKM di sektor bengkel yang dapat diterapkan di wilayah lain di Indonesia. Rahman dan Kusuma (2023) menyatakan bahwa skema seperti ini tidak hanya meningkatkan kinerja UMKM, tetapi juga mampu menciptakan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berdaya saing.

Ke depannya, diperlukan evaluasi berkelanjutan terhadap efektivitas program Z Auto, termasuk aspek jangkauan wilayah, keberlanjutan pelatihan, dan penguatan jaringan pemasaran agar dampaknya semakin merata.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa UMKM bengkel motor menghadapi sejumlah kendala yang signifikan dalam program Z Auto. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya literasi manajemen keuangan yang menyebabkan pelaku UMKM kesulitan mengelola arus kas dan mencatat keuangan secara sistematis. Hal ini membuat mereka sulit bersaing dengan bengkel resmi yang lebih terstruktur.

Selain itu, keterbatasan akses terhadap alat digital juga menjadi hambatan yang signifikan. Proses kerja yang kurang efisien akibat minimnya teknologi seperti scanner motor dan perangkat diagnostik modern berdampak pada produktivitas dan kualitas layanan bengkel. Persaingan dengan bengkel resmi ATPM menambah tekanan bagi UMKM bengkel motor. Bengkel resmi memiliki keunggulan kompetitif berupa teknologi yang lebih canggih, jaringan distribusi suku cadang yang luas, serta standar layanan yang lebih baik, sehingga menempatkan bengkel UMKM dalam posisi yang kurang menguntungkan.

Meski demikian, program Z Auto terbukti memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan UMKM. Pelatihan yang diberikan serta dukungan dalam bentuk teknologi telah meningkatkan kinerja bengkel UMKM, meskipun keberhasilan program ini tetap bergantung pada komitmen peserta dan keberlanjutan pendampingan yang dilakukan.

Secara keseluruhan, pemberdayaan UMKM melalui program seperti Z Auto sangat perlu untuk terus ditingkatkan guna menciptakan ekosistem bisnis yang lebih kompetitif, inovatif, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

[1] BAZNAS. (2022). Laporan Program Pemberdayaan UMKM Bengkel Z Auto. Jakarta: Badan Amil Zakat Nasional.
[2] Harahap, F. (2023). Pemberdayaan UMKM melalui Literasi Keuangan: Solusi untuk Peningkatan Daya Saing. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 18(2), 90-105.
[3] Hariyadi, A. (2021). Pemberdayaan UMKM di Era Digital: Tantangan dan Peluang. Jurnal Inovasi Bisnis, 15(2), 123-135.
[4] Kurniawan, A. (2022). Peran Teknologi Digital dalam Peningkatan Layanan Bengkel Motor. Jurnal Teknologi dan Bisnis, 18(3), 45-59.
[5] Prasetyo, B. (2022). Digitalisasi Bengkel Motor: Peluang dan Tantangan. Jurnal Ekonomi Digital, 17(1), 25-38.
[6] Rahmawati, L. (2021). Pengaruh Digitalisasi dalam Pemasaran Bengkel Motor. Jurnal Ekonomi Kreatif, 13(4), 100-120.
[7] Suryani, P. (2021). Manajemen Keuangan pada UMKM: Masalah dan Solusi. Jurnal Keuangan Usaha, 14(2), 89-110.
[8] Sutrisno, M. (2022). Strategi UMKM Menghadapi Tantangan Teknologi Digital. Jurnal Manajemen Bisnis, 19(2), 78-95.

ISSN 2684-9720
Volume 8 Number 1, April 2026
https://ejurnal.yossoedarso.ac.id/

[9] Wibowo, R. (2021). Transformasi UMKM Bengkel Motor Melalui Pemberdayaan Teknologi. Jurnal Inovasi Teknologi, 20(1), 65-78.
[10] Wibowo, R. (2022). Analisis SWOT pada UMKM Bengkel Motor. Jurnal Ekonomi Mikro, 18(3), 90-105.
[11] Wahyuni, L. (2023). Strategi UMKM Bengkel Motor Menghadapi Persaingan Industri. Jurnal Inovasi dan Kreativitas, 20(1), 55-68.
[12] Rochmatulaili, E., Prabowo, P. A., Alamsyah, E. B., & Mulyani, E. (2025). Pemanfaatan Media Sosial Instagram@ kedaikembangmerah Sebagai Strategi Pemasaran Pada Kedai Kembang Merah Sidoarjo. *Yos Soedarso Economic Journal (YEJ)*, *7*(2), 74-92.
[13] Prabowo, P. A., Alamsyah, E. B., & Rochmatulaili, E. (2025). The Effect of Working Hours And Incentives on The Quality of Work of PT MNY Employees. *Feedforward: Journal of Human Resource*, *5*(2), 96-105.
[14] Rochmatulaili, E., Alamsyah, E. B., & Rahman, M. A. (2026). The Influence of Digital Leadership on Employee Performance Through Work Engagement. *Feedforward: Journal of Human Resource*, *6*(1), 49-57.
[15] Alamsyah, E. B., & Rochmatulaili, E. (2023, July). PENGARUH GREEN COMPETENCE BUILDING TERHADAP KINERJA TENAGA KEPENDIDIKAN PADA PERGURUAN TINGGI DI SURABAYA. In *Proceeding National Conference Business, Management, and Accounting (NCBMA)* (pp. 778-794).
[16] ROCHMATULAILI, E. (2023). *PENGARUH INOVASI PRODUK, CITRA PERUSAHAAN, KUALITAS LAYANAN, DAN FOOD SAFETY TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS PELANGGAN KATERING DI SURABAYA* (Doctoral dissertation, STIESIA SURABAYA).
[17] Prabowo, B., Rochmatulaili, E., Alamsyah, E. B., Iradawaty, S. N., Jamianto, Suyanto, ... & Hidayat, W. (2021). Corporate liquidity is influenced by the company's financial performance: evidence from Indonesia.