

## PENGARUH FASILITAS KREDIT BANK TERHADAP KINERJA UMKM DENGAN STRATEGI BISNIS SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

Lusia Sebo Nakabili<sup>1</sup>  
[billylusia@gmail.com](mailto:billylusia@gmail.com)

Dewi Kusuma Wardani<sup>2</sup>  
[dewifeust@gmail.com](mailto:dewifeust@gmail.com)

Adia Adi Prabowo, S.E., M.Acc., Ak., CA<sup>3</sup>  
[Adiaprabowo@ustjogja.ac.id](mailto:Adiaprabowo@ustjogja.ac.id)

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta<sup>1,2,3</sup>  
Jl. Kusumanegara No. 121, Muja Muju, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta

---

### Abstract

**Informasi Artikel** *This research aims to examine a bank credit facilities comprehension influential towards MSME (Ministry of Small and Medium Enterprises). performance with business credit as inverting variable. This methode research using descriptive variable and primary data by using a questionnaire.*

**Tanggal Masuk:** 10 Januari 2020 *Researchers took a sample of MSME in the city of Yogyakarta who have a loan at a bank. The sampling technique uses convinience sampling namely sampling from the population based on certain criteria. Data collection is done by meeting directly with respondents and entrust the questionnaire to others so that it can be distributed again to get many answers from respondents. The number of questionnaires that were processed was 102 respondents. Data were analyzed using multiple liniear regression.*

**Tanggal Revisi:** 20 Januari 2020 *The results showed that bank credit facilities negatively affected business strategy, bank credit facilities directly negatively affected the performance of the MSME and directly lead to a positive direction on the performance of MSME.*

**Tanggal Diterima:** 10 April 2020 *Keywords : Bank Credit Facilities, Business Strategy, and MSME Performance.*

**Publikasi On line:** 1 Nopember 2020

### Abstrak

*Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah fasilitas kredit bank berpengaruh terhadap kinerja UMKM dengan strategi bisnis sebagai variabel intervening. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan data primer dengan menggunakan kuesioner. Peneliti mengambil sampel pelaku UMKM yang ada di kota Yogyakarta yang memiliki pinjaman kredit di bank. Teknik pengambilan sampel menggunakan convinience sampling yakni pengambilan sampel dari populasi berdasarkan kriteria tertentu. Pengumpulan data dilakukan dengan cara bertemu secara langsung dengan responden dan menitipkan kuesioner kepada orang lain untuk disebarkan kembali guna mendapatkan jawaban yang banyak dari responden. Jumlah kuesioner yang diolah adalah sebanyak 102 responden. Data di analisis menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fasilitas kredit bank berpengaruh negatif terhadap strategi bisnis, fasilitas kredit bank secara langsung berpengaruh negatif terhadap kinerja umkm dan secara tidak langsung berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.*

*Kata Kunci: Fasilitas Kredit Bank, Strategi Bisnis, dan Kinerja UMKM*

## PENDAHULUAN

Pada era sekarang ini dengan adanya kemajuan teknologi yang canggih membuat setiap individu mempunyai tanggap yang cepat terhadap *handphone* maupun alat komunikasi lainnya. Hal ini mampu mempengaruhi tingkat perekonomian indonesia melalui pengembangan produk-produk inovasi baru. UMKM menjadi salah satu entitas yang merasakan dampak adanya perkembangan teknologi ini. Dengan demikian, para pelaku UMKM merasakan

berbagai macam ketidakpastian usaha, salah satu faktor yang menyebabkan ketidakpastian usaha adalah biaya permodalan dalam usaha. Peran UMKM dalam beberapa dekade terakhir dinilai strategi namun belum mencapai kinerja yang maksimal dalam menghadapi persaingan dan pertumbuhan produksi secara keseluruhan disuatu negara (Santoso *et al*, 2015) . Berikut tabel perkembangan kinerja UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta menurut BAPPEDA yaitu:

**Tabel 1.1**  
**Data Kinerja UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta**

No	Sub Elemen	Tahun		Satuan
		2018	2019	
1	Nilai Omset Koperasi	3.980.660,00	<b>4.139.184,00*</b>	Juta Rp
2	Nilai Omset UKM	10.676,00	<b>10.659.000,00*</b>	Juta Rp
3	Persentase Peningkatan Penumbuhan Wirausaha baru	0,28	<b>0,28*</b>	%

● Tetap ● \*) Sementara

Sumber: Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (2019)

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat diketahui bahwa pencapaian nilai omset koperasi pada tahun 2018 sebesar 3.980.660,00 dan nilai omset koperasi pada tahun 2019 sebesar 4.139.184,00. Hal ini menunjukkan bahwa omset yang dicapai oleh Koperasi Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2019 lebih tinggi dibandingkan pada tahun 2018. Selanjutnya, pencapaian nilai omset UKM pada tahun 2018 mencapai 10.676.000,00 sedangkan pada tahun 2019 nilai omset UKM sebesar 10.659.000,00. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2019 pencapaian kinerja UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta mengalami penurunan sebesar 0,8% jika dibandingkan dengan pencapaian nilai omset pada tahun 2018. Dari data diatas, presentase pertumbuhan wirausaha baru masih menunjukkan presentase yang sama sebesar 0,28% yang berarti bahwa dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2019 tidak ada peningkatan pertumbuhan wirausaha baru di Daerah Istimewa Yogyakarta. Hal ini menjadi salah satu tugas bagi BAPPEDA Yogyakarta untuk lebih memperhatikan dan meningkatkan pertumbuhan kinerja dan wirausaha baru baik sektor UMKM maupun koperasi.

Perkembangan UMKM terbukti merupakan penggerak utama sektor riil yang berpengaruh langsung terhadap perekonomian Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Perkembangan ini tak lepas dari persoalan permodalan baik dari perbankan maupun lembaga non keuangan melalui berbagai macam produk dan program yang terus memberikan kemudahan akses untuk UMKM. Beberapa jenis kredit yang ditawarkan bank yang bisa digunakan sebagai modal usaha meliputi: kartu kredit, kredit tanpa agunan, kredit usaha rakyat, kredit multiguna, kredit investasi, dan kredit rekening koran (Alona, 2017).

Total penyaluran kredit pada tahun 2018 bagi UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta sebesar Rp. 99 miliar, maka anggaran dari pemerintah kota yogyakarta dapat dimanfaatkan sepenuhnya untuk upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan UMKM. Jika dibandingkan penyaluran kredit pada tahun 2017 yang diberikan bank Jogja hanya sebesar Rp. 74 miliar (Rusqiyati, 2018). Hal ini mengharuskan pelaku usaha lebih mampu meningkatkan kinerja usaha mereka melalui pendanaan yang sudah diberikan oleh pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta. Selain itu, bank jogja juga tidak mengalami kendala kredit macet pada saat menyalurkan kredit untuk UMKM, bahkan tingkat kredit macet pun sangat kecil sekitar 0,5 persen. Bahkan pada bulan november 2018 kredit macet yang dialami bank Jogja hanya 0,3 persen saja (Rusqiyati, 2018).

Lohanda (2017) menyatakan bahwa suatu usaha baik dalam ukuran kecil atau ukuran besar tidak akan terlepas dari masalah permodalan. Terlebih pada sektor UMKM di Indonesia UMKM yang terkendala masalah permodalan untuk pengembangan usaha masih tergolong banyak. Disisi lain, pelaku UMKM merasa bahwa melakukan pinjaman kredit merupakan suatu hal yang sangat sulit dilakukan dengan proses yang ribet. Pandangan ini yang kemudian merubah pola pikir pelaku usaha yang kemudian menolak pendanaan dari pemerintah dan memulai usaha dengan modal sendiri. Oleh sebab itu, butuh perhatian lebih dari pemerintah dalam mendukung tumbuh kembangnya usaha mikro, kecil, dan menengah yang ada di DIY sehingga dapat terarahkan dengan baik untuk mencapai kinerja usaha yang maksimal.

Pada penelitian ini, peneliti ingin mengetahui berapa besar tingkat perkembangan kinerja UMKM yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan adanya fasilitas kredit bank. Karena dengan adanya tingkat pertumbuhan ekonomi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) pada tahun 2018 yang diperkirakan berkisar antara 5,2 persen hingga 5,6 persen *year on year* (YoY) dengan tingkat kenaikan selama satu tahun hanya mencapai 0,34 persen (Ika, 2018).

## TINJAUAN PUSTAKA/ KAJIAN TEORI

### **Theory of Planned Behavior (TPB)**

Dalam *theory of planned behavior* (TPB) menjelaskan bahwa perilaku yang ditimbulkan oleh individu muncul karena adanya niat untuk berperilaku yang mengarah kepada pencapaian tujuan. Hal ini didasarkan pada keyakinan diri terhadap kemampuan yang dimiliki dapat memberikan peluang keberhasilan dalam menjalankan aktivitas dengan sukses. Menurut Romansyah (2015) mengemukakan beberapa strategi untuk mencapai efikasi diri yaitu: (1) pengalaman kesuksesan yang terjadi berulang-ulang, (2) pembelajaran melalui pengamatan secara langsung, (3) persuasi sosial. Berdasarkan 3 dimensi diatas maka dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berkaitan dengan perencanaan sikap dan perilaku dengan mempersepsikan hasil yang diinginkan dengan kemampuan yang dapat memberikan peluang keberhasilan dalam menjalankan tugas yang selanjutnya dapat menghasilkan prestasi. Hal ini dapat menjelaskan bahwa jika seseorang memiliki tujuan untuk mencapai kinerja yang baik dalam berwirausaha maka akan cenderung melakukan tindakan-tindakan untuk mencapai kinerja. Misalnya dengan memanfaatkan fasilitas kredit dari bank, rajin melakukan pelunasan kredit pada saat jatuh tempo, menyusun strategi yang mana mampu meningkatkan kinerja usaha.

### **Fasilitas Kredit Bank**

Pengertian kredit menurut UU No. 7 tahun 1992 telah diubah dalam peraturan bank Indonesia No. 14/22/PBI/2012 yakni, kredit adalah proses penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan peminjaman antara bank dengan nasabah dan mengharuskan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil keuntungan. Selanjutnya pihak perbankan dan pengusaha harus terjalin melalui kelangsungan pengelolaan dana tetapi juga dalam hal konsultasi bisnis baik untuk perkembangan usaha (*ekspansi*), ataupun permasalahan usaha yang dihadapi. Bagaimanapun juga bank berkepentingan terhadap kelangsungan usaha debiturnya yang akan memberikan kepastian akan tingkat pengambilan kredit yang telah diberikan (Respati, 2008).

### **Strategi Bisnis**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia (2019) strategi diartikan sebagai, suatu rencana yang dibuat dengan cermat guna mendapatkan tujuan tertentu. Dengan demikian strategi bisnis dapat diartikan sebagai rencana/ metode yang dibuat oleh seseorang untuk mencapai tujuan usaha yang lebih baik. Strategi adalah mengenai proses menempatkan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaingnya pilihan industri yang dan berkolaborasi dengan berbagai industri yang dimasuki baik produk atau *service* apa yang akan ditawarkan, dan cara mengalokasikan sumber daya perusahaan (Pearce dan Kluver, 2006).

Ada beberapa strategi yang harus dipertimbangkan wirausaha meliputi, strategi manajemen, strategi keuangan, strategi penentuan pasar, diharapkan strategi bisnis UMKM bisa lebih meningkat dan memiliki daya saing yang tinggi baik dengan pengusaha dalam negeri maupun dengan pengusaha asing yang ada di Indonesia. Sumber daya manusia juga menjadi faktor utama dalam menentukan strategi bisnis, jika sumber daya manusia pelaku usaha tidak baik maka ia tidak akan mampu menghadapi persaingan pasar, serta kinerja usaha akan menjadi jelek. Sebaliknya jika suatu usaha memiliki strategi yang bagus, maka usaha tersebut mampu mencapai kinerja usaha yang telah ditargetkan atau direncanakan.

### **Kinerja UMKM**

Pengertian menurut Wahyudiati (2017) kinerja UMKM adalah hasil kerja yang diraih dengan keseluruhan dan dibandingkan dengan hasil kerja target, sasaran atau kriteria yang sudah ditetapkan terlebih dahulu dan disetujui

bersama pada sebuah entitas usaha dengan kriteria aset dan pendapatan yang sudah ditentukan pada undang-undang. Ariawan *et al.*, (2016) mengemukakan bahwa, pengukuran kinerja usaha mendahulukan aspek keuntungan, daya produksi, dan pasar yang dipersepsikan pemilik/ pengelola UMKM terkait dengan kesesuaian ukuran-ukuran tersebut terhadap pencapaian usaha, serta tingkat kepuasan ukuran-ukuran terhadap pencapaian kinerja.

### Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat diuraikan dalam tabel matrik sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1.	Santoso <i>et al</i> (2015)	Pengaruh Kredit Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja UMKM Agroindustri Dengan Pemasaran Sebagai Variabel Antara	Kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pemasaran, tetapi kredit tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja UMKM. Artinya pemasaran produk usaha seseorang akan meningkat jika didorong dengan adanya kredit bank yang diberikan oleh pihak bank. Maka kinerja usaha akan meningkat.
2.	Suprpto (2015)	Pengaruh Fasilitas Kredit, Suku Bunga, Jangka Waktu Dan Jumlah Kredit Terhadap Keputusan Menggunakan Kredit Pada BPR BKK Kota Semarang Cabang Mijen	Fasilitas kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan kredit PD BPR BKK Kota Semarang Cabang Mijen. Artinya jika fasilitas semakin longgar maka keputusan menggunakan kredit di PD BPR BKK Kota Semarang Cabang Mijen semakin meningkat.
3.	Karinayah (2012)	Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo	Berdasarkan hasil pengumpulan data di lapangan yang telah disajikan, dianalisis dan diinterpretasikan mengatakan bahwa pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan usaha mikro telah berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku. Hal tersebut dibuktikan oleh kenyataan bahwa mayoritas UMKM di kabupaten Sidoarjo sudah maksimal dalam pemberdayaan. Pemberdayaan berhasil dilakukan dengan kerjasama tiga elemen yaitu dinas koperasi dan
4.	Wang <i>et al</i> (2011)	Explaining the Lack of Strategic Planning in SMEs: The The Importance of Owner Motivation.	UMKM Sidoarjo, BUMN yaitu PT Telkom Indonesia Sidoarjo dan Pihak swasta yaitu PT Bank BCA Sidoarjo. Penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja perusahaan. Artinya kinerja perusahaan bisa meningkat jika perencanaan strateginya bagus selain itu motivasi dari diri sendiri sangat penting dalam menjalankan usaha agar mampu memberikan dukungan terhadap karyawan dan kelancaran usaha.
5.	Mukherjee (2018)	<i>Challenges for small and medium micro businesses in India in the era of globalization</i>	Penelitian ini menyatakan bahwa Penggunaan transfer teknologi yang sangat tinggi, lebih banyak investasi dalam sumber daya manusia, peningkatan akses keuangan, dan berkurangnya kesenjangan infrastruktur, peraturan bisnis yang lebih ketat dapat membantu dalam meningkatkan daya saing UMKM. Artinya bahwa jika suatu negara memanfaatkan fasilitas teknologi dengan benar, memiliki sumber daya manusia yang memadai

serta peraturan bisnis yang berlaku dinegara tersebut dipatuhi dengan baik maka hal ini mampu memberikan pengaruh yang positif terhadap pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan.

6.	Nuraini dan Rosyati (2012)	Pengaruh Anggaran Dan Akuntansi Terhadap Kinerja Manajerial: Organisasi, Kepemimpinan, Ketidakpastian Tugas, Ketidakpastian Lingkungan Dan strategi Bisnis Sebagai Variabel Moderasi	Partisipasi Dan Informasi Kinerja Manajerial: Kmitmen Gaya Ketidakpastian Lingkungan	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa partisipasi anggaran dan informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap kinerja manajerial. Selanjutnya, Gaya kepemimpinan, ketidakpastian tugas, ketidakpastian lingkungan dan strategi bisnis berpengaruh signifikan terhadap hubungan antara informasi akuntansi dengan kinerja manajerial.
----	----------------------------	--	--	---

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menguji pengaruh fasilitas kredit bank bank terhadap kinerja UMKM dengan strategi bisnis sebagai variabel *Intervening*. Sifat penelitian ini merupakan penelitian studi kausal. Studi kausalitas mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih dan menunjukkan arah hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat (Kuncoro, 2013).

Penelitian ini menggunakan populasi pelaku UMKM yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki pinjaman kredit bank. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 102 responden pelaku UMKM. Karena penelitian ini dilakukan dengan menggunakan kuesioner maka peneliti melakukan penyebaran kuesioner dengan cara bertemu langsung dengan responden yang dituju dan dengan cara menitipkan kepada orang lain untuk mendapatkan jawaban yang banyak. Metode pengambilan sampel dengan menggunakan metode purposive sampling yaitu dilakukan dengan cara mengambil sampel dari populasi berdasarkan kriteria tertentu (Hartono, 2017).

Dalam metode analisis data, peneliti menggunakan analisis regresi linear berganda. Langkah-langkah analisis sebagai berikut:

1. Uji Kualita Data
  - a. Uji Validitas
  - b. Uji Reliabilitas
2. Statistik Deskriptif
3. Uji Asumsi Klasik
  - a. Uji Normalitas Data
  - b. Uji Multikolinieritas
  - c. Uji Heterodastisitas
4. Teknik Analisis Data
  - a. Uji F
  - b. Uji Parsial (Uji t)
  - c. Uji *Path Analysis*
  - d. Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

## HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan data primer yang diperoleh dari jawaban responden melalui kuisisioner. Penelitian ini dilakukan terhadap 102 responden yaitu responden yang termasuk dalam usaha mikro, kecil dan

menengah dan memiliki pinjaman kredit dari bank. Berdasarkan uji validitas dan realibilitas, pengujian ini menunjukkan bahwa seluruh pernyataan valid dan realibel. Berdasarkan uji normalitas maka diperoleh hasil bahwa semua data terdistribusi normal. Berdasarkan uji multikolinieritas menunjukkan bahwa penelitian ini bebas dari masalah multikolinieritas. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *tolerance* lebih besar (>) dari 0,10 dan nilai *variance inflation factor* (VIF) lebih kecil (<) dari 10. Uji asumsi klasik yang terakhir adalah uji heterokedastisitas maka penelitian ini dinyatakan lolos dari masalah heterokedastisitas. Hal ini didukung dengan variabel yang berada diatas 0,05.

Setelah lolo dari uji asumsi klasik, langsung diregresi pada aplikasi SPss versi 17.0. Persamaan regresi yang dihasilkan output Spss sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Hasil Persamaan Regresi dan Uji Hipotesis Parsial**  
**Substruktur 1**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	35.925	3.340		10.755	.000
	Fasilitas Kredit Bank	.161	.115	.138	1.395	.166

a. Dependent Variable: Strategi Bisnis

Sumber: Data primer diolah, 2019

Berdasarkan tabel 2 diatas uji parsial substruktur 1 dapat disimpulkan bahwa variabel fasilitas kredit bank memiliki tingkat signifikan lebih besar dari 0,05 ( $0,166 > 0,05$ ) dan t hitung ( $1,395 > 1,70113$ ). Kesimpulan diambil adalah fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap strategi bisnis. Hal ini membuktikan bahwa bahwa fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap strategi bisnis. Fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap strategi bisnis karena manfaat fasilitas yang diberikan oleh pihak bank sangat kecil sehingga semangat dan dorongan yang dirasakan pelaku UMKM dalam penentuan strategi bisnis sangat kecil. Pendapat ini diperkuat dengan pernyataan yang diterima dari responden bahwa, pada zaman ini dalam hal pinjam meminjam dengan pihak bank sangat membutuhkan waktu yang lama dan persyaratan yang banyak oleh karena itu msyarakat lebih memilih untuk menggunakan modal sendiri daripada meminjamkan uang dibank. *Resource based theory* menjelaskan bahwa suatu organisasi hanya mengarah kepada sumber daya yang menuju pada pencapaian nilai dan disiplin strategi. Hal ini membuktikan pihak perbankan sebagai mitra dalam meningkatkan perekonomian Indonesia hanya berfokus pada kemampuan para karyawan dan perencanaan strategi demi pengembangan usaha yang baik, namun tidak memberikan kontribusi yang baik kepada para nasabah sebagai sasaran utama pemasaran.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pangestika *et al.*, (2016) yang menyatakan bahwa, dengan adanya kururan kredit dari pemerintah memberikan dampak yang tidak signifikan terhadap strategi peningkatan tenaga kerja.

**Tabel 3**  
**Hasil Persamaan dan Uji Hipotesis Parsial**  
**Substruktur 2**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	22.139	2.825		7.836	.000

Fasilitas Kredit Bank	-0,71	.098	-0,73	-0,730	.467
-----------------------	-------	------	-------	--------	------

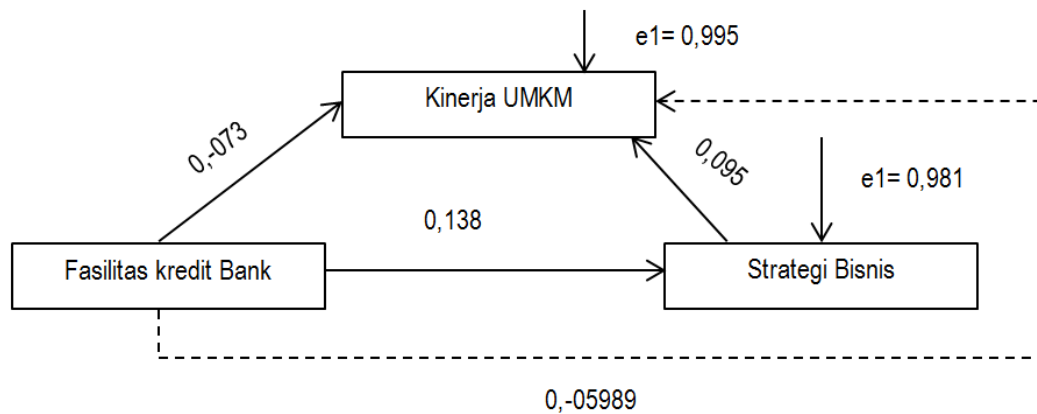
a. Dependent Variable: Kinerja UMKM

Sumber: Data primer diolah, 2019

Tabel 3 hasil uji parsial substruktur 2 dapat disimpulkan dengan membandingkan nilai t hitung dan t bael. Apabila t hitung lebih besar dari t tabel maka Ho ditolak dan Ha diterima. Pada tabel diatas variabel fasilitas kredit bank memiliki tingkat signifikan sebesar 0,467 dan t tabel sebesar 1,70329. Karena tingkat signifikan lebih besar dari 0,05 ( $0,467 > 0,05$ ) dan t hitung ( $0,-730 < 1,70329$ ) maka hal ini membuktikan bahwa Ho ditolak dan H2 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini disebabkan karena pelaku UMKM yang tidak mendapatkan fasilitas kredit bank merasakan manfaat yang lebih sedikit dibandingkan manfaat kredit yang diperoleh dari bank sehingga tidak ada motivasi dan dorongan untuk meningkatkan kinerja usahanya. Faktor lain yang mempengaruhi jika dilihat dari tingkat *pearson correlation* paling rendah dengan pernyataan seringkali pelaku UMKM lupa membayar bunga serta pokok pinjaman kepada bank. Hal ini kemudian membuat hubungan antara pihak perbankan dan nasabahnya menjadi kurang baik. Pembayaran bunga dan pokok pinjaman adalah kewajiban dari nasabah yang melakukan pinjaman kredit. Teori atribusi (Suartana, 2010) dalam hal ini pelaku UMKM dipengaruhi faktor eksternal yang mana mereka merasa bahwa kewajiban melunasi pinjaman kredit adalah hal yang sulit dilakukan. Selanjutnya akan memberikan dampak yang negatif terhadap kinerja UMKM karena penggunaan kredit yang tidak terarah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widjajanti *et al* (2016), Sukesti dan Nurhayati (2015) menyatakan bahwa, modal pinjaman berpengaruh negatif terhadap kinerja penjualan.

**Menghitung Koefisien Jalur**

**Gambar 4**  
**Diagram Jalur Model 1**



Gambar 4 diatas menunjukkan masing-masing nilai beta. Nilai beta fasilitas kredit bank terhadap strategi bisnis adalah 0,138, nilai beta fasilitas kredit bank terhadap kinerja UMKM adalah 0,-073. Berdasarkan gambar diatas, diketahui nilai  $e1$  adalah 0,981. Nilai  $e1$  ini didapat dengan rumus  $e1 = \sqrt{(1 - R Square)}$ , sehingga  $e1 = \sqrt{(1 - 0,019)} = 0,981$ . Sedangkan nilai  $e2$  adalah 0,995. Nilai ini didapat dari rumus  $e2 = \sqrt{(1 - R Square)}$ , sehingga nilai  $e2 = \sqrt{(1 - 0,005)} = 0,995$ .

Pengaruh tidak langsung dapat diketahui dengan cara mengalikan nilai beta variabel independen terhadap variabel *intervening* dengan nilai beta *intervening* terhadap variabel dependen. Pengaruh langsung fasilitas kredit bank terhadap kinerja UMKM dapat dilihat dari nilai beta sebesar 0,-073, sedangkan pengaruh tidak langsung fasilitas kredit bank terhadap kinerja UMKM melalui strategi bisnis adalah perkalian antara nilai beta variabel independen terhadap variabel *intervening* dengan nilai beta variabel *intervening* terhadap variabel dependen

yaitu,  $0,138 \times 0,095 = 0,01311$ . Pengaruh total yang diberikan variabel  $X_1$  terhadap  $Y_2$  melalui  $Y_1$  adalah  $0,-073 + 0,01311 = 0,-05989$ .

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa besarnya pengaruh langsung adalah 0,-073 sedangkan besarnya pengaruh tidak langsung adalah 0,01311 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh tidak langsung lebih besar dari pengaruh langsung. Artinya bahwa, fasilitas kredit bank berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM melalui strategi bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi modal atau fasilitas kredit bank yang diperoleh maka semakin baik pula strategi bisnis yang dimiliki pelaku UMKM karena seseorang akan mendapatkan manfaat yang lebih dan bekerja keras untuk mengembangkan kinerja usahanya. Dengan demikian, pelaku UMKM yang telah memiliki strategi bisnis yang baik akan bekerja keras dan termotivasi untuk mendapatkan kinerja usaha yang baik. *Theory of planned behavior* yakni mencapai suatu keberhasilan seorang pelaku UMKM harus memiliki tujuan untuk mencapai kinerja yang diinginkan (Romansyah, 2015). Hal ini berarti bahwa kinerja usaha yang baik harus didukung dengan strategi usaha yang baik pula. Selain didukung dengan *financial* berupa pemanfaatan modal dari pihak perbankan/ pemerintah dengan demikian akan meningkatkan kinerja usaha yang lebih baik. Penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuraini dan Rosyati (2012) menyatakan bahwa, partisipasi anggaran berpengaruh terhadap kinerja melalui strategi bisnis.

## SIMPULAN DAN SARAN

### KESIMPULAN

Penelitian ini dilakukan terhadap 102 responden yaitu responden yang termasuk pelaku UMKM dan memiliki pinjaman kredit dari bank sebagai modal usaha. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap strategi bisnis, selanjutnya fasilitas kredit bank tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM namun secara tidak langsung fasilitas kredit bank berpengaruh terhadap kinerja UMKM melalui strategi bisnis.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pangestika *et al* (2016) menyatakan bahwa, fasilitas kredit bank berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santoso *et al.*, (2015) menyatakan bahwa kredit tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Selanjutnya, hasil penelitian yang dilakukan oleh Nuraini dan Rosyati (2012) dengan adanya kucuran kredit dari pemerintah, memberikan dampak yang tidak signifikan terhadap Strategi peningkatan tenaga kerja, sedangkan penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Respati (2008) menyatakan bahwa, fasilitas kredit bank berpengaruh terhadap strategi bisnis. Hasil penelitian Suprpto (2015) menyatakan bahwa, anggaran berpengaruh terhadap kinerja melalui strategi bisnis, namun penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Santoso *et al.*, (2015) menyatakan bahwa kredit tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM melalui strategi bisnis.

### SARAN

1. Bagi Perbankan
  - a. Perbankan diharapkan untuk lebih memperhatikan dan meningkatkan pengetahuan para nasabahnya melalui pelatihan tentang prosedur peminjaman kredit agar mampu menabuh wawasan para pelaku UMKM, sehingga mampu memahami dengan baik dan menjalin kerja sama yang baik pula antar kedua belah pihak.
  - b. Perbankan harus mampu memperhatikan dan meningkatkan kedisiplinan para karyawannya agar mampu menghasilkan sumber daya manusia yang kompetitif dan mampu memberikan kontribusi yang baik kepada para nasabahnya.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
  - a. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel independen lain selain dalam penelitian ini, baik dengan cara penggantian variabel atau menambahkan variabel independen yang lain yakni sosialisasi kredit bank.



- b. Sumber data untuk penelitian selanjutnya dapat menggunakan metode wawancara agar data yang didapat dari responden lebih detail dan mendalam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Wikipedia. (2019). Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pengertian Strategi. Retrieved from <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi>
- Alona. (2017). Jenis-Jenis Kredit Yang Ditawarkan Bank Yang Bisa Anda Gunakan Sebagai Modal Usaha. Retrieved from <https://google.com/amp/s/www.alona.co.id/bisnis/jenis-jenis-kredit-yang-ditawarkan-bank-yang-bisa-anda-gunakan-sebagai-modal-usaha/amp/>
- Ariawan et al. (2016). *Penerapan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja UKM (Studi Pada UKM Karawo Di Kota Gorontalo)*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang*.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah. (2019). Data Kinerja Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Retrieved from [bappeda.jogjapro.go.id/dataku/data\\_dasar/index/608-data-kinerja-dinas-koperasi-usaha-mikro-kecil-dan-menengah](http://bappeda.jogjapro.go.id/dataku/data_dasar/index/608-data-kinerja-dinas-koperasi-usaha-mikro-kecil-dan-menengah)
- Gubernur Bank, I. (2012). *Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 Tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum Dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Indonesia. <https://www.bi.go.id>
- Hartono, J. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman* (6th ed). Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Ika, A. (2018). BI: Pertumbuhan Ekonomi DIY hingga 5,6 Persen di 2018. Retrieved from <https://www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/yogyakarta/read/2018/05/08/11093651/bi-pertumbuhan-ekonomi-diy-hingga-56-persen-di-2018>
- Karinayah, D. S. (2012). *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo Sumber : Lembaga Pengembangan Perbankan*. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara Universitas Airlangga*. 1–13.
- Kuncoro, M. (2013). *Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (4 th ed). Jakarta: Erlangga.
- Lohanda, D. (2017). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pemahaman Akuntansi, Dan Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Terhadap Pelaporan Keuangan UMKM Berdasarkan SAK ETAP (Studi Kasus pada UMKM Kerajinan Batik di Kecamatan Kraton Yogyakarta). Skripsi, *Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Mukherjee, S. (2018). Challenges to Indian micro small scale and medium enterprises in the era of globalization. *Journal Business Internasional*.
- Nuraini, A. L., & Rosyati. (2012). *Pengaruh Partisipasi Anggaran Dan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Manajerial : Komitmen Organisasi, Gaya Kepemimpinan, Ketidakpastian Tugas, Ketidakpastian Lingkungan, Dan Strategi Bisnis Sebagai Variabel Antara*. *Jurnal Ekonomi Universitas Semarang* 1(1), 99–120.
- Pangestika, P., Santoso, I., & Astuti, R. (2016). *Strategi Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus : UMKM Kabupaten XYZ)*. *Journal Teknologi & Manajemen Agroindustri*. 5(2), 84–95.
- Pearce, I. J. A., & Kluyver, D. C. (2006). *Strategy A View From The Top*. Pearson Prentice Hall. *Journal Emerald*.
- Respati, D. B. (2008). *Membangun Strategi Bisnis Melalui Fasilitas Kredit Bank dan Lingkungan Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan*. Tesis, *Universitas Diponegoro Semarang*.
- Romansyah, S. (2015). *Meningkatkan Kinerja Usaha* (1st ed.). Makassar: Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Rumah Buku Carabaca Makassar.
- Rusqiyati, E. A. (2018). Penyaluran Kredit UMKM Bank Jogja Rp 99 miliar. Retrieved from <https://www.google.com/amp/s/jogja.antarane.com/amp/berita/363240/penyaluran-kredit-umkm-bank-jogja-rp99-miliar>
- Santoso, I. et al. (2015). *Pengaruh Kredit Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja UMKM agroindustri Dengan Pemasaran Sebagai Variabel Antara*. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*. 12(3), 174–182. <https://doi.org/10.17358/JMA.12.3.174>
- Suartana, I. W. (2010). *Akuntansi Keprilakuan*. Yogyakarta: CV. And Offset.

- Suprpto, E. et al. (2015). Pengaruh fasilitas kredit, suku bunga, jangka waktu dan jumlah kredit terhadap keputusan menggunakan kredit pd bpr bkk kota semarang cabang mijen. *Jurnal Manajemen Universitas Pandanaran Semarang*.
- Wahyudiati, D. (2017). *Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Desa Kasongan*. Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Wang, C., Walker, E. A., & Janice, R. (2011). *Explaining The Lack of Strategic Planning In SMEs: The Importance of Owner Motivation*. *Journal Emerald*.
- Widjajanti, K., Sugiyanto, E. K., & Marka, M. M. (2016). *Internal Strategic Resource Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Penjualan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Kudus*. *Jurnal Dinamika sosial budaya*. 18, 241–250.