

Peran Pembiayaan Perbankan dan *Government Support* Melalui *Finance Behavioral* Untuk Meningkatkan Kinerja UKM

Sudarnice ^{a,1}, Andry Stephannie Titing ^{b,2}, Titin Juniarti ^{c,3}

^{1,2}Universitas Sembilanbelas November Kolaka, Jl. Pemuda No. 339 Tahoa, 93514

³Universitas Brawijaya, Jl. Veteran, Kelurahan Ketawanggede, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang

*korespondensi author

INFO ARTIKEL

Sejarah artikel

Dikirim : 10-6-2025
Diperbaiki : 13-1-2026
Diterima : 13-1-2025

Kata Kunci

Bank financing, financial behavior, government support, and SMEs performance

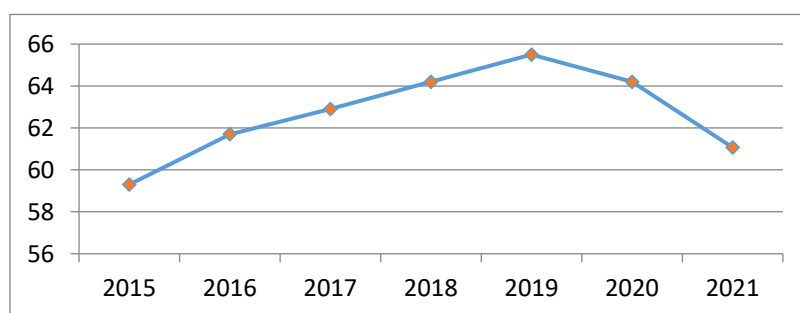
ABSTRAK

So that SMEs can remain competitive in an unstable market circle, in the digital era, especially after the current COVID-19 pandemic crisis, SME performance needs to be improved. Therefore, the main objective of this research is to identify the influence in improving SME performance through the relationship between government encouragement variables and bank relationships on SME performance with the mediating role of financial behavior. The method applied in the research starts from data collection, the researcher took a list of SMEs as a sample frame using characteristics that have relationships with banks and the government. Data was obtained by distributing questionnaires to 115 SME owners and supported by several interviews with SME owners due to respondents' lack of understanding of the variables we used, then factor analysis was carried out using the Principal Component Analysis method. The data analysis method used in this research also uses Structural Concept Equation Modeling (SEM) with the Partial Least Square (PLS) program. The research results show that SME performance is not directly influenced by bank relationships and government support, but there is an indirect influence through financial behavior.



1. Pendahuluan

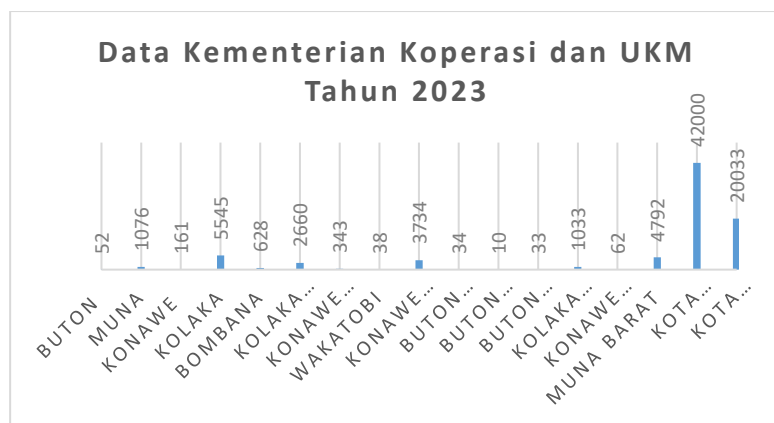
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UKM) merupakan usaha produktif yang memiliki peran berpengaruh terhadap peningkatan perekonomian, bahkan UKM merupakan salah satu penggerak pergerakan ekonomi di Indonesia. Menurut (Mustikasari & Noviardy, 2020) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan pilar perekonomian Indonesia. Peningkatan pertumbuhan UKM sangat membantu pertumbuhan ekonomi nasional. Keberadaan UKM tersebar di seluruh tanah air dan menguasai sekitar 99% kegiatan usaha di Indonesia, dengan lebih dari 98% berstatus usaha mikro (Mustikasari & Noviardy, 2020) (Sudarnice et al., 2022); (Sudarnice & Sudarman, 2022); . Namun, meskipun jumlah UKM terus berkembang, banyak di antaranya yang masih menghadapi berbagai tantangan dalam hal pembiayaan, pengelolaan keuangan, dan dukungan dari pemerintah, yang berpotensi membatasi kemajuan dan daya saing mereka. Menyadari besarnya peran UKM, pemerintah perlu memberikan dorongan kepada sektor ini untuk kepentingan peningkatan perekonomian. Pengembangan UKM harus terus dipacu agar mampu bersaing dengan sektor usaha lainnya. Hal ini dapat dilakukan melalui penciptaan keunggulan bersaing. Menciptakan keunggulan bersaing dalam dunia usaha bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan. Para pelaku usaha dituntut untuk senantiasa memahami segala sesuatu yang terjadi di lingkungan dan keinginan konsumen, serta transformasi yang ada agar mampu bersaing.



Gambar 1. Quantity of SMEs Development in Indonesia

(Source: Ministry of Cooperatives and SMEs in 2022)

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, jumlah unit UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun, namun pada tahun 2020 dan 2021 jumlah UMKM mengalami penurunan, sedangkan berdasarkan data dari Provinsi Sulawesi Tenggara pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 jumlah UMKM mengalami peningkatan namun berdasarkan data pada Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, jumlah UMKM yang ada di Sulawesi Tenggara jika dibandingkan antar kabupaten kota, jumlah UKM yang paling rendah adalah pada Kabupaten Buton Selatan yang berjumlah 10 UKM yang terdaftar di Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Sedangkan berdasarkan data dilapangan menunjukan bahwa jumlah UKM pada Kabupaten Buton Selatan, dengan total 5.253 pelaku UKM yang mengalami perkembangan dan yang berpotensi untuk dikembangkan oleh bank dan pemerintah hanya sebanyak 1.052 (Kasim, 2020); (Yusran, 2021).



Gambar 2. Data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2023

(Sources : Penulis, 2023)

Perbedaan data UKM pada Kabupaten Buton Selatan dengan data pada Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah disebabkan oleh kendala Kabupaten Buton Selatan merupakan Kabupaten Pemekaran Baru sehingga meyebabkan masih awal berkembangnya UKM di Kabupaten Buton Selatan, selain itu terbatasnya akses pembiayaan, jumlah modal, dan perilaku keuangan masyarakat pada masing-masing pelaku UKM itu sendiri sehingga mempengaruhi keinginan dari pelaku UKM untuk mengurus izin dari usahanya. Meskipun keterbatasan akses pembiayaan masih menjadi kendala bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM), data lain mengungkapkan bahwa sektor yang memiliki akses terhadap jumlah pembiayaan relatif mencukupi. Namun, karena masalah kebijakan sepihak dan tidak logis, pendanaan yang dapat diakses tidak dapat menghasilkan kemajuan vertikal di dalam sektor. Oleh karena itu, perlu adanya identifikasi mediasi antara support dari pemerintah dan bank pada daerah yang masih tertinggal atau daerah pemekaran baru yang ada di Indonesia sebagai fokus penelitian kami. Dalam penelitian ini diduga variabel mediasi yang berperan antara kemampuan keuangan bank dan pemerintah terhadap kinerja UKM adalah financial behavior dari pelaku UKM.

Profitabilitas usaha mikro dan kecil sangat tergantung pada keputusan keuangan yang dibuat oleh pemilik mulai dari pembiayaan hingga manajemen modal kerja dan keputusan dalam menabung (Simanjuntak et al., 2021). Mengingat bahwa Usaha Mikro dan kecil memiliki dampak signifikan pada kegiatan ekonomi di sebagian besar negara, keterampilan keuangan yang rendah atau perilaku keuangan yang buruk mungkin memiliki efek buruk di masa depan bisnis menurut (Sucuahi, 2013). Perilaku keuangan yang baik mengarah pada daya saing dalam ekonomi global dan perilaku yang buruk akan menyebabkan ditutupnya bisnis. Telah diperdebatkan bahwa dasar keuangan yang baik dari pemilik bisnis adalah tolak ukur yang signifikan dan merupakan fondasi keuangan yang baik dari keberhasilan dan pertumbuhan perusahaan dalam lingkungan yang kompetitif menurut (Lusardi & Mitchell, 2007). (Esiebugie et al., 2018), dalam penelitiannya, mengungkapkan bahwa perilaku keuangan merupakan salah satu pemberi kontribusi yang cukup penting bagi kinerja suatu UMKM. Selain itu, (Djuwita & Yusuf, 2018), dalam penelitiannya, juga menemukan bahwa perilaku keuangan mempengaruhi perkembangan usaha pada pedagang kaki lima. Berbeda dengan hasil penelitian (Fitria & Soejono, 2021) perilaku

keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Inkonsistensi ini juga yang mendorong peneliti mengambil mediasi *financial behavior*.

Beberapa studi sebelumnya telah meneliti pengaruh dukungan pemerintah dan hubungan dengan bank terhadap kinerja UKM. Misalnya, penelitian oleh (Ayuba & Zubairu, 2015) menunjukkan adanya pengaruh positif yang signifikan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM. Namun, di sisi lain, penelitian oleh Esubalew & Raghurama (2020) menemukan bahwa hubungan dengan bank tidak langsung mempengaruhi kinerja UKM tanpa mempertimbangkan perilaku keuangan pemilik usaha. Hal ini menciptakan celah dalam pemahaman tentang bagaimana faktor-faktor non-keuangan, seperti perilaku keuangan, dapat memediasi hubungan tersebut

Mengukur kinerja bisnis, khususnya di UKM dianggap sulit dan paradox karena berbagai karakteristik kapabilitas yang berbeda. Sejumlah peneliti sebelumnya menganjurkan penggunaan indikator keuangan namun peneliti yang lain juga menekankan hubungan faktor non-keuangan. *Financial quantify* dibutuhkan namun tidak cukup untuk memahami kinerja organisasi secara keseluruhan (Sefiani, 2013). Oleh karena itu, kinerja UKM dalam penelitian ini dikuantifikasi dalam hal laba, pekerjaan anak perusahaan, anggaran sosial, dan keluaran nilai tambah anak perusahaan (Sefiani, 2013). Sehingga tujuan khusus yang dibahas dalam penelitian ini adalah; (1) Menguji pengaruh hubungan pembiayaan bank terhadap kinerja UKM; (2) Menguji pengaruh dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM; (3) Untuk mengetahui pengaruh hubungan pembiayaan bank terhadap financial behavior; (4) Untuk mengetahui pengaruh government support terhadap financial behavior; (5) Meneliti pengaruh financial behavior terhadap kinerja UKM; (6) Meneliti dampak mediasi financial behavior terhadap hubungan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM; dan (7) meneliti dampak mediasi financial behavior terhadap hubungan antara government support dan kinerja UKM.

Penelitian ini mengidentifikasi adanya peran penting *financial behavior* (perilaku keuangan) sebagai mediator antara hubungan pembiayaan bank dan dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM, khususnya di daerah pemekaran baru seperti Kabupaten Buton Selatan. Penelitian ini berangkat dari hasil studi sebelumnya oleh (Briozzo & Vigier, 2007) yang menekankan pentingnya perilaku keuangan dalam pengambilan keputusan oleh pemilik UKM, namun masih ada ketidakkonsistenan dalam hasil penelitian terkait dampaknya terhadap kinerja UKM (Fitria & Soejono, 2021); (Sefiani, 2013). Mengingat kesenjangan ini, penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai peran mediasi perilaku keuangan dalam meningkatkan kinerja UKM, terutama pada daerah yang baru berkembang yang sering kali menghadapi hambatan dalam akses pembiayaan dan kebijakan pemerintah yang tidak selalu tepat sasaran (Sudarnice et al., 2022).

Penelitian ini diharapkan dapat mengisi kekosongan dalam literatur tentang peran perilaku keuangan dalam mediasi hubungan antara pembiayaan bank, dukungan pemerintah, dan kinerja UKM. Mengingat bahwa literatur sebelumnya lebih banyak berfokus pada pengaruh langsung dari faktor-faktor tersebut (Esubalew & Raghurama, 2020), penelitian ini mengusulkan model yang lebih komprehensif dengan mempertimbangkan aspek perilaku keuangan sebagai faktor yang memperkuat dampak dari dukungan bank dan

pemerintah terhadap UKM. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh langsung dan tidak langsung dari hubungan pembiayaan bank dan dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM melalui peran perilaku keuangan

2. Tinjauan Pustaka

Pembiayaan Perbankan terhadap Kinerja UKM

Upaya memberikan layanan keuangan kepada perusahaan dengan harga yang terjangkau sangat penting bagi operasional perusahaan. (Ina Ibor et al., 2017) menemukan pengaruh positif dan signifikan layanan keuangan bank terhadap kinerja dan pertumbuhan UKM (Samira et al., 2023). Akses mudah ke layanan keuangan membantu usaha yang kurang beruntung dan rentan seperti UKM. Jasa keuangan bank yang sering ditawarkan kepada UKM adalah pinjaman, perjanjian sewa dan letter of credit (Cámara & Tuesta, 2014). Kategori layanan keuangan perbankan yang paling banyak dipinjam memiliki dampak signifikan terhadap kinerja UKM (de la Torre et al., 2010). Menganalisis dampak layanan keuangan bank terhadap kinerja UKM, studi ini berfokus pada letter of credit, letter of credit dan leasing. Di antara alternatif sumber pembiayaan eksternal untuk UKM, pinjaman bank adalah salah satu saluran yang dibayar bank dengan suku bunga yang bergantung pada jenis pinjaman (Nguyen et al., 2018). Beberapa penelitian menunjukkan bahwa besarnya pinjaman yang diberikan kepada perusahaan berdampak signifikan terhadap peningkatan kinerja UKM. Hal ini juga diperkuat oleh hasil penelitian (Ayuba & Zubairu, 2015); (Hutauruk et al., 2024) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan pinjaman bank terhadap kinerja UKM. Jika kita melihat faktor-faktor ini di tingkat nasional, pembiayaan bank hanya melihat pinjaman berbunga tradisional, tetapi juga dapat mengambil bentuk lain, seperti pinjaman tanpa bunga, anjak piutang, leasing dan letter of credit (de la Torre et al., 2010).

Letter of credit adalah jaminan yang diberikan oleh bank kepada penjual produk/jasa bahwa pembeli tidak akan lalai membayar jumlah yang relevan. Meskipun digunakan sebagai penjamin, letter of credit digunakan sebagai opsi pembiayaan untuk perusahaan yang kekurangan uang. Dengan bantuan teknologi, beberapa bank dan penerima manfaat menggunakan letter of credit tanpa kertas (Kozolchyk, 1992). Segala bentuk letter of credit dapat membantu mempromosikan bisnis internasional. Untuk pembelian lokal dan kebutuhan keuangan kecil, pemilik-pengelola UKM juga dapat menggunakan kartu kredit yang diterbitkan bank untuk membeli barang/jasa yang melebihi saldo rekening. Layanan keuangan lain yang ditawarkan oleh bank komersial adalah leasing. Meskipun penggunaan leasing sebagai sumber pembiayaan cukup tinggi, terdapat kekurangan literatur, terutama di negara berkembang, untuk memahami dampak leasing terhadap kinerja UKM (Kraemer-Eis & Lang, 2012). Leasing juga hanya mendapat sedikit perhatian dalam literatur struktur modal UKM (Deloof et al., 2007). Namun, beberapa studi empiris menunjukkan bahwa sewa dan utang saling melengkapi, terlepas dari layanan keuangan yang diberikan oleh bank komersial, studi empiris menunjukkan bahwa pembiayaan bank komersial memiliki dampak positif yang signifikan terhadap kinerja UKM (Ayuba & Zubairu, 2015); (Ina Ibor et al., 2017).

H₁: Ada pengaruh positif antara hubungan pembiayaan bank terhadap kinerja UKM

Dukungan Pemerintah terhadap Kinerja UKM

Faktor lain yang dipertimbangkan dalam penelitian ini adalah dukungan pemerintah. Dukungan pemerintah sangat penting bagi kinerja UKM. Dalam kaitan ini, dukungan pemerintah dapat diwujudkan mulai dari menciptakan lingkungan bisnis yang kondusif hingga memotivasi sektor tersebut melalui penyediaan berbagai layanan seperti tempat, fasilitas pemasaran, dan lain-lain. Laju perkembangan UKM bergantung pada tingkat dukungan pemerintah (Zindiye et al., 2012). Dukungan pemerintah dalam hal keringanan pajak, motivasi (insentif), dan struktur pengawasan yang tepat sangat penting untuk mendongkrak kinerja UKM (Ardiyani & Syafnita, 2021); (Sefiani, 2013).

Meskipun intervensi langsung dari pemerintah bukan satu-satunya faktor yang mempengaruhi kinerja UKM, namun dukungan pemerintah dapat menjadi faktor utama mempengaruhi kinerja UKM (Smallbone & Welter, 2001). Perusahaan skala kecil membutuhkan dukungan dari pemerintah dalam berbagai bentuk yang mencakup dukungan finansial dan non-finansial. Pemerintah dapat mendukung pelaku usaha dalam membangun UKM untuk melakukan inovasi bersama. Selain itu, dukungan pemerintah terhadap UKM dapat diwujudkan dengan menciptakan lahan yang kondusif untuk kompetisi yang sehat. Menurut sebuah penelitian yang dilakukan oleh (Zhu et al., 2012), beberapa bidang dukungan pemerintah yang mempengaruhi kinerja UKM seperti yang dirasakan oleh pemilik-manajer adalah keadilan persaingan, peraturan perundang-undangan, dan beban pajak (Zindiye et al., 2012).

H2: Ada pengaruh positif antara dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM

Peran Mediasi Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan adalah segala interpretasi manusia yang menjelaskan mengapa dan bagaimana orang membuat keputusan yang tampaknya tidak rasional atau tidak logis ketika mereka menabung dan menginvestasikan uang mereka. Untuk memahami bagaimana UMKM mengambil keputusan pendanaannya, (Briozzo & Vigier, 2007) memasukkan faktor perilaku sebagai variabel penjelas yang melegitimasi refleksi perilaku keuangan terhadap determinan kinerja. Dengan demikian, faktor perilaku dimasukkan dalam penelitian ini untuk menguji bagaimana pemilik-manajer UMKM memutuskan aspek keuangan mereka (Briozzo & Vigier, 2007) yang berdampak pada kinerja UKM itu sendiri. Selain itu, (Raveendra et al., 2018) mengemukakan bahwa komponen perilaku mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja UMKM (Sudarnice, 2020); (Kertati et al., 2023). Selain itu, (Jude & Adamou, 2018) menunjukkan bahwa pilihan UMKM untuk mengajukan pinjaman bank sangat dipengaruhi oleh perilaku keuangan. Cara pengambilan keputusan keuangan bersifat abstrak sehingga perlu mendapat perhatian baik itu dari pihak bank atau pemerintah. Oleh karena itu, fokus pada perilaku keuangan dengan dorongan pihak bank dan pemerintah sangat penting agar wirausahawan bisa dengan baik mengelola UKM. Perilaku keuangan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap kinerja UMKM dimana faktor perilaku membatasi investor dalam mengambil keputusan investasi yang rasional. Oleh karena itu, pendanaan dan bantuan yang tersedia dapat mempengaruhi perilaku pengusaha (pelaku UMKM) yang pada akhirnya mempengaruhi kinerja. Oleh karena itu, memasukkan perilaku keuangan sangat penting agar pengambilan keputusan dipengaruhi oleh aspek pemerintah dan hubungan dengan bank

sehingga keputusan yang diambil dapat memberikan peningkatan pada kinerja UKM (Esubalew & Raghurama, 2020).

- H₃: Ada pengaruh hubungan pembiayaan bank terhadap *financial behavior*
- H₄: Ada pengaruh dukungan pemerintah terhadap *financial behavior*
- H₅: Ada pengaruh *financial behavior* terhadap kinerja UKM
- H₆: Adan peran mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM
- H₇: Adan peran mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara dukungan pemerintah dan kinerja UKM

3. Metode Penelitian

Jenis dan Tempat Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan “*explanatory research*” atau penelitian dengan penjelasan. Penelitian ini dilakukan untuk memverifikasi hipotesis dengan tujuan untuk mengakui atau mengkonfirmasi hipotesis dengan harapan, yang pada akhirnya dapat mengkonfirmasi teori yang digunakan sebagai landasan. Penelitian ini menggaris bawahi hubungan antar variabel penelitian dengan cara menguji hipotesis yang berisi uraian tetapi konsentrasinya didasarkan pada hubungan antar variabel. Lokasi pada penelitian adalah pada daerah khususnya dalam tahap menuju perkembangan seperti di Kabupaten Buton Selatan sebagai daerah pemekaran baru yang ada di Indonesia.

Sampel dan Metode Pengumpulan Data

Populasi dalam penelitian ini adalah setiap UKM yang mendapatkan bantuan pembiayaan dari Bank dan Pemerintah sebanyak 1.549 UKM. Teknik pengambilan sampel yang digunakan ialah metode *purposive sampling* yaitu penarikan sampel dengan memilih anggota sampel berdasarkan kriteria tertentu (Ferdinand, 2006). Menurut (Hair et al., 2014) penentuan jumlah sampel minimal dihitung berdasarkan rumus yaitu $n = (5-10 \times \text{jumlah indikator yang digunakan})$, sehingga jumlah sampel yang digunakan adalah 115 UKM.

Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampelnya menggunakan tipe nonprobability sampling dengan metode *purposive sampling* berupa:

Pertama, Studi pustaka, metode ini digunakan untuk memperoleh data sekunder, yaitu meliputi data jumlah UKM, identifikasi masalah UKM dan masalah lain yang ada di Kabupaten Buton Selatan. Kedua, Penyebaran kuisisioner, yaitu pengumpulan data secara langsung yang dilakukan dengan mengajukan daftar pertanyaan pada responden. Kuesioner dikirimkan secara langsung dan online kepada setiap pimpinan UKM. Selain itu, data yang diperoleh dengan wawancara sebagai pendukung dari hasil kuesioner.

Measurement

Tabel 1. Measurement

Variabel	Indikator	Author
Kinerja UKM	Profitabilitas, keterlibatan sosial, dan pertumbuhan jumlah karyawan.	(Sefiani, 2013)
<i>Financial Behavior</i>	Menyediakan dana untuk pengeluaran tidak terduga, membayar tagihan tepat waktu, mencatat pengeluaran, membuat perencanaan keuangan di masa depan, dan mengontrol pengeluaran	(Hilgert et al., 2003)
Hubungan Bank Dukungan Pemerintah	Pinjaman, sewa, dan letter of credit Motivasi, keringanan pajak, dan struktur kelembagaan	(Cámara & Tuesta, 2014) (Zhu et al., 2012) (Sefiani, 2013)

Kinerja UKM diukur menggunakan tiga item indicator yang diadaptasi dari (Sefiani, 2013). *Financial Behavior* diukur menggunakan 5 item yang diadaptasi dari (Kent Baker et al., 2018). Hubungan bank diukur menggunakan 3 item indicator yang diadopsi dari (Cámara & Tuesta, 2014). Terakhir untuk Dukungan Pemerintah juga menggunakan 3 item indicator yang diadaptasi dari (Zhu et al., 2012) (Sefiani, 2013). Setiap variable menggunakan skala Likert 1–5, di mana satu berarti “sangat tidak setuju”, dan lima berarti “sangat setuju”. Pada penelitian ini, untuk nilai validitas *loading* > 0,5 (Valid) dan item reliabilitas yang ditandai dengan nilai loading factor > 0,7 dikatakan reliabilitas.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis faktor dengan metode Principal Component Analysis, dan juga menggunakan konsep Struktural Equatin Modelling (SEM) dengan program Partial Least Square (PLS). Menurut (Hair et al., 2014) analisis Partial Least Square (PLS) adalah teknik statistika multivariat yang melakukan perbandingan antara variabel devenden berganda dan variabel indevenden berganda. PLS adalah salah satu metode statistika SEM berbasis varian yang didesain untuk menyelesaikan regresi berganda ketika terjadi permasalahan spesifik pada data, seperti ukuran sampel penelitian kecil, adanya data yang hilang, dan multikolinearitas.

Responden penelitian adalah 115 pelaku UKM pada daerah pemekaran baru di Indonesia yaitu Kabupaten Buton Selatan sebagai fokus penelitian kami. Hasil analisis ini selanjutnya dapat mendukung dan memperdalam pembahasan penelitian pada karakteristik responden yang terdiri dari jenis kelamin, pendidikan terakhir dan umur.

Berdasarkan data mengenai jenis kelamin responden terlihat bahwa proporsi gender pelaku UKM pada Kabupaten Buton Selatan cenderung didominasi oleh perempuan. Artinya bahwa untuk meningkatkan kinerja UKM pada Kabupaten Buton Selatan, yang perlu diperhatikan adalah pelaku UKM pada gender perempuan sebagai pelaku UKM yang mendominasi. Data deskriptif tentang jenis kelamin responden dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Deskriptif Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Laki-Laki	43	37,39
2.	Perempuan	72	62,61
Jumlah		115	100

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Faktor tingkat pendidikan pada penelitian UKM daerah pemekaran baru (Kabupaten Buton Selatan) memegang peranan penting untuk menunjang kapabilitas dan kompetensi sumber daya manusia dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya. Tingkat **pendidikan yang rendah** menjadi sebab penurunan kinerja pada UKM Kabupaten Buton Selatan. Data deskriptif tentang pendidikan responden dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Deskriptif Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan	Frekuensi	Prosentase (%)
1.	SD	14	12,17
2.	SMP	22	19,13
3.	SMA	41	35,65
4.	D3	21	18,26
5.	S1	17	14,78
Jumlah		115	100

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Pada tabel 3 menunjukkan bahwa dari pelaku UKM yang ada di Kabupaten Buton Selatan didominasi oleh pelaku UKM yang memiliki Pendidikan SMA. Sedangkan yang memiliki Pendidikan pada level diploma/sarjana sangat sedikit karena berdasarkan fakta dilapangan masyarakat yang sudah menepuh perkuliahaan lebih memilih untuk mencari pekerjaan lain seperti guru dan pegawai kantor lainnya di luar daerah Kabupaten Buton Selatan. Sama halnya dengan pelaku UKM yang berpendidikan SD sebagai responden paling sedikit Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah pendidikan seseorang maka semakin tinggi ketakutan pada resiko dalam menjalankan UKM terutama yang berhubungan dengan pembiayaan bank.

Selain itu, faktor demografik sumber daya manusia yang penting dan dapat menjadi tolak ukur kemampuan produktifitas yang dimiliki oleh UKM adalah umur 31-40 tahun. Data deskriptif tentang umur responden dapat dilihat dalam tabel 4 berikut:

Tabel 4.Deskriptif Responden Berdasarkan Umur

No.	Umur	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Kurang dari 20 tahun	-	-
2.	21-30 tahun	28	24,35
3.	31- 40 tahun	52	45,22
4.	41-50 tahun	27	23,48
5.	Diatas 50 tahun	8	6,96
Jumlah		115 Orang	100

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Individu dengan umur yang relatif muda memiliki kecenderungan ketahanan fisik yang lebih baik dibandingkan dengan individu yang memiliki umur yang relatif tua. Selain itu pada kategori (umur 31-40 tahun) juga merupakan karakteristik dari generasi Millennials dimana memiliki kepribadian sangat mandiri, karena mereka tidak lagi harus bergantung pada orang lain. Namun hal ini tidak menjadi penunjang bagi pelaku UKM di Kabupaten Buton Selatan untuk lebih produktif pada administrasi atau legalitas usahanya karena sedikitnya UKM yang terdaftar pada data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, sehingga hal ini perlu adanya penelitian lebih lanjut (Sudarnice et al., 2023).

Tabel 5. Deskriptif Responden Berdasarkan Penghasilan

No.	Pendapatan	Frekuensi	Prosentase (%)
1.	< Rp. 2.500,000	12	10,43
2.	Rp. 2.500,000-Rp.5.000,000	38	33,04
3.	Rp.5.000,000-Rp.10.000,000	29	25,22
4.	> Rp. 10.000,000	36	31,30
Jumlah		115	100

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Terakhir, berdasarkan penghasilan didominasi oleh jenis usaha dengan kategori menengah karena jumlah penghasilan > Rp.10.000.000,- terbanyak yaitu 36 orang. Artinya bahwa pendapatan pada pelaku UKM Kabupaten Buton Selatan sangat dipengaruhi oleh pendapatan yang diperoleh sehingga membuat pelaku UKM tidak mengurus segala administrasi atau legalitas usahanya. Hal ini bisa menjadi acuan untuk penelitian lebih lanjut pada peningkatan kinerja UKM khususnya pada daerah pemekaran baru.

4. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis penelitian menggunakan metode PLS dan dibantu dengan Software SmartPLS 3.3. Model pengukuran outer model dengan indikator reflektif yang memiliki nilai validitas (*loading diatas 0,5*) dari konstruk yang diukur dengan convergent validity dan

discriminant validity, sedangkan reliability konstruk diukur dengan composite reliability. Hasil pengujian model kuantifikasi ditunjukkan pada tabel 6:

Tabel 6. Construct Validity and Reliability

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Bank Relations	0,764	0,765	0,864	0,679
Financial Behavior	0,888	0,895	0,919	0,694
Government Support	0,793	0,802	0,878	0,706
SMEs Performance	0,903	0,910	0,928	0,722

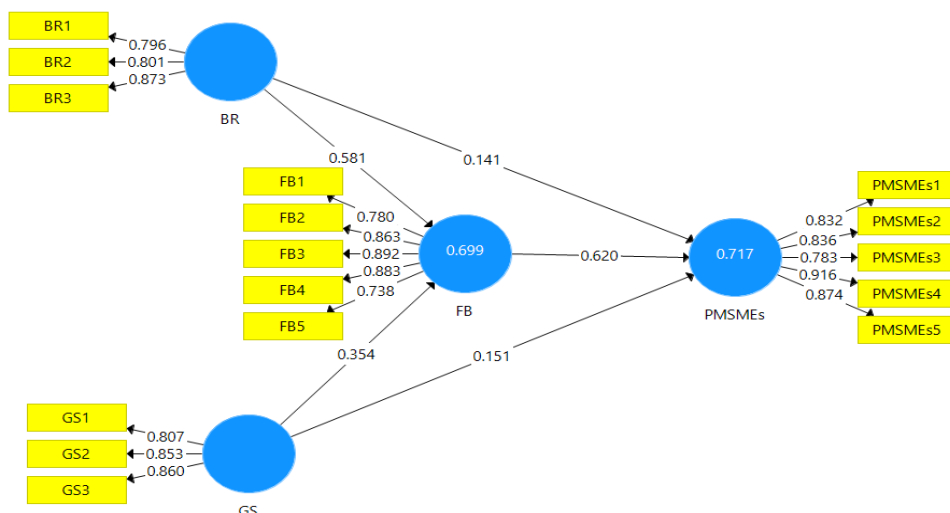
Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Hasil validitas konvergen dilakukan dengan cara memeriksa item reliabilitas yang ditandai dengan nilai loading factor > 0,7 dikatakan reliabilitas, hasil loading factor ditunjukkan pada tabel 7 di bawah ini:

Tabel 7. Result for Outer Loadings

	Bank Relations	Financial Behavior	Government Support	SMEs Performance
BR1	0,796			
BR2	0,801			
BR3	0,873			
EC1		0,780		
EC2		0,863		
EC3		0,892		
EC4		0,883		
EC5		0,738		
GS1			0,807	
GS2			0,853	
GS3			0,860	
PMSMEs1				0,832
PMSMEs2				0,836
PMSMEs3				0,783
PMSMEs4				0,916
PMSMEs5				0,874

Model ini diperiksa dengan melihat r-square (indikator reliabilitas) untuk konstruk dependen dan nilai t-statistik uji koefisien jalur. Semakin besar nilai r-square, semakin baik model prediksi dari model penelitian yang diajukan. Nilai signifikan dalam pengujian hipotesis adalah koefisien nilai jalur.



Gambar 3. Results of inner loading

Berdasarkan Evaluasi Model Struktural / *Structural (Inner Model)*, Analisis Varian (R^2) atau Uji Determinasi untuk menentukan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, nilai koefisien determinasi ditunjukkan pada Tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8 R-Square Value

	R Square	R Square Adjusted
Financial Behavior	0,699	0,692
SMEs Performance	0,717	0,708

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Nilai R-square untuk variabel *financial behavior* yang diperoleh sebesar 0,699. Nilai R-square tersebut menunjukkan bahwa 69,9% variabel *financial behavior* dapat dipengaruhi oleh hubungan pembiayaan bank dan dukungan pemerintah. Sedangkan sisanya 30,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar yang diteliti. Selanjutnya, nilai R-square kinerja UKM sebesar 0,717 menunjukkan kinerja UKM dipengaruhi oleh hubungan pembiayaan bank, dukungan pemerintah, dan *financial behavior* sebesar 71,7% sedangkan sisanya 28,3% dipengaruhi oleh faktor lain di luar yang diteliti.

Selanjutnya untuk melihat nilai *path coefficient*, perlu dilakukan prosedur uji hipotesis dengan melakukan proses *bootstrapping*. Nilai pengujian hipotesis penelitian ini dapat dilihat pada tabel 9:

Tabel 9. Path Coefficients

Hipotesis	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
BR -> FB	0,581	0,588	0,052	11,237	0,000
BR -> PMSMEs	0,141	0,145	0,074	1,910	0,057
FB -> PMSMEs	0,620	0,609	0,097	6,385	0,000
GS -> FB	0,354	0,345	0,069	5,155	0,000
GS -> PMSMEs	0,151	0,154	0,107	1,401	0,162
BR -> FB -> PMSMEs	0,361	0,358	0,066	5,428	0,000
GS -> FB -> PMSMEs	0,220	0,211	0,056	3,894	0,000

Hipotesis pertama menguji hubungan antara pembiayaan bank terhadap kinerja UKM. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa original sample estimate atau koefisien jalur hubungan pembiayaan bank terhadap kinerja UKM adalah 0,141 sedangkan t-statistik adalah 1,910. dengan p-value $0,057 > 0,05$ sehingga hipotesis pertama **ditolak**. Hal ini menunjukkan bahwa keuangan bank tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian ini dapat mendukung hasil penelitian dari (Le Thanh Tam et al., 2020); (Sudarnice et al., 2023) dengan temuan bahwa hubungan bank berupa pembiayaan pinjaman jangka pendek, *leverage*, dan rasio aset tetap semuanya berdampak negatif pada kinerja perusahaan. Selain itu penelitian ini menolak penelitian (Esubalew & Raghurama, 2020); (Ayuba dan Zubairu, 2015; Ibor, Offiong dan Mendie, 2017; Torre et al., 2010). Sejalan dengan penelitian ini temuan kami menunjukan bahwa hubungan keuangan bank terhadap kinerja UKM pada pelaku UKM di daerah yang masih pada tahap pemekaran baru itu tidak berpengaruh secara langsung, hal ini juga disebabkan oleh Pinjaman, sewa, dan *letter of credit* pada pelaku UKM dapat memberikan tekanan sehingga fokus UKM tidak lagi pada kinerja untuk keberlanjutan melainkan berfokus pada pengembalian modal usaha. Hasil penelitian ini juga disebabkan fakta di lapangan bahwa pelaku UKM di daerah pemekaran baru lebih cenderung berfokus pada pengembalian modal yang berasal dari pinjaman atau sewa, daripada berinovasi untuk meningkatkan kinerja usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa tekanan keuangan yang dihadapi oleh pelaku UKM, tanpa pengelolaan keuangan yang baik, dapat mengalihkan fokus mereka dari pertumbuhan jangka Panjang.

Hipotesis kedua meneliti dampak dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM. Hasil pengujian menunjukkan bahwa Original Sample Estimate atau Koefisien Jalur dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM sebesar 0,151 dan t-statistik sebesar 1,401. Dari hasil ini, p-value $0,162 > 0,05$, sehingga hipotesis kedua juga **ditolak**. Ini menunjukkan bahwa dukungan pemerintah tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian ini dapat mendukung hasil penelitian dari (Esubalew & Raghurama, 2020); (Sudarnice et al., 2023); Mckinney, 2010; Scott, 2008; Mishra, 2015; Zhu et al., 2012; Sefiani, 2013; dan (Pattnaik, 2007), yang menyatakan bahwa meskipun dukungan pemerintah penting, bentuk dukungan yang terlalu bergantung pada hibah dapat membuat pelaku UKM menjadi manja dan tidak inovatif. Di lapangan, hal ini tercermin pada banyaknya UKM yang tidak memanfaatkan hibah untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan, karena kurangnya keterlibatan pemerintah dalam membangun budaya kewirausahaan yang lebih mandiri dan kreatif di kalangan pelaku UKM. Selain itu juga, hasil temuan pada penelitian ini juga didukung oleh fakta dilapangan bahwa dorongan pemerintah terhadap kinerja UKM, walaupun dari tahun ketahun selalu bertambah namun tidak membuat pelaku UKM meningkatkan usahanya karena dorongan pemerinta selalu dalam bentuk hibah sehingga pelaku UMKM menjadi manja dan tidak kreatif.

Hipotesis ketiga menguji pengaruh hubungan pembiayaan bank terhadap *financial behavior*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa original sample estimate atau koefisien jalur hubungan pembiayaan bank terhadap *financial behavior* adalah 0,587 sedangkan t-statistik adalah 11,237. Berdasarkan hasil tersebut, diketahui bahwa p-value $0,000 < 0,05$, sehingga hipotesis ketiga **diterima**. Hal Ini menunjukkan bahwa hubungan pembiayaan bank memiliki dampak yang kuat terhadap financial behavior. Hasil penelitian ini dapat mendukung hasil penelitian dari (Esubalew & Raghurama, 2020), yang menyatakan bahwa pembiayaan bank dapat mengubah perilaku keuangan pelaku UKM, seperti pengelolaan dana cadangan untuk pengeluaran tak terduga dan perencanaan keuangan yang lebih baik. Di lapangan, pelaku UKM yang memiliki hubungan yang kuat dengan bank cenderung lebih terorganisir dalam mengelola keuangan, yang berujung pada pengelolaan yang lebih efisien dalam usaha mereka. Selain itu, fakta dilapangan juga menunjukan bahwa pada setiap pelaku UKM yang memiliki hubungan

pembiayaan dengan bank dapat membentuk kemampuan pada persediaan dana untuk pengeluaran tidak terduga, pembayaran tagihan tepat waktu, mencatat pengeluaran, perencanaan keuangan di masa depan, dan kontrol pengeluaran karena ada ikatan baik antara bank dan pelaku UKM sehingga setiap tahun pelaku UKM selalu mengajukan permohonan untuk penambahan biaya modal usaha.

Hipotesis keempat menguji pengaruh dukungan pemerintah terhadap financial behavior. Hasil penelitian menunjukkan bahwa original sample estimate atau koefisien jalur dukungan pemerintah terhadap financial behavior adalah 0,354 sedangkan t-statistik adalah 5,155. Berdasarkan hasil tersebut, diketahui bahwa $p\text{-value } 0,000 < 0,05$, sehingga hipotesis keempat **diterima**. Hal ini menunjukkan bahwa dukungan pemerintah memiliki dampak yang kuat terhadap *financial behavior*. Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian dari (Esubalew & Raghurama, 2020). Temuan ini juga memberikan gambaran bahwa pelaku UKM yang mendapatkan dukungan dari pemerintah juga dapat membentuk kemampuan pada persediaan dana untuk pengeluaran tidak terduga, pembayaran tagihan tepat waktu, mencatat pengeluaran, perencanaan keuangan di masa depan, dan kontrol pengeluaran karena sama-sama memberikan dorongan dalam operasional UKM dengan pengawasan yang ketat sehingga adanya keberlanjutan UKM. Temuan ini juga memperkuat pandangan bahwa pemerintah dapat membantu meningkatkan perilaku keuangan UKM dengan memberikan dukungan yang lebih strategis dan mengarahkan mereka untuk pengelolaan keuangan yang lebih terencana. Dukungan dalam bentuk pelatihan keuangan atau konsultasi bisnis akan membantu UKM untuk lebih fokus pada keberlanjutan usaha mereka. Di lapangan, hal ini terlihat pada beberapa UKM yang berhasil meningkatkan pengelolaan keuangan mereka setelah mendapat pendampingan dari pemerintah.

Hipotesis kelima menguji pengaruh *financial behavior* terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa original sample estimate atau koefisien jalur financial behavior terhadap kinerja UKM adalah 0,620 sedangkan t-statistik adalah 6,385. Berdasarkan hasil tersebut, diketahui bahwa $p\text{-value } 0,000 < 0,05$, sehingga hipotesis kelima **diterima**. Hal ini menunjukkan bahwa financial behavior memiliki dampak yang kuat terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian dari (Briozzo & Vigier, 2007); (Raveendra et al., 2018). Temuan pada penelitian ini juga didukung oleh fakta dilapangan berdasarkan pengamatan bahwa pelaku UKM yang memiliki kemampuan pada inisiasi, kemandirian, persuasi, dan pengambilan risiko selalu mengalami peningkatan keuntungan pada usahanya dan penambahan jumlah karyawan. Pemilik UKM yang memiliki *financial behavior* yang baik cenderung menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam hal profitabilitas dan pertumbuhan usaha. Di lapangan, ditemukan bahwa UKM yang memiliki perencanaan keuangan yang lebih matang dan kemampuan pengelolaan keuangan yang baik dapat mengelola risiko keuangan dengan lebih baik, yang berdampak positif pada kinerja mereka. Hal ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa pengelolaan keuangan yang baik akan meningkatkan efisiensi dan kinerja perusahaan

Hipotesis keenam mengkaji dampak mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai Specific Indirect Effects atau koefisien jalur mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM adalah 0,361 dan t-statistic adalah 5,428 dengan $p\text{-value } 0,00 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa ada efek mediasi financial behavior terhadap hubungan antara pembiayaan bank dan kinerja UKM. Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian dari (Esubalew & Raghurama, 2020) bahwa hubungan antara jasa keuangan dan pertumbuhan UKM dimediasi oleh *financial behavior* dalam arti bahwa hubungan pembiayaan bank terhadap kinerja UKM lebih kuat jika didukung oleh perilaku keuangan yang baik dari pemilik usaha. Di

lapangan, hal ini terlihat pada UKM yang menerima pembiayaan bank namun tidak merasa tertekan karena mereka memiliki pengelolaan keuangan yang baik. Dengan kata lain, meskipun UKM mendapatkan pembiayaan, faktor *financial behavior* menentukan apakah pembiayaan tersebut digunakan secara efektif untuk meningkatkan kinerja. Selain itu hasil penelitian ini juga juga didukung oleh fakta dilapangan bahwa pelaku UKM yang memiliki hubungan dengan bank dapat memberikan peningkatan kinerja UKM baik dari profitabilitas maupun pada sumber daya yang dimiliki dengan catatan pelaku UKM tersebut memiliki *financial behavior*. Artinya dari pengamatan kami dilapangan bahwa pelaku UKM yang mendapatkan pembiayaan dari bank dan memiliki *financial behavior* tidak merasa tertekan dengan pinjaman, sewa, dan letter of credit melainkan usahanya semakin berkembang.

Hipotesis ketujuh mengkaji dampak mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara dukungan pemerintah dan kinerja UKM. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai Specific Indirect Effects atau koefisien jalur mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara dukungan pemerintah dan kinerja UKM adalah 0,220 dan t-statistic adalah 3,894 dengan p-value $0,00 < 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa ada efek mediasi *financial behavior* terhadap hubungan antara dukungan pemerintah dan kinerja UKM. Hal ini sejalan dengan fakta dilapangan bahwa berdasarkan hasil pengamatan kami pada pelaku UKM yang mendapatkan dorongan dari pemerintah ada yang berkembang dan ada juga yang stagnan. Selanjutnya kami melakukan identifikasi lebih jauh ternyata UKM yang berkembang itu hanya UKM yang memiliki *financial behavior*, sedangkan yang tidak berkembang adalah UKM yang tidak memiliki *financial behavior* (mendukung hipotesis kedua). Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian dari (Esubalew & Raghurama, 2020); (Briozzo & Vigier, 2007); (Raveendra et al., 2018) yang menyatakan bahwa meskipun dukungan pemerintah penting, perilaku keuangan yang baik dari pemilik UKM sangat menentukan apakah dukungan tersebut akan digunakan dengan optimal. Fakta di lapangan juga menunjukkan bahwa UKM yang mendapatkan dukungan dari pemerintah namun tidak memiliki *financial behavior* yang baik cenderung tidak berkembang, sementara yang memiliki pengelolaan keuangan yang baik, meskipun dengan dukungan terbatas, dapat terus tumbuh.

5. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan antara pembiayaan bank dan dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM tidak terjadi secara langsung, melainkan dipengaruhi oleh perilaku keuangan (*financial behavior*) sebagai faktor mediasi yang signifikan. Pembiayaan bank memang memiliki dampak yang kuat terhadap perilaku keuangan pemilik UKM, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kinerja UKM. Demikian pula, dukungan pemerintah juga terbukti memperkuat perilaku keuangan yang baik di kalangan pemilik UKM, yang selanjutnya berujung pada kinerja usaha yang lebih baik. Namun, hubungan langsung antara pembiayaan bank atau dukungan pemerintah dengan kinerja UKM terbukti tidak signifikan tanpa mempertimbangkan pengaruh perilaku keuangan. Oleh karena itu, meskipun bantuan eksternal seperti pembiayaan dan dukungan pemerintah penting, yang lebih menentukan keberhasilan UKM adalah kemampuan pemiliknya dalam mengelola keuangan secara bijaksana. Dalam konteks ini, *financial behavior* menjadi faktor utama yang memediasi hubungan antara dukungan eksternal dan kinerja UKM, baik dari sisi pembiayaan bank maupun dukungan pemerintah. Penelitian ini memperkuat pentingnya memperhatikan aspek pengelolaan keuangan yang baik dalam pengambilan keputusan di sektor UMKM, terutama di daerah yang sedang dalam proses pemekaran atau memiliki kendala dalam akses keuangan.

6. Implikasi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat mengakomodir berbagai keuntungan terhadap pihak-pihak terkait, seperti:

1. Bagi pelaku UKM: Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi terkait peningkatan kinerja UKM. Sehingga diperlukannya kursus atau program pelatihan bagi para pemilik usaha untuk meningkatkan *financial behavior*, agar dapat memperoleh kinerja usaha yang lebih baik. Setiap pelaku usaha harus memiliki *financial behavior* untuk memungkinkan pertumbuhan penjualan, peningkatan laba, dan pertumbuhan aset mereka.
2. Bagi pemerintah dan pihak bank dapat dijadikan acuan dalam kerjasama dan pendampingan kepada pelaku UKM yang lebih memperhatikan *financial behavior*, karena jika hubungan bank dan pemerintah tidak mempengaruhi kinerja UKM secara langsung melainkan harus melalui *financial behavior*.
3. Bagi kalangan akademisi, penelitian ini diharapkan dapat diterapkan untuk memperkaya pengetahuan dan melengkapi literatur tentang pengaruh lain yang dapat memediasi antara hubungan bank dan dukungan pemerintah terhadap kinerja UKM. Selanjutnya perlu adanya identifikasi berdasarkan karakteristik pemilik usaha, khususnya usia pemilik, usia UKM, kepemilikan, dan pendidikan, karena karakteristik pemilik usaha juga berperan dalam meningkatkan kinerja usahanya.

7. Keterbatasan dan Rekomendasi Penelitian

1. Penelitian ini merupakan rangkain penelitian sebelumnya dari (Sudarnice et al., 2023) dengan melibatkan jumlah sampel yang terbatas sehingga peneliti ini tidak sepenuhnya bisa digunakan sebagai tolak ukur pada UKM di daerah lain apalagi pada daerah yang sudah berkembang, dan untuk penelitian selanjutnya harus mengambil sampel dalam jumlah yang besar.
2. Mengingat persaingan usaha retail yang semakin ketat, pemerintah diharapkan memiliki sarana dan komunikasi yang baik dengan UKM terkait keuangan dan pelatihan guna meningkatkan *financial behavior* terutama dalam meningkatkan kemampuan mengembangkan ide kreatif dalam usahanya dunia sehingga mereka dapat menjaga keberlanjutan usahanya.

Referensi

- Ardiyani, K., & Syafnita, S. (2021). Peningkatan Kinerja UMKM Ditinjau Dari Model Pengelolaan Keuangan, Sumber Daya Manusia, Strategi Pemasaran, Dukungan Pemerintah Dan Umur Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 24(2), 103–111.
- Ayuba, B., & Zubairu, M. (2015). Journal Of Resources Development And Management Wwww.liste.Org ISSN. *An International Peer-Reviewed Journal*, 15, 1–9. Wwww.liste.Org
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2007). *Rethinking SME' S Financing Decisions: A Demand-Side Approach* Anahí Briozzo * Hernán Vigier **. 1984, 1–21.
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2014). Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index. *Bank Of Morocco – CEMLA – IFC Satellite Seminar At The ISI World Statistics Congress On "Financial Inclusion," September*.
- De La Torre, A., Martínez Pería, M. S., & Schmukler, S. L. (2010). Bank Involvement With Smes: Beyond Relationship Lending. *Journal Of Banking & Finance*, 34(9), 2280–2293. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.02.014>
- Deloof, M., Lagaert, I., & Verschueren, I. (2007). *Evidence From Belgian Smes*. 45(4), 491–500.
- Djuwita, D., & Yusuf, A. A. (2018). Tingkat Literasi Keuangan Syariah Di Kalangan UMKM Dan

- Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha. *Al-Amwal : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syari'ah*, 10(1), 105. <https://doi.org/10.24235/Amwal.V10i1.2837>
- Esiebugie, U., Richard, A., & Emmanuel, A. (2018). Financial Literacy And Performance Of Small And Medium Scale Enterprises In Benue State, Nigeria. *International Journal Of Economics, Business And Management Research*, 2(4), 65–79.
- Esubalew, A. A., & Raghurama, A. (2020). The Mediating Effect Of Entrepreneurs' Competency On The Relationship Between Bank Finance And Performance Of Micro, Small, And Medium Enterprises (Msmes). *European Research On Management And Business Economics*, 26(2), 87–95. <https://doi.org/10.1016/j.ledeen.2020.03.001>
- Ferdinand, A. (2006). *Metodologi Penelitian Manajemen*.
- Fitria, I., & Soejono, F. (2021). Literasi Keuangan, Sikap Keuangan Dan Perilaku Keuangan Dan Kinerja UMKM. *Business And Banking*, 11(1), 1–15. <https://doi.org/10.14414/jbb.V11i1.2496>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool In Business Research. *European Business Review*, 26(2), 106–121. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household Financial Management: The Connection Between Knowledge And Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 106(November 1991), 309–322.
- Hutauruk, R. P. S., Zalukhu, R. S., Collyn, D., Jayanti, S. E., & Damanik, S. W. H. (2024). Peran Perilaku Pengelolaan Keuangan Sebagai Mediator Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM Di Kota Medan. *JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 10(1), 302. <https://doi.org/10.29210/020243356>
- Ina Ibor, B., Offiong, A. I., & Mendie, E. S. (2017). Financial Inclusion And Performance Of Micro, Small And Medium Scale Enterprises In Nigeria. *International Journal Of Research - GRANTHAALAYAH*, 5(3), 104–122. <https://doi.org/10.29121/Granthaalayah.V5.I3.2017.1758>
- Jude, F. A., & Adamou, N. (2018). Bank Loan Financing Decisions Of Small And Medium-Sized Enterprises: The Significance Of Owner/Managers' Behaviours. *International Journal Of Economics And Finance*, 10(5), 231. <https://doi.org/10.5539/ijef.V10n5p231>
- Kasim. (2020). 5.253 Pelaku UKM Di Busel Diusulkan Dapat Banpres Produktif. Publikatu. <https://www.publikatu.co/busel/1522869364/5253-Pelaku-Ukm-Di-Busel-Diusulkan-Dapat-Banpres-Produktif?Page=2>
- Kent Baker, H., Kumar, S., & Singh, H. P. (2018). Behavioural Biases Among SME Owners. *International Journal Of Management Practice*, 11(3), 259–283. <https://doi.org/10.1504/IJMP.2018.092867>
- Kertati, I., Jenita, J., & Mee, L. C. (2023). Synergy Of Human Resources Proficiency With Financial Management As A Policy In Guaranteeing The Quality Of Government Welfare. *Multicultural Education*, 9(1), 74–88. https://www.researchgate.net/profile/Sudarnice-Sudarnice-2/publication/369084364_An_Open_Access_Journal_ISSN10683844_Multicultural_Education_Synergy_Of_Human_Resources_Proficiency_With_Financial_Management_As_A_Policy_In_Guaranteeing_The_Quality_Of_Gover
- Kozolchik, B. (1992). The Paperless Letter Of Credit And Related Documents Of Title. *Law And Contemporary Problems*, 55(3), 39–101. <http://www.jstor.org/stable/1191864>
- Kraemer-Eis, H., & Lang, F. (2012). *The Importance Of Leasing For SME Finance*. 1–35.
- Le Thanh Tam, Ngan, N. P., Nguyen Trong Trung, & Minh, C. P. (2020). Banking Relationship Ties To Firm Performance: Evidence From Food And Beverage Firms In Vietnam. *Journal Of Economics And Business*, 3(2). <https://doi.org/10.31014/Aior.1992.03.02.224>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2007). Financial Literacy And Retirement Preparedness: Evidence And Implications For Financial Education. *Business Economics*, 42(1), 35–44.

<https://doi.org/10.2145/20070104>

- Mustikasari, Y., & Noviardy, A. (2020). Pengaruh Financial Technology Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Kota Palembang. *JIBM (Jurnal Ilmiah Bina Manajemen)*, 03(2), 147–155.
- Nguyen, T., Tripe, D., & Ngo, T. (2018). Operational Efficiency Of Bank Loans And Deposits: A Case Study Of Vietnamese Banking System. *International Journal Of Financial Studies*, 6(1), 1–13. <https://doi.org/10.3390/ijfs6010014>
- Raveendra, P. V., Singh, J. E., Singh, P., & Kumar, S. S. (2018). Behavioral Finance And Its Impact On Poor Financial Performance Of SMES: A Review. *International Journal Of Mechanical Engineering And Technology*, 9(5), 341–348.
- Samira, S., Wahyullah, M., Wijayanto, S. A., & Hidayat, S. (2023). Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Pengelolaan Keuangan, Kompetensi SDM, Dan Dukungan Pemerintah Di Kota Mataram. *Media Ekonomi*, 23(1), 13. <https://doi.org/10.30595/medek.v23i1.15711>
- Sefiani, Y. (2013). *Smes : A Perspective From Tangier*. May, 1–443.
- Simanjuntak, M., Kato, I., Sudarnice, S., Butarbutar, M., Sherly, S., Purba, S., Parinduri, L., Purba, B., Purnomo, Y. J., & Ismail, M. (2021). *Manajemen SDM*. Yayasan Kita Menulis.
- Smallbone, D., & Welter, F. (2001). The Role Of Government In SME Development In Transition Economies. *International Small Business Journal*, 19(4), 63–77. <https://doi.org/10.1177/0266242601194004>
- Sucuahi, W. T. (2013). Determinants Of Financial Literacy Of Micro Entrepreneurs In Davao City. *International Journal Of Accounting Research*, 1(1), 44–51. <https://doi.org/10.12816/0001127>
- Sudarnice, Hendrik, Titing, A. S., Phradiansah, Sudarman, L., & Supiani. (2022). *UMKM Dalam Perspektif Manajemen*. Yayasan Pendidikan Dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten.
- Sudarnice, S. (2020). Increasing Innovative Performance Through Organization Culture, Work Satisfaction And Organization Commitments. *Integrated Journal Of Business And Economics*, 4(1), 88. <https://doi.org/10.33019/ijbe.v4i1.251>
- Sudarnice, S., Herachwati, N., & Udin, U. (2023). Bank Financing, Government Support, And SME Performance: The Mediating Role Of Entrepreneur Competence. *International Journal Of Sustainable Development And Planning*, 18(10), 3243–3251. <https://doi.org/10.18280/ijstdp.181024>
- Sudarnice, S., & Sudarman, L. (2022). Pengembangan Business Model Innovation (Bmi) Pada Ukm Di Kabupaten Kolaka Dengan Pendekatan Konfigurasi. *Journal Of Global Business And Management Review*, 4(1), 81. <https://doi.org/10.37253/jgbmr.v4i1.6491>
- Yusran. (2021). *Pemkab Buton Selatan Bakal Anggarkan Pembayaran Bunga KUR Bagi UMKM*. Antrasultra. <https://sultra.antaranews.com/berita/398573/pemkab-buton-selatan-bakal-anggarkan-pembayaran-bunga-kur-bagi-umkm>
- Zhu, Y., Wittmann, X., & Peng, M. W. (2012). Institution-Based Barriers To Innovation In Smes In China. *Asia Pacific Journal Of Management*, 29(4), 1131–1142. <https://doi.org/10.1007/S10490-011-9263-7>
- Zindiye, S., Chiliya, N., & Masocha, R. (2012). *The Impact Of Government And Other Institutions ' Support On The Performance Of Small And Medium Enterprises In The Manufacturing Sector In Harare , Zimbabwe*. 3(6), 655–667.