

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah sektor ekonomi yang terdiri dari usaha skala kecil hingga menengah yang dikelompokkan berdasarkan kriteria tertentu seperti jumlah aset, omzet tahunan, dan jumlah tenaga kerja. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian, terutama di negara berkembang, termasuk Indonesia. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai Usaha Mikro yang memiliki aset paling banyak Rp50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan maksimal Rp300 juta, Usaha kecil dengan aset lebih dari Rp50 juta hingga Rp500 juta, dan omzet tahunan lebih dari Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Usaha Menengah dengan aset lebih dari Rp500 juta hingga Rp10 miliar, dan omzet tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar.

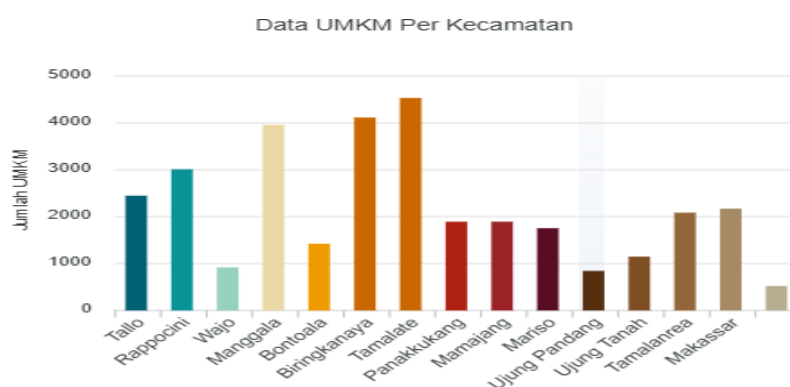
UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja (Suryani and Rita 2023). Meskipun kontribusinya signifikan, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses pembiayaan, manajemen keuangan yang lemah, dan kesulitan beradaptasi dengan teknologi digital (Paruli 2023). Terlebih lagi, di Kecamatan Tamalate, terdapat tantangan khusus yang dihadapi oleh UMKM terkait dengan rendahnya literasi keuangan dan adopsi teknologi yang terbatas, yang menghambat daya saing mereka.

a pandemi COVID-19, dampak negatif sangat dirasakan oleh UMKM, n sekitar 70% pelaku usaha melaporkan penurunan pendapatan drastis



(Maulana, Murniningsih, and Prasetya 2022)

Sulawesi Selatan merupakan salah Provinsi yang memiliki UMKM yang cukup banyak lebih khususnya Kota Makassar. Menurut data yang dimiliki Dinas Koperasi dan UMKM Kota Makassar jumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Kota Makasar, provinsi Sulawesi Selatan pada tahun 2024 sebanyak 31.423 UMKM yang bergerak diberbagai ragam sektor. UMKM yang tersebar di 15 Kecamatan di Kota Makassar bergerak berbagi bidang, antara lain: usaha bidang kuliner, usaha industri, usaha jasa, usaha perdagangan dan usaha kerajinan. Sebagai salah satu kota terbesar dan sebagai kota metropolitan di kawasan Indonesia Timur, Kota Makassar memiliki tantangan pembangunan yang meliputi jumlah penduduk yang sangat besar sehingga tidak sedikit orang yang mencari nafkah atau bahkan berprofesi sebagai pengusaha. Ada yang berasal dari daerah yang mencari kehidupan di kota tersebut dan bertindak sebagai pedagang makanan untuk menyambung hidupnya. Salah satu sektor penggerak perekonomian di Kota Makassar adalah sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) karena sektor inilah yang diduga paling banyak menyerap tenaga kerja dan mendorong peningkatan investasi.



ur 1. 1 Jumlah UMKM Berdasarkan Kecamatan Di Kota Makassar (Menurut

Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Makassar 2025)

Kecamatan Tamalate menduduki peringkat 1 dengan pelaku UMKM terbanyak setelah Kecamatan Biringkanaya di Kota Makassar dengan jumlah 4.533 usaha. (Sistem Informasi Data Usaha Mikro Menengah dan Koperasi, 2025). Kecamatan Tamalate, dengan karakteristiknya yang padat penduduk menjadikan Kecamatan Tamalate sebagai salah satu kawasan yang memiliki konsentrasi tinggi UMKM, telah menyaksikan perkembangan pesat dalam sektor usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM di wilayah ini bergerak di berbagai bidang, mulai perdagangan, kuliner, hingga manufaktur kecil. Namun, tantangan untuk menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan ketat dan fluktuasi ekonomi masih menjadi masalah utama bagi sebagian besar pelaku usaha.

UMKM di Kecamatan Tamalate telah menunjukkan dinamika yang menarik. Banyak pelaku usaha kecil dan menengah di wilayah ini mengandalkan pinjaman modal untuk menjalankan operasional usaha mereka, namun tetap menghadapi tantangan untuk meningkatkan kinerja bisnis. Masalah yang menghambat perkembangan UMKM adalah kekurangan akses permodalan. Tanpa adanya modal yang cukup, tentunya akan menghambat aktivitas produktivitas dari UMKM. Dengan melihat permasalahan yang dihadapi oleh sektor UMKM dalam hal permodalan. Maka modal usaha bagi kelompok UMKM merupakan permasalahan yang cukup pelik. Tidak hanya menghambat kelangsungan bisnis tetapi bisa menjadi penyebab gagalnya usaha yang tengah dirintis. Dengan adanya kondisi seperti itu, maka pemerintah berupaya melakukan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Salah satu sasaran program PEN adalah menggerakkan UMKM. Dalam upaya mendukung pertumbuhan UMKM, pemerintah Indonesia telah meluncurkan berbagai

um, salah satunya adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Program KUR yang diluncurkan oleh pemerintah bertujuan untuk



mendukung UMKM secara finansial, namun efektivitasnya sering dipengaruhi oleh faktor internal. Salah satu faktor tersebut adalah penerapan strategi diferensiasi yang dapat meningkatkan daya saing UMKM. Strategi diferensiasi memungkinkan UMKM untuk menawarkan produk atau layanan yang unik dan memiliki nilai tambah. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana strategi diferensiasi ini dapat memoderasi pengaruh program KUR terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate. Meskipun program KUR telah terbukti memberikan dampak efektif dalam meningkatkan akses modal dan permintaan produk UMKM, penerapan strategi bisnis yang tepat sangat diperlukan agar manfaat dari program-program ini dapat dimaksimalkan. Salah satu strategi yang dianggap paling relevan dan berpotensi mendukung keberhasilan UMKM adalah strategi diferensiasi

Tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM di Kecamatan Tamalate adalah keterbatasan dalam mengelola keuangan usaha mereka. Literasi keuangan yang rendah mengakibatkan banyak pelaku UMKM kesulitan dalam merencanakan keuangan secara efektif, mengelola cash flow, dan memanfaatkan pembiayaan yang tepat (Kusumawati 2023). Kondisi ini semakin diperburuk dengan rendahnya pemahaman mengenai teknologi digital yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha. Tanpa pemahaman yang memadai tentang literasi keuangan dan teknologi, UMKM sulit berkembang dan beradaptasi dengan tuntutan pasar yang semakin digital. Selain itu, adopsi teknologi digital yang terbatas menjadi salah satu penghambat utama bagi UMKM di Kecamatan Tamalate. Banyak pelaku UMKM yang masih menggunakan metode tradisional dalam menjalankan bisnis mereka,

di pencatatan manual dan pemasaran melalui cara konvensional. Padahal, teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pelatihan dan



pendampingan yang tepat dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menggunakan teknologi dan informasi keuangan untuk meningkatkan kinerja usaha mereka (Meilindasari and Suryaningsih 2020).

Kendala lain yang dihadapi UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang pentingnya diferensiasi produk atau layanan dalam meningkatkan daya saing. Sebagian besar UMKM di Kecamatan Tamalate cenderung menjalankan usaha dengan cara yang serupa tanpa adanya pembeda yang jelas antara produk mereka dan pesaing. Hal ini membuat mereka rentan terhadap persaingan dan sulit untuk bertahan dalam pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk mengadopsi strategi diferensiasi yang dapat membuat produk mereka lebih menarik bagi konsumen dan meningkatkan keuntungan. Program KUR, yang merupakan upaya pemerintah untuk mendukung UMKM secara finansial, belum sepenuhnya memberikan dampak yang optimal. Beberapa faktor internal, seperti ketidakmampuan pelaku UMKM dalam mengelola dana yang diterima dengan baik, memengaruhi efektivitas dari kedua program tersebut. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang bagaimana memanfaatkan dana yang diberikan dalam konteks pengembangan usaha juga menjadi hambatan. Dalam hal ini, strategi diferensiasi yang diterapkan dengan tepat dapat menjadi solusi yang memungkinkan UMKM memanfaatkan dana tersebut dengan lebih efisien dan mengarah pada peningkatan kinerja usaha.

Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa strategi diferensiasi dapat memperbaiki posisi kompetitif UMKM dan memaksimalkan dampak positif dari um-program pemerintah (Pratama 2023). Namun, masih sedikit penelitian mengeksplorasi bagaimana strategi diferensiasi dapat memoderasi hubungan program KUR dengan kinerja UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk



mengisi kekosongan tersebut dengan menganalisis bagaimana strategi diferensiasi dapat mempengaruhi efektivitas kedua program pemerintah tersebut dalam meningkatkan kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate. Salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan dalam penelitian ini adalah konteks lokal Kecamatan Tamalate. Karakteristik UMKM di daerah ini sangat beragam, mencakup jenis usaha, skala usaha, serta tingkat pengalaman pelaku usaha. Oleh karena itu, pendekatan yang seragam tidak selalu efektif dalam mendukung UMKM. Penelitian ini akan memperhitungkan faktor-faktor lokal yang memengaruhi penerapan strategi diferensiasi dan pemanfaatan program KUR. Hal ini penting agar rekomendasi yang dihasilkan relevan dengan kondisi spesifik daerah tersebut.

Pendekatan kuantitatif akan digunakan dalam penelitian ini untuk mengeksplorasi pengalaman dan pandangan pelaku UMKM di Kecamatan Tamalate mengenai program KUR, serta penerapan strategi diferensiasi dalam usaha mereka. Melalui wawancara mendalam dan pembagian kuesioner terfokus, penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM dan bagaimana strategi diferensiasi dapat memperkuat dampak positif dari kedua program pemerintah tersebut. Dengan memahami dinamika internal dan eksternal UMKM di Kecamatan Tamalate, hasil penelitian ini diharapkan memberikan wawasan baru bagi pelaku UMKM dalam memanfaatkan program pemerintah secara lebih efektif. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi kebijakan kepada pemerintah daerah dan lembaga keuangan untuk meningkatkan efektivitas program KUR, serta untuk merancang um pendampingan yang lebih tepat sasaran.

Penerapan strategi diferensiasi yang efektif akan membantu pelaku UMKM Kecamatan Tamalate untuk lebih memahami cara-cara untuk membedakan usaha



mereka di pasar, meningkatkan nilai produk mereka, dan akhirnya memperbaiki kinerja usaha. Rekomendasi praktis dari penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan memanfaatkan peluang yang ada secara lebih optimal. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori dan literatur mengenai UMKM di Indonesia. Dengan mengisi kesenjangan yang ada, penelitian ini dapat menjadi referensi penting bagi studi lanjutan tentang pengaruh program pemerintah terhadap kinerja UMKM dan penerapan strategi bisnis yang dapat meningkatkan daya saing mereka.

Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya memberikan wawasan baru tentang pengaruh program KUR terhadap kinerja UMKM, tetapi juga memperkenalkan strategi diferensiasi sebagai faktor moderasi yang penting dalam meningkatkan efektivitas kedua program tersebut. Penelitian ini menjadi langkah awal untuk studi lanjutan yang mengeksplorasi lebih dalam tentang bagaimana UMKM di Indonesia dapat berkembang dan beradaptasi dalam menghadapi tantangan ekonomi global. Akhirnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap kebijakan ekonomi yang lebih inklusif, yang mendukung pertumbuhan UMKM sekaligus mengurangi kesenjangan sosial dan ekonomi. Dengan memahami dinamika lapangan, hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi kebijakan pemerintah dalam merancang program yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan UMKM di berbagai daerah.

Dengan demikian, strategi diferensiasi tidak hanya relevan untuk menjaga saing UMKM, tetapi juga berperan penting sebagai efek moderasi yang memperkuat pengaruh positif program KUR. Strategi ini membantu UMKM untuk kompetitif di pasar, bahkan ketika menghadapi tekanan biaya dan tantangan



ekonomi yang signifikan. Dalam konteks ini, strategi diferensiasi dapat menjadi kunci keberhasilan UMKM di Kecamatan Tamalate, yang sebagian besar konsumennya berasal dari segmen masyarakat yang sangat sensitif terhadap harga. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana efek moderasi dari strategi diferensiasi dalam pengaruh Program KUR terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate. Dengan memahami hubungan antara ketiga variabel tersebut, diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM di wilayah tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : **“Efek Moderasi Dari Strategi Diferensiasi Dalam Pengaruh Program KUR Terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Tamalate Kota Makassar”**



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh program program KUR terhadap kinerja UMKM Kecamatan Tamalate
2. Bagaimana pengaruh program KUR terhadap strategi diferensiasi pada UMKM Kecamatan Tamalate
3. Bagaimana pengaruh Strategi Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Tamalate
4. Bagaimana pengaruh program KUR terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Tamalate melalui Strategi Diferensiasi sebagai variabel moderasi

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh program Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate.
2. Menganalisis pengaruh program Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap penerapan strategi diferensiasi pada UMKM di Kecamatan Tamalate.
3. Menganalisis pengaruh strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate.
4. Menganalisis pengaruh program Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Tamalate dengan strategi diferensiasi sebagai variabel moderasi.



naan Penelitian

egunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori dalam bidang manajemen strategi bisnis, khususnya terkait dengan efek moderasi strategi diferensiasi dalam pengaruh program Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap kinerja UMKM. Selain itu, penelitian ini juga akan memperkaya literatur mengenai dampak program pemerintah terhadap peningkatan kinerja UMKM, khususnya di sektor mikro dan kecil di daerah perkotaan yang memiliki karakteristik pasar sensitif terhadap harga, seperti Kecamatan Tamalate.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat praktis bagi para pelaku UMKM, terutama di Kecamatan Tamalate. Dalam memberikan wawasan bagi pelaku usaha mengenai bagaimana strategi ini dapat diimplementasikan secara efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional dan menjaga daya saing di pasar yang sensitif terhadap harga.

1.4.3 Kegunaan Kebijakan

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh pemerintah pusat dan daerah dalam mengevaluasi efektivitas program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Temuan tentang dampak langsung dari kedua program ini terhadap kinerja UMKM akan memberikan masukan penting untuk mengembangkan kebijakan yang lebih efektif dan tepat sasaran, terutama dalam hal peningkatan akses modal bagi UMKM dan dampak bantuan tunai terhadap daya beli masyarakat yang mempengaruhi UMKM lokal.



1.4.4 Sistematika Penulisan

Hasil dari penelitian ini akan dilaporkan dengan sistematika penulisan

sebagaimana berikut :

BAB I PENDAHULUAN. Bab ini terdiri dari latar belakang dilakukannya penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA. Bab ini berisikan teori – teori yang digunakan sebagai landasan dalam melakukan penelitian ini dan melakukan analisis terhadap masalah pokok yang telah dikemukakan. Selain itu, juga terdapat penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan.

BAB III KERANGKA KONSEPTUAL / PIKIR. Bab ini menyajikan kerangka konseptual/pemikiran dan pengembangan hipotesis

BAB IV METODE PENELITIAN. Bab ini terdiri dari Rancangan penelitian lokasi dan waktu penelitian, Populasi dan sampel, Jenis dan sumber data, Teknik sampling, Teknik pengumpulan data, Variabel penelitian dan Definisi operasional, Instrumen penelitian, Uji validitas dan realibilitas uji, Teknik analisis data.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Kinerja UMKM

Kinerja UMKM adalah indikator yang digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu usaha. Definisi ini mencakup pencapaian dalam mempertahankan (Afiyati, Murni, and Hariadi 2019) aset, serta pertumbuhan kondisi finansial dan non-finansial (Arimbi 2023). Sebagai ukuran keberhasilan, kinerja bisnis menjadi standar utama yang digunakan oleh entitas ekonomi untuk mengevaluasi hasil usahanya (Sisi 2019).

Menurut Mutegi, Njeru & Ongesa dalam (Sarwarni et al 2022), kinerja UMKM adalah hasil atau evaluasi kerja perusahaan yang dicapai oleh seseorang atau kelompok dengan pembagian kegiatan berupa tugas dan perannya pada periode tertentu dengan standar dari perusahaan tersebut.

Menurut Sutoro dalam (Sarwarni et al 2022), kinerja UMKM merupakan tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu. Pada dasarnya semua UMKM memiliki tujuan yang sama, yakni memiliki kinerja yang baik karena sebagai syarat mutlak dalam kelangsungan UMKM. Dengan kinerja UMKM yang baik, maka UMKM mampu berperan sebagai tulang punggung perekonomian nasional.

Menurut Aribawa dalam (Siswanti 2020), menyatakan bahwa kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang dicapai oleh seorang individu dan dapat diselesaikan dengan tugas individu tersebut didalam perusahaan dan pada suatu periode tertentu, dan akan dihubungkan dengan ukuran nilai atau standard dari perusahaan yang individu bekerja. Kinerja disini sendiri adalah capaian yang akan



diperoleh seseorang maupun perusahaan yang akan mencapai dalam suatu tujuan tertentu.

Menurut (Afiyati, Murni, and Hariadi 2019), pencapaian kinerja bisnis dapat diperoleh melalui penerapan strategi dan teknik yang efektif oleh perusahaan. Selain itu, kinerja UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan inovasi (Sisi 2019). Pengukuran kinerja UMKM berbeda dari perusahaan besar karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Dalam UMKM, pengukuran kinerja lebih berfokus pada kepuasan pemilik, terutama terkait profitabilitas dan pendapatan, dibandingkan pada implementasi strategi yang kompleks (Fatma 2023).

Kinerja UMKM dapat dinilai dari berbagai aspek, baik finansial maupun non-finansial, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM itu sendiri (Islami, Kunaifi, and Gunawan 2017). Kinerja yang baik pada UMKM tidak hanya mendukung keberlanjutan usaha tetapi juga meningkatkan kesejahteraan pemilik. Oleh sebab itu, penting untuk memahami dan mengelola faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM secara menyeluruh.

Beragam faktor yang memengaruhi kinerja UMKM meliputi literasi keuangan, kompetensi sumber daya manusia, manajemen keuangan, akses keuangan, bantuan sosial, strategi bisnis, dan orientasi kewirausahaan (Anggriani 2023) Pengetahuan dan manajemen yang baik terhadap berbagai faktor tersebut menjadi kunci dalam meningkatkan kinerja UMKM.

Selain faktor internal, kinerja UMKM juga dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti kebijakan pemerintah, situasi ekonomi, dan tingkat persaingan di pasar. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah dan berbagai pemangku kepentingan memainkan peran penting dalam mendorong peningkatan kinerja



UMKM. Secara keseluruhan, kinerja UMKM adalah konsep yang multidimensi, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Pemahaman dan pengelolaan menyeluruh terhadap faktor-faktor tersebut dapat membantu UMKM meningkatkan kinerja mereka serta mendukung keberlanjutan usaha.

2.1.2 Faktor- Faktor yang Mempegaruhi Kinerja UMKM

Kinerja UMKM merupakan indikator utama keberhasilan suatu usaha. Berbagai faktor, baik dari dalam maupun luar organisasi, dapat memengaruhi pencapaian kinerja UMKM.

1. Faktor Internal

- **Pemahaman Keuangan**

Pemahaman keuangan yang baik menjadi salah satu elemen penting dalam meningkatkan kinerja UMKM. Pelaku UMKM yang memiliki literasi keuangan tinggi mampu mengantisipasi dan merespons perubahan dalam lingkungan bisnis, sehingga dapat mengambil keputusan yang lebih strategis untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka (Rahmadani, Meutia, and Lubis 2022).

- **Kapasitas Sumber Daya Manusia**

Kapasitas sumber daya manusia, mencakup pengetahuan, keahlian, dan kompetensi, memiliki pengaruh signifikan terhadap pencapaian kinerja UMKM. Semakin tinggi kompetensi sumber daya manusia dalam suatu UMKM, semakin besar peluang usaha tersebut untuk meningkatkan performanya (Suindari and Juniariani 2020).

- **Manajemen Keuangan**



Manajemen keuangan yang baik, seperti melakukan pencatatan keuangan yang terstruktur dan memanfaatkan informasi akuntansi, terbukti mampu mendukung peningkatan kinerja UMKM (Wiadnyana 2023)

2. Faktor Eksternal

- Akses Keuangan

Akses terhadap layanan keuangan, yang dikenal sebagai inklusi keuangan, memiliki pengaruh positif terhadap keberlanjutan dan performa UMKM. Penelitian menyebutkan bahwa kemudahan dalam mengakses layanan keuangan berdampak pada kelangsungan usaha dan hasil keuangan UMKM (Anggriani 2023).

- Program Bantuan Pemerintah

Bantuan pemerintah, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dapat membantu meningkatkan kinerja UMKM. Namun, beberapa penelitian juga mengungkapkan bahwa bantuan sosial tidak selalu memberikan dampak positif secara langsung terhadap hasil usaha UMKM (Pratama 2023).

- Pendekatan Strategis dalam Bisnis

Penerapan strategi bisnis, seperti strategi diferensiasi, dapat memperkuat pengaruh faktor-faktor lain terhadap kinerja UMKM (Afiyati, Murni, and Hariadi 2019). Strategi ini memainkan peran penting dalam menentukan daya saing usaha.

- Orientasi Kewirausahaan

Sikap kewirausahaan yang meliputi inovasi, keberanian mengambil risiko, dan sikap proaktif juga berdampak positif terhadap hasil kinerja UMKM. Orientasi kewirausahaan yang kuat mendorong pengembangan usaha yang lebih baik (Khoviani and Izzaty 2020).



2.1.3 Indikator Kinerja UMKM

UMKM yang memiliki kinerja yang dihasilkan baik maka akan semakin kokoh untuk menjadi tulang punggung pada perekonomian dan semakin memiliki peran penting dalam perekonomian Nasional. Kinerja merujuk pada pencapaian atau prestasi dari perusahaan dalam waktu tertentu.

Menurut Rapih dalam (Siswanti 2020), berikut ini adalah indikator dari Kinerja UMKM :

- 1) Pertumbuhan penjualan, artinya jumlah volume penjualan akan semakin meningkat, sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang menjadi sumber penerimaan utama perusahaan. Dengan meningkatnya jumlah pendapatan dengan asumsi biaya konstan, hal ini berarti aset perusahaan bertambah.
- 2) Pertumbuhan pelanggan, dimana pelanggan merupakan pihak yang menentukan jumlah produk yang terjual, dengan meningkatnya jumlah pelanggan menunjukkan bertambahnya segmen pasar yang dapat menambah jumlah penjualan.
- 3) Pertumbuhan keuntungan, laba merupakan sumber penambahan modal perusahaan, dengan meningkatnya laba menunjukkan perusahaan mengelola keuangan dengan baik, efektif dalam menggunakan dana dan efisien dalam pengelolaan dananya.

2.1.4 KUR (Kredit Usaha Rakyat)



KUR (Kredit Usaha Rakyat) merupakan salah satu program kebijakan yang diambil pemerintah pada tahun 2007 yang bertujuan dalam penanggulangan kemiskinan dengan berbasis pada pemberdayaan usaha

ekonomi mikro, kecil, dan menengah. Salah satu manfaat dari KUR yang selama ini dirasakan oleh pelaku UMKM adalah kemudahan dalam mengakses bank. KUR secara teknis memberikan akses kepada pelaku UMKM terhadap perbankan (Ulfa & Mulyadi 2020). KUR bukan hanya berfungsi sebagai sumber pembiayaan, tetapi juga sebagai alat untuk meningkatkan literasi keuangan serta mendorong pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Dalam meluncurkan KUR, pemerintah bekerja sama dengan lembaga keuangan, khususnya bank-bank milik negara, untuk mengimplementasikan program ini secara efektif.

Menurut Pandipa dalam (Andini 2022), program Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan. Program KUR dimaksudkan untuk memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam rangka pelaksanaan kebijakan percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM.

Menurut Gustika dalam (Syam & Musfira 2021), kredit usaha rakyat adalah kredit/pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. KUR adalah program yang dicanangkan oleh pemerintah namun sumber dananya berasal sepenuhnya dari dana bank.

Adapun jangka kredit usaha rakyat di bagi menjadi tiga (Syam & Musfira 2021), yaitu:

- 1) Kredit jangka pendek, berjangka waktu satu tahun.



2) Kredit jangka menengah, berjangka waktu antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.

3) Kredit jangka panjang, berjangka waktu lebih dari tiga tahun.

Sejalan dengan pengembangan program Kredit Usaha Rakyat (KUR), lembaga keuangan seperti bank memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa dana yang disalurkan digunakan secara produktif, melalui evaluasi dan monitoring berkala terhadap peminjam (Hamdani and Farmiati 2021). Penelitian juga menegaskan pentingnya pengecekan penggunaan dana KUR agar tujuan program tercapai dan risiko gagal bayar yang dapat berdampak pada kinerja keuangan bank dan citra program dapat diminimalkan (Amelia, Lukita, and Septiawati 2023). Dalam konteks kebijakan pemerintah, KUR diharapkan mampu mendorong partisipasi masyarakat dalam ekonomi formal, meningkatkan daya saing UMKM, memperluas kapasitas produksi dan inovasi, membuka lapangan kerja, serta memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal (Diani and Abin 2023)

Namun, tantangan besar yang masih dihadapi dalam implementasi KUR adalah rendahnya pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM dalam mengelola keuangan dan kredit (Rifaini, Harianto, and Priatna 2022). Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan perlu ditingkatkan untuk membantu pelaku UMKM merencanakan dan mengelola usaha mereka secara efektif (Yuliany, Roswiyanti, and Widiawati 2024). Di sisi lain, masih terdapat kesenjangan dalam akses terhadap KUR, terutama di daerah-daerah terpencil, sehingga diperlukan evaluasi terhadap distribusi dan promosi program agar lebih merata dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.



Upaya peningkatan literasi dan inklusi keuangan melalui KUR telah menunjukkan dampak positif, seperti meningkatnya pendapatan pelaku UMKM yang memanfaatkan program ini secara aktif (Hasibuan, Sahara, and Mulatsih 2022). Meski demikian, strategi yang lebih inovatif tetap diperlukan untuk memperluas jangkauan manfaat KUR, terutama bagi pelaku usaha di wilayah tertinggal. Secara keseluruhan, implementasi KUR berperan penting dalam pengembangan UMKM di Indonesia, serta dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan melalui akses pembiayaan, peningkatan literasi keuangan, dan dukungan kebijakan.

Keberhasilan program ini akan sangat bergantung pada kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan masyarakat dalam menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Selain akses pembiayaan, pengembangan inovasi produk dan pelatihan manajemen usaha juga dibutuhkan untuk mendukung UMKM agar mampu beradaptasi dengan pasar yang dinamis. Dengan perhatian serius terhadap aspek manajerial, pendidikan finansial, dan aksesibilitas keuangan, KUR diharapkan menjadi salah satu pilar utama dalam mewujudkan pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia.

2.1.5 Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi merupakan pendekatan yang diterapkan perusahaan untuk menghadirkan produk atau layanan yang unik dan berbeda dari yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan utama strategi ini adalah menciptakan keunggulan kompetitif dengan memberikan nilai tambah bagi pelanggan, sehingga mereka bersedia membayar lebih untuk produk atau layanan



tersebut. Diferensiasi dapat dicapai melalui berbagai cara, seperti inovasi produk, peningkatan kualitas, pelayanan pelanggan yang unggul, atau pencitraan merek yang kuat (Fauziah 2024).

Porter menyebutkan bahwa strategi diferensiasi bertujuan untuk mengungguli pesaing dan memperoleh margin keuntungan yang lebih besar dengan menyediakan produk atau layanan yang unik (Fauziah, 2024). Dengan mengadopsi strategi ini, perusahaan tidak hanya berfokus pada pengurangan biaya, tetapi juga pada penciptaan nilai lebih tinggi bagi pelanggan. Strategi ini berperan dalam mengurangi risiko kebangkrutan sekaligus memastikan keberlanjutan bisnis dalam persaingan yang ketat (Cyrena and Pangestuti 2021).

Dalam konteks UMKM, strategi diferensiasi sangat krusial untuk membantu bisnis kecil dan menengah bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki sumber daya lebih besar. Dengan menawarkan produk atau layanan yang unik, UMKM dapat menarik segmen pasar tertentu yang menghargai keunikan dan kualitas, sehingga mendukung peningkatan kinerja bisnis mereka (Afiyati, Murni, and Hariadi 2019). Penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi diferensiasi yang efektif mampu meningkatkan kinerja perusahaan lebih baik dibandingkan strategi berbiaya rendah (Fauziah, 2024).

Selain itu, strategi diferensiasi dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya berkontribusi pada loyalitas pelanggan dan memperkuat posisi pasar perusahaan (Rahmawati, Purwohedi, and Prihatni 2022). Dalam menghadapi tantangan seperti persaingan yang ketat dan perubahan preferensi



konsumen, strategi ini menjadi alat penting bagi UMKM untuk tetap bertahan dan tumbuh (Primadhita, Ayuningtyas, and Primatami 2021).

Oleh karena itu, strategi diferensiasi bukan hanya sekadar alternatif, melainkan sebuah kebutuhan bagi perusahaan, terutama UMKM, untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan serta meningkatkan kinerja di pasar yang semakin kompetitif.

2.2 Tinjauan Empirik

Tinjauan empirik akan mencakup penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik ini. Beberapa penelitian yang akan dibahas antara lain:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti dan Tahun	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Irma Suryani dan Maria Rio Rita (2023)	Pengaruh Program KUR dan BLT terhadap Kinerja UMKM dengan Strategi Diferensiasi sebagai Variabel Mediasi	Kuantitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh Program KUR dan BLT terhadap Strategi Diferensiasi: Hasil penelitian menunjukkan bahwa program KUR dan BLT berpengaruh positif signifikan terhadap strategi diferensiasi yang diterapkan oleh UMKM. Ini berarti



				semakin UMKM memanfaatkan program KUR dan BLT, maka semakin kuat pula UMKM tersebut menerapkan strategi diferensiasi. Pengaruh Program KUR dan BLT terhadap Kinerja UMKM: Hasil penelitian juga membuktikan bahwa program KUR dan BLT berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Artinya, pemanfaatan program KUR dan BLT oleh UMKM dapat meningkatkan kinerja usaha mereka. Peran Strategi Diferensiasi sebagai Mediasi: Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi diferensiasi terbukti memediasi pengaruh program KUR dan BLT
--	--	--	--	--



				terhadap kinerja UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa program KUR dan BLT dapat meningkatkan kinerja UMKM melalui penerapan strategi diferensiasi.
2.	Syahril (2021)	Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Kinerja UMKM dalam Meningkatkan Ekonomi Kerakyatan pada UMKM yang Bergerak di Bidang Usaha Kue Ladu (Arai Pinang) yang Ada di Pariaman	Kuantitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan (bersama-sama), Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan kinerja UMKM berpengaruh signifikan terhadap peningkatan ekonomi kerakyatan. Secara parsial (sendiri-sendiri): a) Kredit Usaha Rakyat (KUR) berpengaruh signifikan terhadap peningkatan ekonomi kerakyatan di Pariaman; b) Kinerja UMKM tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan ekonomi



				kerakyatan di Pariaman. Jadi, dapat disimpulkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR) memiliki pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan ekonomi kerakyatan pada UMKM yang bergerak di bidang usaha kue ladu (arai pinang) di Pariaman. Sementara kinerja UMKM sendiri tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan ekonomi kerakyatan di daerah tersebut.
3.	V. Wiratna Sujarweni dan Lila Retnani Utami (2020)	Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir Kur (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus di Daerah Istimewa Yogyakarta)	Kuantitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi: Biaya produksi UMKM mengalami peningkatan yang signifikan setelah memperoleh pendanaan KUR. Omset penjualan: Omset penjualan UMKM mengalami



				kenaikan yang signifikan setelah mendapatkan pembiayaan KUR. Keuntungan: Keuntungan yang diperoleh UMKM juga meningkat secara signifikan setelah mendapatkan akses pendanaan KUR. Jam kerja: Jumlah jam kerja UMKM mengalami peningkatan yang signifikan setelah memperoleh pembiayaan KUR. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini membuktikan bahwa program KUR berperan penting dalam meningkatkan kinerja operasional dan keuangan usaha mikro, kecil dan menengah di Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia.
--	--	--	--	--



4.	Devi Meilinda dan Amir Mahmud (2020)	Pengaruh Kredit Usaha (Kur), Total Asset, Jumlah Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kota Semarang	Kuantitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Kredit Usaha Rakyat (KUR), total aset, jumlah tenaga kerja, dan biaya pemasaran secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang. Variabel lokasi usaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang. Secara simultan, variabel Kredit Usaha Rakyat (KUR), total aset, jumlah tenaga kerja, biaya pemasaran, dan lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang. Dengan kata lain, faktor-faktor yang
----	--	--	---------------------------	--



				terkait dengan sumber daya keuangan (KUR dan total aset), sumber daya manusia (jumlah tenaga kerja), dan biaya pemasaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang. Sementara lokasi usaha tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan.
5.	Yesni Riana Damanik dan Vitryani Tarigan (2024)	Pengaruh Program Kur Dan Blt Terhadap Kinerja Umkm Di Nagori Dolok Kecamatan Silou Kahean Kabupaten Simalungun	Kuantitatif explanatory	Hasil penelitian menunjukkan bahwa program KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan BLT (Bantuan Langsung Tunai) memiliki dampak positif dan signifikan terhadap strategi diferensiasi UMKM di wilayah Nagori Dolok. Program KUR dan BLT juga memiliki dampak positif dan signifikan terhadap kinerja



				UMKM di wilayah tersebut. Artinya, akses terhadap pembiayaan melalui program-program pemerintah ini telah memungkinkan UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar melalui diferensiasi, dan pada akhirnya meningkatkan kinerja secara keseluruhan.
--	--	--	--	--

