

TESIS

**ANALISIS PENGARUH KREDIT MICROFINANCE UMKM TERHADAP KINERJA
DAN KUALITAS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA
MAKASSAR**

ABDURRAHMAN FIRDAUS THAHA

A072182001



PROGRAM PASCASARJANA MICROFINANCE

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2021

TESIS

**ANALISIS PENGARUH KREDIT MICROFINANCE UMKM TERHADAP KINERJA
DAN KUALITAS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA
MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh :

ABDURRAHMAN FIRDAUS THAHA

A072182001

telah dipertahankan dalam sidang Ujian Tesis
pada tanggal 16 Februari 2021 dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui:

Komisi Penasihat,

Pembimbing Utama

Dr. Muhammad Sobarsyah, S.E., M.Si.
NIP. 196806291994031002

Pembimbing Pendamping

Andi Aswan, SE., MBA., PhD.
NIP. 197705102006041003

Ketua Program Studi
Magister Keuangan Mikro,

Dr. Muhammad Sobarsyah, S.E., M.Si.
NIP. 196806291994031002

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Hasanuddin,



Prof. Dr. Abd. Rahman Kadir, S.E., M.Si.
NIP. 196402051988101001

PERNYATAAN KEASLIAN

Nama : Abdurrahman Firdaus Thaha

NIM : A072182001

Program Studi : Microfinance Unhas

Jenjang : S2

Menyatakan dengan ini bahwa tesis dengan judul “ANALISIS PENGARUH KREDIT MICROFINANCE UMKM TERHADAP KINERJA DAN KUALITAS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA MAKASSAR” adalah karya sendiri dan tidak melanggar hak cipta orang lain. Apabila di kemudian hari tesis karya saya ini terbukti sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi.

Makassar,

Yang menyatakan



Abdurrahman Firdaus

PRAKATA

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Mahas Esa atas berkat dan karuanianya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini. Tesis ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelas Master pada Program Pendidikan Microfinance Magister Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada Bapak Dr. Muhammad Sobarsyah, S.E., M.Si. dan Bapak Andi Aswan, SE.,MBA.,PhD sebagai tim penasihat atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literatur serta diskusi-diskusi yang telah dilakukan.

Ucapan terima kasih juga peneliti sampaikan kepada seluruh pihak fakultas pascasarjana ekonomi dan bisnis Universitas Hasanuddin beserta staf yang telah memberi andil sangat besar dalam pelaksanaan penelitian ini.

Ucapan terima kasih juga peneliti sampaikan paling utama kepada kedua orangtua, yaitu Bapak Abdul Razak Thaha dan Mama Endang Ruswiyani yang telah memberikan bantuan, semangat dan doa dalam menyelesaikan penelitian ini, begitu pula kepada Istri tercinta, Putri dan anak-anak, Abang dan Arkan yang telah memberikan semangat dan motivasi selama ini beserta seluruh keluarga lainnya. Tidak lupa juga ucapan terima kasih kepada satu-satunya teman kuliah microfinance angkatan pertama ini, yaitu Kak Andi Amri atas segala bantuannya selama ini.

Tesis ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam tesis ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan tesis ini.

Makassar, Februari 2021

Abdurrahman Firdaus Thaha

ANALISIS PENGARUH KREDIT MICROFINANCE UMKM TERHADAP KINERJA DAN KUALITAS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA MAKASSAR

¹ Abdurrahman Firdaus ² Muhammad Sobarsyah ³ Andi Aswan
Magister Keuangan Mikro, Universitas Hasanuddin, Makassar

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kredit microfinance UMKM yang dimediasi oleh Kualitas UMKM terhadap kinerja UMKM di Kota Makassar, penelitian ini secara umum mendukung Teori *Resource Based View (RBV)* yang menyebutkan bahwa kunci untuk meningkatkan kinerja perusahaan didasarkan pada karakteristik internal perusahaan, seperti sumber daya keuangan, sumber daya manusia dan lainnya, dalam hal ini didukung oleh temuan pada penelitian ini dimana kualitas UMKM (sumber daya manusia, inovasi dan marketing) berpengaruh kepada perkembangan kinerja UMKM di Kota Makassar, meski dalam penelitian ini sumber keuangan yang berasal dari kredit UMKM tidak memberikan pengaruh positif kepada peningkatan kinerja perusahaan.

Kata Kunci : UMKM, Kinerja UMKM, Kualitas UMKM, Kredit Microfinance

THE EFFECT OF MSME MICROFINANCE CREDIT ON THE PERFORMANCE AND QUALITY OF SMALL AND MEDIUM MICRO ENTERPRISES (MSME) IN MAKASSAR CITY

¹ Abdurrahman Firdaus ² Muhammad Sobarsyah ³ Andi Aswan
Graduate School of Microfinance, Hasanuddin University, Makassar
(firdaus.thaha@gmail.com)

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of MSME microfinance credit mediated by the quality of MSMEs on the performance of MSMEs in Makassar City, this research generally supports the Resource Based View (RBV) theory which states that the key to improving company performance is based on the company's internal characteristics, such as resources. finance, human resources and others, in this case supported by findings in this study where the quality of MSMEs (human resources, innovation and marketing) has an effect on the development of MSME performance in Makassar City, although in this study the financial resources originating from MSME loans do not provide a positive influence on improving company performance.

Keywords: MSMEs, MSME Performance, Quality of MSMEs, Microfinance Credit

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Tinjauan Teori dan Konsep	7
a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	8
b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	8
c. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	9
d. Masalah yang dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	10
e. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	10
f. Indikator Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	10
2.2 Tinjauan Teori dan Empiris	11
a. Teori RBV	11
b. Teori Financial Growth Model.....	12
c. Pengertian Kredit Mikro	12
d. Perkembangan Kinerja UMKM	14

e. Faktor Kualitas UMKM.....	15
f. Sumber Daya Manusia.....	16
g. Inovasi Usaha.....	17
h. Pemasaran.....	18
2.3 Kerangka Konseptual.....	18
2.4 Hipotesis.....	19
BAB III. METODE PENELITIAN.....	20
3.1. Rancangan Penelitian.....	20
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
3.3. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	20
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	21
3.5. Metode Pengumpulan Data.....	22
3.6. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	22
3.7. Uji Kelayakan.....	23
a. Uji Validitas.....	23
b. Uji Realibilitas.....	24
3.8. Teknis Analisis Data.....	25
a. Analisis Jalur.....	25
b. Uji Model.....	26
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	27
4.1. Analisis Deskriptif.....	27
a. Distribusi Kuisioner.....	27
b. Karakteristik Responden.....	28
4.2. Identifikasi dan Klasifikasi Variabel.....	31
4.3. Statistik Deskriptif.....	35
4.4. Uji Kualitas Data.....	37

a. Uji Validitas	40
b. Uji Realibilitas.....	41
4.5. Analisis Path.....	42
a. Persamaan Pertama.....	42
b. Persamaan Kedua	44
c. Analisis Jalur	46
d. Analisis Sobel	46
4.6. Pembahasan.....	47
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	52
5.1. Kesimpulan	52
5.2. Keterbatasan Penelitian	53
5.3. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	62

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Distribusi Kuisioner.....	24
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	25
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	26
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Kategori Usaha.....	27
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha	27
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Sektor Usaha	28
Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	29
Tabel 4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Nominal Kredit	30
Tabel 4.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Jangka Waktu Kredit	31
Tabel 4.10 Identifikasi dan Klasifikasi Variabel	32
Tabel 4.11 Statistik Deskriptif Variabel Kinerja UMKM.....	35
Tabel 4.12 Statistik Deskriptif Variabel Kualitas UMKM.....	36
Tabel 4.13 Hasil Uji Validitas.....	38
Tabel 4.14 Hasil Uji Realibilitas	39
Tabel 4.15 Hasil Analisis Regresi Pengaruh Kredit UMKM terhadap Kualitas UMKM	39
Tabel 4.16 Hasil Analisis Regresi Pengaruh Kredit UMKM dan Kualitas UMKM terhadap Kinerja UMKM.....	41

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan faktor yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Sektor UMKM ini tentu sangat berpengaruh terhadap kondisi perkenomian Indonesia dimana kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia sangat besar pada berbagai bidang antara lain (1) Jumlah Unit Usaha di Indonesia per 2018 total 64,2 Juta unit usaha, dengan jumlah unit usaha UMKM sebesar 64,1 Juta (99,9%) (2) Kontribusi pada jumlah Tenaga Kerja, Jumlah tenaga kerja di Indonesia per 2018 total 120,6 Juta orang, dengan jumlah tenaga kerja di UMKM sebesar 116,9 Juta (97%) (3) Kontribusi pada PDB, Jumlah kontribusi PDB dunia usaha di Indonesia per 2018 total 14.038.598 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 8.573.895 Milyar (61,07%) (4) Kontribusi terhadap Ekspor Non Migas Jumlah ekspor non migas Indonesia per 2018 total 2.044.490 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap ekspor non migas sebesar 293.840 Milyar (14,37%) (5) Kontribusi terhadap Investasi, Jumlah investasi di Indonesia per 2018 total 4.244.685 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap investasi sebesar 2.564.549 Milyar (60,42%) (data BPS, 2018).

Sejalan dengan data diatas, penelitian oleh Sarwono (2015) menyatakan bahwa sektor UMKM di Indonesia memiliki peran yang strategis dalam membuka lapangan pekerjaan, bisnis baru, dan berkontribusi besar dalam mendorong peningkatan produk domestic bruto (PDB). Oleh karena itu, hal tersebut menunjukkan bahwa Indonesia masih sangat bergantung pada pertumbuhan sektor UMKM dan sektor ini menjadi faktor kunci dalam perkembangan ekonomi nasional.

Dengan kontribusi yang besar terhadap perekonomian, UMKM menjadi sektor penting dan vital dalam perekonomian Indonesia, tetapi hasil riset menunjukkan bahwa keberlangsungan dan ketahanan UMKM masih rentan terhadap risiko. Penelitian oleh Southiseng & Walsh (2010) menggambarkan kasus yang terjadi pada

pengusaha kecil dan menengah di Laos yang menghadapi hambatan pada pertumbuhan kinerja karena minimnya penguasaan teknologi, kurangnya sumber daya manusia, tidak fokus dalam menjalankan bisnis, dan kebijakan pemerintah yang tidak memihak pada pengusaha kecil di negara tersebut. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi kinerja UMKM yang nantinya juga akan memberikan dampak pada keberlangsungan dan ketahanan bisnis kecil dan menengah yang nantinya juga akan berdampak kepada kondisi perekonomian Indonesia.

Salah satu ciri umum yang melekat pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia adalah permodalan yang masih lemah. Padahal modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mendukung peningkatan produksi dan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) itu sendiri, terlebih pada pengusaha mikro maupun pedagang golongan ekonomi lemah (usaha kecil). Pada kalangan ekonomi lemah ini biasanya terdapat masalah yaitu kekurangan modal, sehingga seringkali mengalami hambatan dan kesulitan dalam mengembangkan usahanya.

Pengusaha atau pedagang kecil kerap kali terjebak dengan kebutuhan permodalan dan untuk mengambil cara cepat pedagang maupun pengusaha mikro akan meminta bantuan permodalan dana atau kredit usaha kepada rentenir atau praktek lintah darat tersebut. Banyak dari pengusaha atau pedagang kecil ini tidak terlalu memperhatikan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi kepada si renternir sebelum meminjam sejumlah uang atau modal karena kebutuhan yang sangat mendesak.

Pada akhirnya pengusaha mikro dan pedagang kecil ini terjerat hutang yang makin lama makin bertambah banyak serta bunga pinjamannya menjadi tinggi karena belum dapat atau tidak dapat melunasi apa saja yang menjadi kewajiban dan tanggung jawab atas perjanjian terhadap renternir tersebut sesuai tempo waktu yang telah ditetapkan. Akhirnya akan berdampak negatif pada hasil bidang usahanya yang lama kelamaan akan menjadi kurang produktif dan menurun bahkan akan dapat mematikan usahanya sendiri atau gulung tikar.

Kendala/tantangan juga dihadapi oleh pelaku UMKM di Kota Makassar, kendala tersebut yaitu iklim usaha yang belum kondusif, keterbatasan akses pasar, rendahnya produktivitas, keterbatasan akses kredit dari perbankan, dan rendahnya motivasi dan semangat kewirausahaan. Pengembangan usaha kecil, mikro dan menengah (UMKM) diarahkan agar memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan kesempatan kerja, peningkatan ekspor dan peningkatan daya saing, sementara itu pengembangan usaha skala mikro diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah, khususnya di sektor pertanian dan perdesaan.

Dewasa ini UMKM berpeluang untuk terus berkembang, namun masih terkendala oleh berbagai persoalan sehingga diperlukan *data base* yang komprehensif dan memberikan informasi yang lengkap tentang profil UMKM terkini. (Maharani, Haris Maupa & Andi Aswan, 2020). Pengukuran kinerja bisnis UMKM menjadi alat penting dalam mengukur keberlangsungan dan pertumbuhan UMKM, agar dapat menjadi acuan para pelaku UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya.

Research Gap yang ingin diteliti dalam penelitian ini antara lain dalam beberapa penelitian sebelumnya (D Anggraini, SH Nasution, 2013) & (VW Sujarweni, LR Utami, 2015) hanya berfokus pada hubungan permodalan dengan pertumbuhan kinerja UMKM, sehingga penelitian ini berusaha tidak hanya meneliti dari sisi permodalan atau kredit usaha saja, tetapi menambahkan faktor kualitas UMKM dalam hubungannya terhadap perkembangan kinerja UMKM.

Sedangkan masih terdapat perbedaan hasil antara beberapa penelitian mengenai hubungan kredit usaha dengan kinerja usaha dimana penelitian Eva Novaria (2016) menyimpulkan bahwa kredit mikro KUR memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan bisnis UMKM sedangkan penelitian oleh Xintiang Wang (2013) menyampaikan bahwa kredit mikro memiliki pengaruh negatif terhadap perkembangan bisnis UMKM.

1.2. Rumusan Masalah

Dari fenomena diatas dapat diambil kesimpulan bahwa masih terdapatnya tantangan dan kendala bagi UMKM secara umum dan khususnya di kota Makassar agar bisnisnya dapat berkembang dengan baik dan sukses salah satunya terkait permodalan, maka penelitian ini memiliki fokus penelitian sebagai berikut :

- a. Apakah kredit microfinance UMKM berpengaruh signifikan terhadap perkembangan kinerja UMKM di kota Makassar?
- b. Apakah kredit microfinance UMKM berpengaruh signifikan terhadap kualitas UMKM di kota Makassar?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi pengaruh kredit mikrofinance terhadap kinerja dan kualitas UMKM di Kota Makassar, sehingga hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan informasi dan masukan bagi para pelaku UMKM di kota Makassar untuk mengembangkan bisnisnya. Selain itu hasil penelitian ini dapat digunakan oleh para pembuat kebijakan agar dapat memfokuskan kebijakan-kebijakan pada faktor-faktor penting yang dapat membantu perkembangan usaha UMKM di kota Makassar ini.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Lingkup dan batasan penelitian ini yaitu pada wilayah Makassar dan sekitarnya dengan sampel sekitar 100 pelaku usaha UMKM

1.5. Kegunaan Penelitian :

Di dalam pengertian suatu penelitian mengandung dua kegunaan yaitu sebagai berikut:

a. Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis pada model ini adalah untuk melengkapi penelitian-penelitian yang telah ada yang berhubungan dengan pengaruh kredit microfinance terhadap kinerja dan kualitas UMKM

b. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih kepada para pelaku UMKM agar dapat menentukan tindakan terkait keuangan mikro yang dapat diambil oleh masing-masing pelaku UMKM agar dapat mengembangkan kinerja dan kualitas bisnisnya, selain itu penelitian ini dapat dijadikan referensi oleh para pembuat kebijakan dalam menentukan arah kebijakan terkait UMKM.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Teori dan Konsep

a) Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Banyak definisi tentang usaha mikro, kecil dan menengah yang dikemukakan oleh beberapa lembaga atau instansi bahkan UU. Undang-undang terbaru yang dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro, kecil dan menengah adalah UU No. 20 Tahun 2008. Menurut UU No.20 tahun 2008 Pasal 1 disebutkan bahwa :

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

b) Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

c) Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi (2002: 290) kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangun perekonomian nasional disebabkan oleh :

1. Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sector usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
2. Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sector usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
3. UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
4. UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variabel yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/ perkembangan yang terjadi.
5. Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
6. UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

d) Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Tambunan (2002: 73) perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan / atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antarlokasi/ antarwilayah, antarsentra, antarsektor/ antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama.

e) Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra (2000: 121) Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan. Menurut Soeharto Prawirokusumo (2010: 185-188), perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan.

f) Indikator Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan (2008: 25). Tolok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan

bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

2.1. Tinjauan Teori dan Empiris

a) Teori Resource-based view (RBV)

Teori ini berpendapat bahwa kunci untuk meningkatkan kinerja perusahaan didasarkan pada karakteristik internal perusahaan (Barney, 2001). Perbedaan kinerja dijelaskan terutama oleh keberadaan sumber daya organisasi yang berharga, langka, dan tidak mudah ditiru dan disubstitusikan oleh persaingan (Barney, 2001). Sumber daya adalah aset berwujud dan tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan (Galbreath, 2005). Aset berwujud meliputi sumber daya keuangan, sumber daya fisik (pabrik, peralatan, mesin, dll.), sumber daya manusia, dan sumber daya teknologi; sementara aset tidak berwujud mengacu pada pengetahuan, keterampilan, reputasi, dan kemampuan.

Biasanya, perusahaan berusaha untuk memperoleh dan melakukan control permanen atau semi permanen lebih dari sumber daya yang dapat menawarkan keunggulan kompetitif dibandingkan pesaing perusahaan. Karena perusahaan dapat menerapkan berbagai tingkat kontrol atas berbagai jenis sumber daya, mereka akan unik satu sama lain dalam hal menawarkan produk yang berbeda atau jasa. Aset organisasi seperti sumber daya manusia, kebijakan manajemen, dan kapabilitas digunakan oleh perusahaan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan strategi atau yang baru inovasi di perusahaan-perusahaan itu. Modal manusia dengan tingkat keterampilan yang tinggi dan dicapai keselarasan yang baik antara keterampilan yang diwakili dalam perusahaan dan yang dibutuhkan olehnya kebutuhan strategis akan berdampak positif pada perusahaan (Crook, Todd, Combs, Woehr, & Ketchen, 2011).

Oleh karena itu, alasan utama pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan sebenarnya datang dari dalam perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan dengan

sumber daya superior dan kemampuan akan membangun dasar untuk mendapatkan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. (Khadijah Mohamad Radzi, et al, 2017)

b) Teori Financial Growth Model

Teori pertumbuhan keuangan (Financial Growth Theory) Berger dan Udell (1998) telah menarik perhatian banyak peneliti dan telah diterima sebagai pandangan struktur modal usaha kecil (Gregory et al., 2005). Model mereka mengusulkan bahwa usaha kecil memiliki siklus pertumbuhan keuangan di mana kebutuhan dan pilihan keuangan berubah ketika perusahaan mulai, tumbuh, mendapatkan pengalaman lebih lanjut dan menjadi lebih transparan dengan informasinya. Berger dan Udell (1998) lebih lanjut menyarankan bahwa kebutuhan keuangan dan pilihan perusahaan terletak pada kontinum ukuran / usia / informasi.

Ketika perusahaan berada dalam tahap yang lebih kecil / lebih muda / lebih buram, mereka harus bergantung pada keuangan awal (misalnya, pada saat memulai, pemilik, keluarga atau teman menyediakan dana), kredit perdagangan dan / atau keuangan dari angel investor.

Dalam tahap pertumbuhan, perusahaan memperoleh akses ke keuangan perantara dari sisi ekuitas dan hutang (misalnya, modal ventura dan pinjaman bank). Ketika mereka terus berkembang, perusahaan mungkin dapat memperoleh akses ke ekuitas publik dan pasar hutang. Namun, Berger dan Udell (1998) juga menunjukkan bahwa " paradigma siklus pertumbuhan tidak dimaksudkan untuk menyesuaikan semua usaha kecil dan bahwa ukuran perusahaan, usia dan ketersediaan informasi jauh dari korelasi sempurna ".

c) Kredit Usaha Mikrofinance

Pengertian dari kredit mikro sangat terkait dengan pengertian usaha mikro. Secara universal pengertian kredit mikro adalah definisi yang dicetuskan dalam

pertemuan The World Summit in Microcredit di Washington pada tanggal 2-4 Februari 1997 yaitu program atau kegiatan memberikan pinjaman yang jumlahnya kecil kepada masyarakat golongan kelas menengah ke bawah untuk kegiatan usaha meningkatkan pendapatan, pemberian pinjaman untuk mengurus dirinya sendiri dan keluarganya (The World Summit in Microcredit, 2007 dalam Ramadhini, 2008). Grameen Banking mendefinisikan kredit mikro sebagai pengembangan pinjaman dalam jumlah kecil kepada pengusaha yang terlalu rendah kualifikasinya untuk dapat mengakses pada pinjaman dari bank tradisional (Ramadhini, 2008).

Definisi lain kredit mikro adalah sebagai arisan pinjaman modal untuk mendukung pengusaha kecil dalam beraktivitas, umumnya dengan alternatif jaminan kolateral dan sistem monitoring pengembalian Calmeadow (1999). Pinjaman diberikan untuk melayani modal kerja sehari-hari, sebagai modal awal untuk memulai usaha, atau sebagai modal investasi untuk membeli asset tidak bergerak.

Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah suatu kredit kepada debitur usaha mikro, kecil dan menengah yang memenuhi definisi dan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan Undang-Undang tersebut, UMKM adalah usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha dengan batasan tertentu kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan.

Salah satu contoh kredit microfinance di Indonesia adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR adalah kredit/pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individu/perorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. UMKM dan Koperasi yang diharapkan dapat mengakses KUR adalah yang bergerak di sektor usaha produktif antara lain: pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa keuangan simpan

pinjam. Salah satu lembaga yang fokus dalam penyaluran KUR adalah Bank BRI, dimana pada Bank BRI, jenis KUR dibagi antara lain sebagai berikut :

- KUR Mikro
Kredit modal kerja atau investasi dengan plafond sampai dengan Rp 25 Juta
- KUR Kecil
Kredit modal kerja atau investasi dengan plafond sampai dengan Rp 25 Juta-500 Juta

d) Perkembangan Kinerja UMKM

Pertumbuhan UMKM telah diidentifikasi sebagai pendorong utama pembangunan ekonomi dan penciptaan kekayaan dan pekerjaan di setiap negara di seluruh dunia (Davidsson et al., 2010; Nixon, 2000). Berdasarkan Schwass (2005), pertumbuhan UMKM penting karena itu adalah indikasi bahwa bisnis tersebut berhasil tanggap dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Studi sebelumnya (Davidsson et al., 2007; Dobbs dan Hamilton, 2007) telah membuktikannya Pertumbuhan UMKM harus didorong karena dapat menciptakan peluang kerja di masyarakat dan bisa bertindak sebagai obat/solusi untuk kemerosotan ekonomi. Karenanya menjadi penting untuk mendorong terciptanya pertumbuhan yang berorientasi UMKM karena UMKM berkontribusi pada perekonomian melalui penciptaan lapangan kerja, menghasilkan lebih banyak volume produksi, memperkenalkan inovasi dan keterampilan kewirausahaan.

Studi sebelumnya telah mengukur pertumbuhan UMKM menggunakan tiga dimensi utama yaitu: pertumbuhan lapangan kerja, pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan aset (Shepherd dan Wiklund, 2009; Isaga, 2012; Sirec dan Mocnik, 2010). Fatoki (2013) menyoroti bahwa pertumbuhan karyawan adalah ukuran penting dari pertumbuhan perusahaan pada kasus Afrika Selatan, karena keinginan negara ini untuk penciptaan pekerjaan. Namun, penelitian lain (Isaga, 2012; Achtenhagen, Naldi & Melin, 2010) di negara lain berpendapat bahwa

pertumbuhan penjualan adalah ukuran paling penting dan banyak digunakan untuk pertumbuhan UMKM. Penelitian lain juga menekankan pentingnya menggunakan pertumbuhan aset sebagai ukuran utama pertumbuhan perusahaan (Shepherd dan Wiklund, 2009; Levie & Autio, 2013).

e) **Faktor Kualitas UMKM**

Definisi kualitas bisnis dapat diekspresikan dalam berbagai dimensi berbeda. Beberapa peneliti (Fritsch dan Schroeter, 2009 & 2011; Piergiovanni dan Santarelli, 2006; Shane, 2009) menetapkan beberapa dimensi ini yang mencakup: keterampilan kewirausahaan pendiri; inovasi dari start-up; sumber daya manusia yang tersedia di UMKM; inovasi barang yang dipasok dan layanan; kualifikasi pengusaha; motivasi pengusaha (peluang vs. kebutuhan awal) dan ambisi pertumbuhannya; strategi pemasaran yang dikejar oleh start-up; produktivitas dan kelangsungan hidup perusahaan rintisan dalam jangka waktu tertentu.

UMKM yang berkualitas tinggi memiliki dampak positif yang lebih besar pada pertumbuhan ekonomi dan pengembangan dibanding UMKM berkualitas rendah. Hal ini karena perusahaan berkualitas tinggi menciptakan lebih banyak pekerjaan secara komparatif dibandingkan perusahaan lain (Fritsch dan Schroeter, 2011) sehingga memiliki efek relatif lebih tinggi dalam membina pertumbuhan UMKM. Namun, di seluruh dunia, rata-rata UMKM bertahan pada tingkat pertumbuhan yang rendah, yang menunjukkan bahwa UMKM berkualitas tinggi berjumlah kecil. Peneliti (Shepherd dan Wiklund, 2009; Andzelic et al., 2011) juga menekankan bahwa pertumbuhan UMKM sangat penting tidak hanya untuk perannya dalam penciptaan kekayaan dan pekerjaan, tetapi juga kemampuannya dalam mendorong inovasi.

Studi ini berfokus pada tiga faktor kualitas UMKM (sumber daya manusia UMKM yang tersedia; kemampuan marketing ; dan inovasi dari SME) dalam upaya untuk menetapkan mana di antara mereka yang bisa memperhitungkan

kualitas tinggi UMKM yang berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan UMKM.

f) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia mengacu pada pengetahuan yang diwujudkan dalam individu, termasuk keterampilan yang dikembangkan melalui pembelajaran pada aplikasi dan pelatihan, kemampuan yang diwariskan, dan kualifikasi yang diperoleh melalui pendidikan. Menurut Fatoki (2011), konsep sumber daya manusia menyiratkan investasi pada manusia melalui pendidikan dan pelatihan.

Sumber daya manusia bisa dibagi menjadi sumber daya manusia secara umum dan khusus. Carrera, Gutierrez dan Carmona (2003) mendefinisikan sumber daya manusia secara umum sebagai akuisisi sebuah pendidikan dan pelatihan formal yang inklusif yang dapat dialihkan ke perusahaan dan industri.

Di sisi lain, sumber daya manusia tertentu mengacu pada keterampilan yang berkaitan dengan pekerjaan (atau posisi) tertentu yang tidak berpengaruh pada produktivitas karyawan saat bekerja di perusahaan lain (tidak dapat dialihkan ke perusahaan lain). Sumber daya manusia seorang pengusaha biasanya diukur menggunakan dua dimensi utama yaitu: tingkat pendidikan dan pengalaman industry (Fatoki, 2011; Segal, Borgia dan Schoendfeld, 2009).

Sumber daya manusia merupakan aspek penting dari kualitas perusahaan seperti yang terlihat secara signifikan dalam meningkatkan kinerja, daya saing, kesuksesan, dan pertumbuhan bisnis (Segal et al., 2009; Lafuente dan Rabetino, 2011; Colombo dan Grili, 2005). Dalam UMKM, fokus selalu pada sumber daya manusia pendiri / pemilik yang sebagian besar diukur dari segi pendidikan dan pengalaman kerja sebelumnya (Fatoki, 2011; Segal dkk., 2009). Sebuah studi oleh Herrington et al. (2009) mengungkapkan kurangnya pendidikan dan pelatihan sebagai penyebab utama kegagalan UMKM baru di Afrika Selatan.

Dalam dimensi industry pengalaman, beberapa studi (Batjargal, 2005; Colombo dan Grili, 2005) telah menetapkannya bahwa pengalaman industri

memiliki dampak positif yang signifikan pada pertumbuhan perusahaan. Haynes (2003) mengamati bahwa bisnis yang dimulai oleh pengusaha dengan pengalaman industri sebelumnya menghasilkan hampir 80% lebih besar pendapatan penjualan daripada usaha rekanan mereka.

g) Inovasi Usaha

Walsh dkk. (2009) menganggap inovasi (berkelanjutan inovasi) sebagai "strategi seluruh organisasi akan pola pikir dan sikap terhadap inovasi yang dimiliki oleh semua perusahaan; terdiri dari tertanam kesediaan budaya, kecenderungan, penerimaan, pasar responsivitas, komitmen, niat dan teknologi kapasitas untuk terlibat dalam perilaku berisiko dan untuk dengan cepat menerapkan perubahan dalam praktik bisnis melalui [awal] penciptaan dan / atau adopsi yang baru ide yang memfasilitasi inovasi dan memberikan keunggulan kompetitif yang unggul ”.

Inovasi adalah alat karakteristik wirausahawan karena merupakan sarana dalam memanfaatkan perubahan untuk menyelesaikan bisnis yang berbeda atau jasa dan juga merupakan faktor penting dalam perusahaan dalam kelangsungan hidup, pertumbuhan, perkembangan dan kesuksesan. Inovasi sangat vital dalam menopang UMKM saat ini karena lingkungan bisnis yang bergejolak.

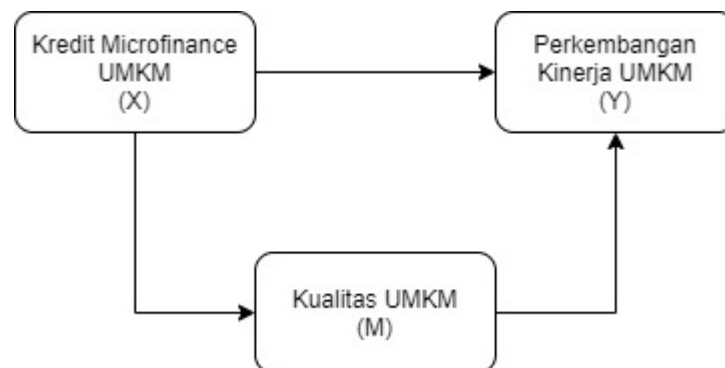
Pentingnya fungsi UMKM adalah kemampuannya untuk berinovasi dan menantang petahana dengan produk kreatif mereka / penawaran layanan (Shane, 2003). Goedhuys dan Veugelers (2012) menekankan bahwa menggabungkan produk dan inovasi proses sangat penting untuk meningkatkan secara signifikan keberhasilan dan pertumbuhan UMKM. Choi dan Williams (2012) mengidentifikasi hubungan positif yang signifikan antara inovasi dan pertumbuhan penjualan Perusahaan Cina.

h) Pemasaran (Marketing)

Kinerja Pemasaran Kinerja pemasaran dipengaruhi oleh efektifitas perusahaan (effectiveness), pertumbuhan atau porsi(growth / share), dan kemampulabaan(profitability). Dan diuraikan lebih lanjut dilihat dari efektivitas anggota saluran distribusi ada tiga kualitas suatu produk (relative product quality), kesuksesan produk baru (new product success), dan selalu mempertahankan konsumen (consumer retention) (Anis: 2002). Kinerja pemasaran digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat keberhasilan keseluruhan kinerja yang dilakukan meliputi keberhasilan strategi yang dijalankan, pertumbuhan penjualan, dan laba perusahaan. Kinerja pemasaran atau market performance merupakan konstruk yang umum untuk mengukur dampak dari strategi perusahaan. Kinerja pemasaran dapat ditaksir melalui pangsa pasara, keuntungan, dan tingkat pertumbuhan penjualan (Adipoetra: 2004)

2.2. Kerangka Konseptual

Berdasarkan kajian teori dan kerangka pikir di atas, maka diperoleh kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

2.3. Hipotesis

Pengujian hipotesis alat yang digunakan dalam pengujian penelitian ini adalah uji signifikansi. Adapun hipotesis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah sebagai berikut:

H1 : diduga bahwa kredit microfinance UMKM berpengaruh signifikan terhadap perkembangan kinerja UMKM di kota Makassar

H2 : diduga bahwa kredit microfinance UMKM berpengaruh signifikan terhadap kualitas UMKM di kota Makassar

H3 : diduga bahwa kualitas UMKM berpengaruh signifikan terhadap perkembangan kinerja UMKM di kota Makassar

H4 : diduga bahwa kredit microfinance UMKM yang dimediasi dengan kualitas UMKM berpengaruh signifikan terhadap perkembangan kinerja UMKM di kota Makassar