

**DETERMINAN KEPUTUSAN PENGAMBILAN
FASILITAS KREDIT BANK UNTUK
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN
MENENGAH DI BANDUNG RAYA DENGAN
PENDEKATAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR**

DISERTASI



Oleh:
Surya Setyawan
2016812002

Promotor:
Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, S.E., Akt., M.M.

Ko-promotor:
Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA

**PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
JUNI 2022**

HALAMAN PERSETUJUAN

**DETERMINAN KEPUTUSAN PENGAMBILAN FASILITAS KREDIT
BANK UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN
MENENGAH DI BANDUNG RAYA DENGAN PENDEKATAN THEORY
OF PLANNED BEHAVIOR**



**Oleh:
Surya Setyawan
2016812002**

**Persetujuan untuk Ujian Terbuka Disertasi pada Hari dan Tanggal:
Selasa, 21 Juni 2022**

Promotor:

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, S.E., Akt., M.M.

Ko-promotor:

Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA

**PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
JUNI 2022**

**DETERMINAN KEPUTUSAN PENGAMBILAN FASILITAS KREDIT
BANK UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN
MENENGAH DI BANDUNG RAYA DENGAN PENDEKATAN THEORY
OF PLANNED BEHAVIOR**

**Surya Setyawan (NPM: 2016812002)
Promotor: Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, S.E., Akt., M.M.
Ko-promotor: Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.
Doktor Ilmu Ekonomi
Bandung
Juni 2022**

ABSTRAK

Salah satu masalah yang dihadapi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia adalah pembiayaan kredit bank untuk pengembangan usahanya. Dalam hal ini pemerintah sudah berupaya untuk meningkatkan inklusi keuangan serta mengukur tingkat literasi keuangan. Sayangnya hanya sedikit pelaku UMKM yang menggunakan fasilitas kredit dari perbankan, bahkan ada yang lebih memilih untuk menggunakan sumber kredit yang tidak resmi untuk membiayai pengembangan usahanya. Perilaku pelaku UMKM ini menarik untuk diteliti karena adanya faktor sikap, lingkungan sekitar, profil risiko, pengetahuan keuangan, akses pembiayaan, dan niat serta perilaku untuk menggunakan fasilitas kredit dari bank. Berbagai faktor ini didasarkan pada aplikasi *theory of planned behavior* (TPB). Kuesioner elektronik disebarkan kepada 400 pelaku UMKM yang menjalankan usahanya di Bandung Raya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan sekitar, profil risiko, dan akses pembiayaan membentuk niat pelaku UMKM untuk menggunakan fasilitas kredit dari bank. Namun sikap serta pengetahuan keuangan terbukti tidak memiliki pengaruh terhadap niat pelaku UMKM untuk menggunakan fasilitas kredit dari bank. Niat terbukti memiliki pengaruh terhadap keputusan pelaku UMKM dalam mengambil fasilitas kredit dari bank. Penelitian ini juga menyatakan bahwa profil risiko dan akses pembiayaan terbukti memediasi pengetahuan keuangan terhadap niat. Namun niat tidak terbukti sebagai mediasi antara sikap, lingkungan sekitar, profil risiko, pengetahuan keuangan, dan akses pembiayaan terhadap keputusan pengambilan fasilitas kredit dari bank.

Kata-kata kunci: UMKM; pembiayaan kredit bank; *theory of planned behavior*; keputusan pengambilan fasilitas kredit.

**DECISION DETERMINATIONS FOR TAKING BANK CREDIT
FACILITIES FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM BUSINESS
DEVELOPMENT IN GREATER BANDUNG WITH THEORY OF PLANNED
BEHAVIOR APPROACH**

Surya Setyawan (NPM: 2016812002)
Promotor: Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, S.E., Akt., M.M.
Co-promotor: Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.
Doctor in Economics
Bandung
June 2022

ABSTRACT

Bank credit facility for business development is one of the problems faced by micro, small and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia. Government acts so many efforts to increase financial inclusion and measure the level of financial literacy. Unfortunately, only a few MSMEs use credit facilities from banks, some even prefer to use unofficial credit facilities to finance their business development. It is interesting to investigate the behavior of MSME participants because they have their own attitude, subjective norm, risk profile, financial knowledge, access to finance, and intention along with behavior to use credit facilities from banks. These factors are applied in theory of planned behavior (TPB). Electronic questionnaires were distributed to 400 MSME participants who run their businesses in Greater Bandung. The results indicate that subjective norm, risk profile, and access to finance can influence the intention of MSME participants to use credit facilities from banks. However, attitude and financial knowledge have no effect on the intention to use credit facilities from bank. Intention is supported to influence decision to take credit facilities from bank. This study also finds that risk profile and access to finance are mediating financial knowledge on intention. However, intention is not proven as a mediation between attitudes, subjective norm, risk profile, financial knowledge, and access to finance on decision to take credit facilities from bank.

Keywords: *MSME; bank credit facility; theory of planned behavior; decision to take credit facility.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan atas anugerahNya yang besar dalam studi lanjut saya di Program Doktor Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan di Program DIE ini, izinkankah saya menyajikan disertasi saya yang berjudul *Determinan Keputusan Pengambilan Fasilitas Kredit Bank untuk Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Bandung Raya dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior*. Pada kesempatan ini saya ingin penghargaan setinggi-tingginya kepada beberapa pihak di bawah ini yang sudah membantu memberikan gagasan, masukan, dan usulan agar tulisan ini menjadi lebih baik.

1. Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, S.E., Akt., M.M. selaku promotor disertasi, pembimbing ujian kualifikasi, serta dosen pada beberapa mata kuliah di Program DIE.
2. Dr. Amelia Setiawan, S.E, M.Ak., Ak., CISA selaku ko-promotor disertasi ini. Terima kasih selalu mengingatkan penulis untuk berdoa.
3. Dr. Djajasukma Tjahjadi, S.E., M.T., Ak., Dr. Jacinta Winarto, S.E., M.T., serta Dr. Maria Widyastuti, M.M. selaku penguji disertasi ini. Terima kasih atas segala masukan, pemikiran, dan diskusi selama proses pengerjaan disertasi ini.
4. Para pimpinan Sekolah Pascasarjana, serta Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, dan Program Studi DIE semasa saya menempuh pendidikan pada tahun 2016-2022.
5. Pimpinan Universitas Kristen Maranatha yang sudah memberikan kesempatan kepada saya sebagai salah satu peserta Beasiswa Program 100

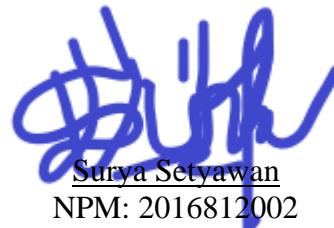
Doktor yang dicanangkan oleh Yayasan Perguruan Tinggi Kristen Maranatha.

6. Pimpinan Fakultas Bisnis Universitas Kristen Maranatha beserta jajarannya.
7. Keluarga besar saya yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.
8. Drs. Paulus Hidajat Prasetya, M.Si., Psikolog dan Dr. Jacqueline Mariae Tjandraningtyas, M.Si., Psikolog atas paparan dasar TPB yang merupakan hal yang baru dan asing bagi saya, serta memberikan dorongan moral untuk saya dalam menempuh pendidikan doktoral saya.

Selama masa penulisan disertasi ini, banyak sekali tantangan dan pengetahuan baik mengenai metode penelitian, kewirausahaan, dasar psikologi serta manajemen keuangan. Hambatan pengumpulan data semasa gelombang kedua Covid-19 merupakan salah satu peristiwa yang membuat saya sedih sekaligus bersyukur bahwa Tuhan masih menyertai saya selama masa sulit.

Dalam disertasi ini, ilmu yang diperoleh memang semakin banyak dan semakin terisi, namun semakin menyadari bahwa semakin banyak kekurangan yang ada dalam penelitian ini sehingga semakin banyak juga hal yang perlu dikembangkan. Semoga disertasi yang jauh dari sempurna ini dapat menambah dan memperdalam khazanah ilmu pengetahuan bagi kita semua. Terima kasih.

Bandung, 31 Mei 2022
Penulis



Surya Setyawan
NPM: 2016812002

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
1.5 Kebaharuan Penelitian (<i>Novelty</i>).....	13
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENYUSUNAN HIPOTESIS.....	14
2.1 Kajian Pustaka.....	14
2.1.1 Manajemen Keuangan sebagai <i>Grand Theory</i>	16
2.1.2 Kewirausahaan dan UMKM sebagai <i>Middle Theory</i>	17
2.1.2.1 Karakteristik UMKM di Indonesia.....	19
2.1.2.2 Sumber Pembiayaan UMKM	21
2.1.3 Inklusi Keuangan sebagai <i>Middle Theory</i>	22
2.1.4 <i>Theory of Planned Behavior</i> (TPB) sebagai <i>Applied Theory</i>	23
2.1.5 <i>Attitude</i>	25
2.1.6 <i>Subjective Norm</i>	26
2.1.7 <i>Perceived Behavioral Control</i> (PBC)	27
2.1.8 <i>Financial Knowledge</i>	28
2.1.9 <i>Risk Profile</i>	31
2.1.10. <i>Access to Finance</i>	32
2.1.11. <i>Intention to Take Credit Facilities from Bank</i>	34
2.1.12. <i>Decision to Take Credit Facilities from Bank</i>	35
2.2. Rerangka Pemikiran dan Penyusunan Hipotesis	36
2.2.1. Hubungan Antara <i>Attitude to Debt</i> dengan <i>Intention</i>	36
2.2.2. Hubungan Antara <i>Subjective Norm on Debt</i> dengan <i>Intention</i>	39
2.2.3. Hubungan Antara <i>Risk Profile</i> dengan <i>Intention</i>	42
2.2.4. Hubungan Antara <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Risk Profile</i>	43
2.2.5. Hubungan Antara <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Access to Finance</i> 45	
2.2.6. Hubungan Antara <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Intention</i>	47
2.2.7. Hubungan Antara <i>Access to Finance</i> dengan <i>Intention</i>	49
2.2.8. Hubungan Antara <i>Intention</i> dengan <i>Decision</i>	50
2.3. Model Penelitian	52
BAB 3 METODE PENELITIAN	54
3.1 Jenis Penelitian	54
3.2 Populasi, Pengambilan Sampel, dan Unit Analisis	54

3.3	Metode Pengumpulan Data	56
3.4	Definisi Operasionalisasi Variabel dan Pengukuran	57
3.5	Pengujian Instrumen Penelitian	59
3.5.1	Uji Validitas	59
3.5.2	Uji Reliabilitas	60
3.5.3	Uji Normalitas	61
3.5.4	<i>Goodness of Fit</i>	61
3.6	Metode Pengolahan dan Analisis Data	63
3.6.1	Analisis Deskriptif	63
3.6.2	Analisis Verifikatif	64
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN		66
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	66
4.2	Hasil Analisis Deskriptif	69
4.2.1	Tanggapan Responden terhadap <i>Attitude to Debt</i>	69
4.2.2	Tanggapan Responden terhadap <i>Subjective Norm on Debt</i>	70
4.2.3	Tanggapan Responden terhadap <i>Risk Profile</i>	71
4.2.4	Tanggapan Responden terhadap <i>Financial Knowledge</i>	72
4.2.5	Tanggapan Responden terhadap <i>Access to Finance</i>	73
4.2.6	Tanggapan Responden terhadap <i>Intention to Take Credit Facilities from Bank</i>	74
4.2.7	Tanggapan Responden terhadap <i>Decision to Take Credit Facilities from Bank</i>	75
4.2.8	Tanggapan Responden Secara Umum	76
4.3	Hasil Pengujian Instrumen Penelitian	77
4.3.1	Hasil Uji Validitas	77
4.3.2	Hasil Uji Reliabilitas	78
4.3.3	Hasil Uji Normalitas	82
4.3.4	Hasil <i>Goodness of Fit</i>	84
4.4	Pembahasan	85
4.4.1	Pengaruh <i>Attitude to Debt, Subjective Norm on Debt, Risk Profile, Financial Knowledge, dan Access to Finance</i> terhadap <i>Intention to Take Credit Facilities from Bank</i>	86
4.4.1.1	Hasil Analisis Verifikatif	86
4.4.1.2	Interpretasi Hasil Olah Statistik	87
4.4.1.3	Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	89
4.4.2	Pengaruh <i>Financial Knowledge</i> terhadap <i>Risk Profile</i>	91
4.4.2.1	Hasil Analisis Verifikatif	92
4.4.2.2	Pemaknaan Hasil Olah Statistik	92
4.4.2.3	Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	93
4.4.3	Pengaruh <i>Financial Knowledge</i> terhadap <i>Access to Finance</i>	93
4.4.3.1	Hasil Analisis Verifikatif	94
4.4.3.2	Pemaknaan Hasil Olah Statistik	94
4.4.3.3	Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	95
4.4.4	Pengaruh <i>Intention to Take Credit Facilities from Bank</i> terhadap <i>Decision to Take Credit Facilities from Bank</i>	96
4.4.4.1	Hasil Analisis Verifikatif	96
4.4.4.2	Pemaknaan Hasil Olah Statistik	96
4.4.4.3	Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	97

4.4.5	Variabel Mediasi.....	98
4.4.6	Model Keseluruhan.....	100
4.4.7	Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	102
BAB 5 PENUTUP		104
5.1	Simpulan.....	104
5.2	Saran.....	105
DAFTAR PUSTAKA		108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rangkaian <i>Grand, Middle, dan Applied Theory</i>	14
Gambar 2.2 Rerangka Teoretis Penelitian	16
Gambar 2.3 Bank Sebagai Lembaga Intermediasi	22
Gambar 2.4 Theory of Planned Behavior	24
Gambar 2.5 Konsep Pengetahuan dan Literasi	29
Gambar 2.6 Pembentukan Hipotesis 1	38
Gambar 2.7 Pembentukan Hipotesis 2	41
Gambar 2.8 Pembentukan Hipotesis 3	43
Gambar 2.9 Pembentukan Hipotesis 4	45
Gambar 2.10 Pembentukan Hipotesis 5	47
Gambar 2.11 Pembentukan Hipotesis 6	49
Gambar 2.12 Pembentukan Hipotesis 7	50
Gambar 2.13 Pembentukan Hipotesis 8	52
Gambar 2.14 Model Penelitian	52
Gambar 3.1 Model SEM	65
Gambar 4.1 Grafik Histogram Normalitas Nilai Residual	83
Gambar 4.2 Grafik P-P Plot Normalitas Nilai Residual	84
Gambar 4.3 Model Struktural AD, SD, RP, FK, AF terhadap ITC	86
Gambar 4.4 Model Struktural FK terhadap RP	92
Gambar 4.5 Model Struktural FK terhadap AF	94
Gambar 4.6 Model Struktural ITC terhadap DTC	96
Gambar 4.7 Hasil Model Pengukuran	100
Gambar 4.8 Hasil Model Struktural	101

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Klasifikasi UMKM di Indonesia.....	20
Tabel 2.2 Persentase Jenis Usaha di Indonesia	20
Tabel 2.3 Data Industri Mikro dan Kecil Tahun 2015, 2017, dan 2018 di Indonesia	21
Tabel 2.4 Penelitian Terkait Hubungan <i>Attitude</i> dengan <i>Intention</i>	37
Tabel 2.5 Penelitian Terkait Hubungan <i>Subjective Norm</i> dengan <i>Intention</i>	40
Tabel 2.6 Penelitian Terkait Hubungan <i>Risk Profile</i> dengan <i>Intention</i>	42
Tabel 2.7 Penelitian Terkait Hubungan <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Risk Profile</i>	45
Tabel 2.8 Penelitian Terkait Hubungan <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Access to Finance</i>	46
Tabel 2.9 Penelitian Terkait Hubungan <i>Financial Knowledge</i> dengan <i>Intention</i> ..	48
Tabel 2.10 Penelitian Terkait Hubungan <i>Access to Finance</i> dengan <i>Intention</i>	50
Tabel 2.11 Penelitian Terkait Hubungan <i>Intention</i> dengan <i>Behavior</i>	51
Tabel 2.12 Penelitian Sebelumnya yang Membentuk Hipotesis Penelitian.....	53
Tabel 3.1 Jumlah Unit Usaha di Bandung Raya Tahun 2021	54
Tabel 3.2 Definisi Operasionalisasi Variabel	57
Tabel 3.3 Rangkuman Sumber Pengukuran.....	59
Tabel 3.4 Berbagai Pengukuran <i>Goodness of Fit</i>	61
Tabel 4.1 Karakteristik Responden	67
Tabel 4.2 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Attitude to Debt</i>	69
Tabel 4.3 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Subjective Norm on Debt</i>	71
Tabel 4.4 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Risk Profile</i>	72
Tabel 4.5 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Financial Knowledge</i>	72
Tabel 4.6 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Access to Finance</i>	73
Tabel 4.7 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Intention to Take Credit Facilities from Bank</i>	74
Tabel 4.8 Deskripsi Jawaban Variabel <i>Decision to Take Credit Facilities from Bank</i>	75
Tabel 4.9 Rerata Jawaban Variabel.....	76
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas	77
Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas Variabel <i>Attitude to Debt</i>	79
Tabel 4.12 Pengulangan Uji Validitas Variabel <i>Attitude to Debt</i> Tanpa Pernyataan AD5	79
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas Variabel <i>Subjective Norm on Debt</i>	80
Tabel 4.14 Pengulangan Uji Validitas Variabel <i>Subjective Norm on Debt</i> Tanpa Pernyataan SD1	80
Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas.....	81
Tabel 4.16 Hasil Uji Normalitas	82
Tabel 4.17 Hasil Pengolahan <i>Goodness of Fit</i>	84
Tabel 4.18 Nilai Koefisien Determinan (R^2) Setiap Sub-struktur	98
Tabel 4.19 Hasil Uji Hipotesis	103

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Proses Pembentukan Kuesioner	118
Lampiran 2 Kuesioner.....	122
Lampiran 3 Hasil Statistik Deskriptif	126
Lampiran 4 Syntax Menghitung Rerata Setiap Variabel	130
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas Variabel	131
Lampiran 6 Hasil Uji Reliabilitas Variabel.....	145
Lampiran 7 Hasil Uji Normalitas.....	176
Lampiran 8 Syntax Lisrel 8.80.....	187
Lampiran 9 Hasil Lisrel 8.80	188

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penelitian mengenai perilaku wirausahawan atau pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sudah banyak dilakukan oleh para peneliti di bidang bisnis dan manajemen. Penelitian tersebut menjadi menarik karena perkembangan jenis usaha, teknologi yang berkaitan dengan bisnis, serta perilaku pelakunya yang dinamis. Walaupun masih terbilang kecil bila dibandingkan dengan skala internasional, keberadaan UMKM di Indonesia berhasil memutar roda perekonomian nasional dan mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar (Akbar, 2019; OECD, 2018).

Saat ini kelangsungan hidup UMKM di Indonesia masih terbilang sulit untuk maju. Jumlah usaha mikro yang begitu banyak malah belum banyak yang terdaftar (Ika, 2018; Pertiwi, 2016) sehingga keberadaannya sulit dilacak. Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia memperkirakan terdapat 62.106.900 unit usaha atau sekitar 98,7 persen masuk dalam golongan usaha mikro (Kementerian Koperasi dan UKM, 2015). OJK dan BCG (2020, p. 2) bahkan mencatat bahwa per tahun 2018, total pelaku UMKM sudah mencapai 64.199.606 unit usaha atau sebesar 99,99 persen dari total pelaku usaha di Indonesia. UMKM juga menyumbang 27,24 persen total pendapatan domestik bruto (PDB), serta mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 116.978.631 orang atau 97 persen total tenaga kerja di Indonesia (OJK & BCG, 2020). Namun kenyataan di lapangan menyatakan bahwa UMKM di Indonesia banyak yang enggan untuk meningkatkan usahanya (naik kelas) dengan alasan sulitnya akses pembiayaan (Akbar, 2019; Deviyana, 2019; Ika, 2018; Pertiwi,

2016), gagap teknologi (Deviyana, 2019; Lingga, 2019), takut membayar pajak (Pertiwi, 2016), dan alasan lainnya.

Jawa Barat sebagai provinsi dengan jumlah penduduk terbanyak ternyata memiliki jumlah UMKM terbanyak di Indonesia (Nurulliah, 2020). Badan Pusat Statistik Jawa Barat atau BPS Jabar (2016) mencatat bahwa pada tahun 2012 terdapat 203.419 unit usaha yang terdaftar di Jawa Barat. Unit usaha tersebut mampu menyerap 4.221.393 tenaga kerja serta menempatkan investasi sebesar 213 triliun rupiah (BPS Jabar, 2016). Provinsi Jawa Barat juga tercatat memiliki UMKM yang tangguh karena selama masa pandemi Covid-19 masih berada di kelompok ekonomi yang terkendali (Pamungkas, 2020). Perekonomian di Jawa Barat juga tercatat menyokong hampir 90 persen aktivitas perekonomian regional diisi oleh UMKM (Pamungkas, 2020).

Kota Bandung sebagai ibukota Jawa Barat memiliki daya tarik tersendiri karena memiliki fasilitas umum yang lengkap. Hal ini menyebabkan pertumbuhan Kota Bandung menyebar ke daerah penopangnya seperti Kabupaten Bandung, Kabupaten Bandung Barat, Kota Cimahi, hingga Kabupaten Sumedang. Daerah ini sering dikenal dengan istilah Cekungan Bandung atau Bandung Metropolitan atau Bandung Raya. Pemerintah Provinsi Jawa Barat merencanakan daerah ini akan dikembangkan menjadi Metropolitan Bandung Raya yang akan menjadi kawasan terpadu dan diharapkan menjadi pilar ekonomi di Jawa Barat (Perdana, 2019). Rencana ini didukung oleh Pemerintah Pusat menjadi Proyek Strategis Nasional (PSN) sehingga diharapkan akan memacu pertumbuhan ekonomi (Humas Kota Bandung, 2020). Berdasarkan data dari BPS Jabar (2016), pada tahun 2012 daerah Bandung Raya memiliki 44.287 unit usaha atau sekitar 21,77 persen dari jumlah

unit usaha yang ada di Jawa Barat. UMKM di Kota Bandung juga tercatat menyumbang 80 persen pendapatan domestik bruto (PDB) Kota Bandung (Nilawati, 2019).

Dalam menanggapi masalah akses pembiayaan (*access to finance*) yang dihadapi UMKM, pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah membuka akses lembaga keuangan yang cukup baik. Hal ini tergambarkan dengan tingkat inklusi keuangan mengenai perbankan di Indonesia sudah mencapai 63,6 persen pada tahun 2016 (OJK, 2017: 22) dan meningkat menjadi 76,19 persen pada tahun 2019 (OJK, 2019). Misalnya Bank BJB sebagai salah satu penyedia jasa keuangan yang terkonsentrasi di Jawa Barat mencatat bahwa mereka berhasil menyalurkan kredit untuk pengusaha UMKM sebesar Rp5,78 triliun pada Kuartal II tahun 2019 (Harahap, 2020; Hastuti, 2019b). Selain melalui lembaga keuangan, pemerintah melalui PT Permodalan Nasional Madani (PNM) dan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekasar) memberikan dukungan dan pengetahuan mengenai kredit untuk pelaku UMKM (Yolanda, 2019). Keberhasilan penyaluran dan pengetahuan kredit ini menggambarkan bahwa sebenarnya hambatan akses pembiayaan seharusnya dapat diatasi dengan pemahaman pelaku UMKM.

Sayangnya, penyerapan kredit perbankan ke pelaku UMKM masih terbilang rendah (Purnamasari, 2017). Pelaku UMKM banyak yang memilih untuk tidak mengambil kredit perbankan atau malah memilih untuk tetap pada kondisi keuangan yang ada. Lembaga keuangan lainnya seperti koperasi simpan pinjam yang diharapkan dapat menjangkau ke daerah pelosok juga dinilai tidak dapat merangkul para pelaku UMKM (Umbu, 2018). Karena sulitnya mendapatkan akses pembiayaan (*access to finance*), pelaku UMKM di Kota Bandung juga akhirnya

terlalu mengandalkan lembaga keuangan pegadaian (Harahap, 2020). Hal ini malah mengancam aset tetap UMKM yang bisa berujung penutupan usaha.

Selain itu ada kecenderungan pelaku UMKM untuk memilih penyedia kredit tidak resmi seperti rentenir (Akbar, 2019; Hastuti, 2019a) atau di Bandung Raya dikenal sebagai bank emok (Harahap, 2020; Yusuf, 2020). Ruslan (2021) mencatat bahwa banyak pelaku UMKM di Bandung yang membutuhkan bantuan akses pembiayaan karena masih banyak yang terjatuh rentenir. Bahkan Pemerintah Kota Bandung secara khusus membentuk Satuan Petugas (Satgas) Anti-rentenir yang bertugas untuk membina dan menyelesaikan masalah warganya yang terjatuh utang dengan rentenir (Suryana, 2019). Yusuf (2020) melaporkan banyaknya pelaku UMKM yang terjatuh bank emok di Desa Mekarsari Kabupaten Bandung karena kurangnya pengetahuan mengenai lembaga keuangan resmi serta sulitnya memperoleh akses pembiayaan yang legal. Hal ini menggambarkan kesenjangan antara apa yang sudah disiapkan pemerintah melalui lembaga keuangan resmi dengan perilaku dalam bentuk keputusan para pelaku UMKM untuk melakukan pinjaman di luar lembaga keuangan resmi.

Perilaku para pelaku UMKM ini menarik untuk diteliti dilihat dari sisi sikap atau perasaan mereka terhadap utang, pandangan atau dorongan dari orang terdekatnya, serta logika atau kepercayaan diri dalam bertindak. Ketiga faktor tersebut diharapkan dapat menjelaskan mengapa para pelaku UMKM lebih memilih berutang kepada pihak tertentu, baik melalui lembaga keuangan resmi maupun melalui lembaga keuangan tidak resmi.

Keputusan meminjam ke lembaga keuangan tidak resmi ini diduga karena sikap (*attitude*) pelaku UMKM yang lebih mencari kemudahan tanpa

mempertimbangkan dampaknya untuk masa yang akan datang. Mereka lebih mencari para rentenir yang dapat memberikan pinjaman tanpa persyaratan formal dan dana dapat cair dalam jangka waktu yang singkat (Akbar, 2019; Hastuti, 2019a; Uumbu, 2018). Hal ini terjadi karena persyaratan kredit perbankan yang terlalu formal seperti keberadaan kejelasan status kewarganegaraan yang diidentifikasi melalui kartu tanda penduduk (KTP), riwayat penggunaan produk keuangan yang diidentifikasi melalui rekening koran, ketaatan pembayaran kartu kredit serta ketaatan pembayaran cicilan, dan persyaratan standar formal perbankan lainnya. Persyaratan tersebut ternyata belum tentu dimiliki oleh para pelaku UMKM, terutama pengusaha mikro (Pertiwi, 2016). Berbagai latar belakang ini menyebabkan sikap terhadap utang (*attitude to debt*) para pelaku UMKM ini menjadi hal yang menarik untuk dikupas.

Selain sikap pelaku UMKM, lingkungan sekitar mereka juga mengkondisikan bahwa meminjam dana melalui rentenir dianggap sebagai hal yang lumrah karena dianggap saling menguntungkan (Hastuti, 2019a). Masyarakat Indonesia yang lebih kolektifis (Hofstede Institute, 2020) akan lebih memilih untuk berinteraksi dengan keluarga, tetangga, atau kerabat lain untuk meminjam dana daripada berinteraksi dengan lembaga keuangan formal seperti bank atau koperasi simpan pinjam. Selain meningkatkan inklusi keuangan, pemerintah melalui OJK sudah mengatasi hal ini dengan keberadaan para *branchless banking* dan lembaga keuangan melalui aplikasi *financial technology (fintech)*, sehingga diharapkan dapat menjangkau pelaku UMKM sampai ke pelosok (Akbar, 2019). Pengaruh pemikiran mengenai berutang yang berasal dari lingkungan sekitar pelaku UMKM ini dapat diidentifikasi sebagai *subjective norm on debt*.

Pelaku UMKM juga perlu memiliki logika dalam memahami utang dan kepercayaan diri dalam memutuskan berutang. Logika dan kepercayaan diri ini dapat digambarkan melalui profil risiko, pengetahuan keuangan, dan akses pembiayaan dalam bentuk bagaimana cara memperoleh pembiayaan yang mereka butuhkan untuk mengembangkan usahanya. Pelaku UMKM perlu menyadari bahwa profil risiko (*risk profile*) masing-masing individu berbeda sehingga ada yang berani mengambil risiko yang besar, ada juga yang bertahan pada risiko yang sudah mereka alami. Pelaku UMKM yang mempunyai kecenderungan berani menanggung risiko (*risk taker* atau *risk seeker*) akan cenderung berani mengambil pinjaman ke penyedia kredit. Sedangkan pelaku UMKM yang mempunyai kecenderungan tidak berani menanggung risiko (*risk averse*) lebih cenderung menerima keadaan apa adanya dan tetap menjalankan usahanya walaupun ada kesempatan untuk berkembang. Oleh karena itu, para pelaku UMKM diharapkan memiliki profil yang berani menanggung risiko, namun didasari dengan pengetahuan yang sesuai sehingga paham risiko apa yang perlu mereka hadapi.

Pelaku UMKM juga perlu mempunyai dasar pengetahuan keuangan (*financial knowledge*) yang cukup untuk mengembangkan usahanya. *Financial knowledge* ini dipercaya dapat meningkatkan kecakapan pengelolaan keuangan pribadi sehingga terhindar dari masalah keuangan pribadi baik masa kini maupun masa yang akan datang (Garg & Singh, 2018). Selain itu, *financial knowledge* dapat mencegah seseorang untuk bertindak tidak logis apabila terjadi pergolakan ekonomi, baik secara nasional maupun pergolakan usahanya sendiri (Klapper et al., 2013). Dalam hal ini, *financial knowledge* diharapkan dapat membangun persepsi pelaku UMKM dalam mengelola usahanya, terutama memperoleh kredit dari

perbankan dari lembaga keuangan resmi, serta mengelola utangnya. Selain itu, usaha pemerintah juga harus diikuti dengan kesadaran pelaku UMKM dan pihak pemberi kredit. Pelaku UMKM didorong untuk memiliki pengetahuan keuangan sehingga mereka paham mengenai pengelolaan utang dan perhitungan bunga. Lembaga keuangan sebagai pihak pemberi kredit juga harus dapat mematuhi peraturan pemerintah dalam menyalurkan kredit. Hastuti (2019a) mencatat bahwa ada pelaku UMKM dan pihak pemberi kredit yang sudah memenuhi peraturan dasar, namun tidak memiliki etika. Pelaku UMKM sengaja meminjam sampai 20 kali dan anehnya diizinkan pula oleh pihak pemberi kredit terutama melalui *fintech*. Hal ini berakibat salah kelola utang pelaku UMKM sehingga meningkatkan kredit macet.

Selain *risk profile* dan *financial knowledge*, persepsi yang dapat membangun pelaku UMKM dalam memahami utang adalah cara memperoleh pembiayaan atau akses pembiayaan (*access to finance*). Pemerintah sudah melakukan peningkatan inklusi keuangan agar para pelaku UMKM dapat mengambil kredit secara resmi sehingga dapat dilindung dan dipantau oleh pemerintah. Sayangnya pengajuan kredit UMKM ini kurang diminati baik oleh pelaku UMKM maupun oleh pihak perbankan. Dari sisi perbankan, kredit UMKM ini dinilai berisiko dan tidak mendatangkan laba yang besar seperti penawaran kredit kepada usaha besar (Purnamasari, 2017). Hal ini menyebabkan dunia perbankan kurang mengembangkan produk kredit UMKM. Kondisi ini menyebabkan perbankan meningkatkan syarat administrasi agar terhindar dari risiko kredit macet. Namun syarat administrasi itu menyebabkan sulitnya akses para pelaku UMKM untuk memperoleh kredit dari perbankan (Akbar, 2019; Deviyana, 2019; Ika, 2018; Pertiwi, 2016) sehingga tidak sedikit dari mereka yang mencari pinjaman ke

lembaga keuangan tidak resmi karena tidak memerlukan administrasi yang berbelit-belit (Hastuti, 2019a). Dari kondisi ini diharapkan pelaku UMKM harus memiliki kemampuan mencari informasi selengkap mungkin dan mampu untuk memberikan argumentasi yang tepat kepada lembaga keuangan sehingga akses mereka ke lembaga keuangan pun menjadi semakin besar. Kemudahan akses ini juga diharapkan dapat mendorong para pelaku UMKM dapat berani mengajukan kredit produktif untuk pengembangan usaha mereka dan menghindari diri dari lembaga keuangan tidak resmi.

Access to finance juga perlu didasari dengan *financial knowledge*, dalam hal ini adalah pemahaman lembaga keuangan sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang kelebihan dana (surplus) dengan pihak yang membutuhkan dana (defisit). Bila memiliki pengetahuan keuangan yang baik, pelaku UMKM akan menghindari lembaga keuangan yang tidak resmi seperti rentenir. Dengan kata lain, mereka akan mencari lembaga keuangan yang resmi seperti bank atau koperasi simpan pinjam untuk memperoleh akses keuangan yang lebih pasti. Selain *financial knowledge* mengenai lembaga intermediasi, pengetahuan mengenai lembaga keuangan ini juga diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam bernegosiasi dengan lembaga keuangan untuk memperoleh kredit (Hussain et al., 2018). Pelaku UMKM dapat bernegosiasi mengenai tingkat bunga dan jangka waktu kredit bila sudah memiliki pengetahuan mengenai tingkat suku bunga yang berlaku.

Financial knowledge yang baik juga akan berpengaruh terhadap *risk profile* yang logis secara individu. Pelaku UMKM yang memiliki pengetahuan keuangan akan paham pada risiko yang dihadapi bila mengambil kredit dari lembaga

keuangan resmi atau dari lembaga keuangan tidak resmi. Pertimbangan pelaku UMKM dalam menghadapi risiko perlu didasari pengetahuan mengenai risiko yang dihadapi dengan harapan return-nya. Bila pelaku UMKM mengambil kredit dari perbankan, risiko yang dihadapi akan lebih rendah karena adanya pengawasan pemerintah terhadap lembaga keuangan resmi. Namun pelaku UMKM harus menghadapi rangkaian administrasi yang ketat untuk memperoleh kredit. Persyaratan kredit yang ditawarkan lembaga keuangan tidak resmi cenderung lebih mudah, namun risiko yang dihadapi akan lebih tinggi karena tingkat bunga yang tidak dapat dikendalikan oleh pemerintah. Perilaku pelaku UMKM dalam menghadapi risiko bila tidak didasari pengetahuan keuangan yang tepat dapat mengakibatkan munculnya spekulasi yang tidak mendasar.

Attitude to debt, subjective norm on debt, risk profile, financial knowledge, dan *access to finance* yang dimiliki pelaku UMKM diharapkan dapat membentuk niat (*intention*) pelaku UMKM dalam mengambil kesempatan memperoleh kredit dari lembaga keuangan yang resmi dari pemerintah, terutama melalui perbankan. Para pelaku UMKM diharapkan memiliki sikap yang positif terhadap kredit yang disediakan pemerintah sehingga mereka memiliki niat mengambil kredit resmi yang diharapkan dapat menunjang perkembangan usaha yang mereka jalankan. Lingkungan sekitar yang kondusif juga diharapkan dapat mendorong pelaku UMKM agar mereka memiliki pandangan yang positif terhadap kredit yang disediakan lembaga keuangan sehingga membentuk niat yang positif untuk mengambil kredit yang resmi. Kemudian logika para pelaku UMKM yang terwakili oleh *financial knowledge, risk profile,* dan *access to finance* juga diharapkan menumbuhkan *intention to take credit facilities from bank.*

Setelah terbentuk *intention to take credit facilities from bank*, pelaku UMKM juga diharapkan dapat berani mengambil keputusan melakukan pinjaman melalui bank (*decision to take credit facilities from bank*). Keputusan ini juga diharapkan dapat menjelaskan bahwa pelaku UMKM memiliki dasar bahwa *decision to take credit facilities from bank* berdasarkan *intention to take credit facilities from bank* yang sudah terbentuk dari *attitude to debt*, *subjective norm on debt*, *risk profile*, *financial knowledge*, dan *access to finance* yang sudah dimiliki oleh masing-masing pelaku UMKM.

Alur dari *attitude to debt*, *subjective norm on debt*, *risk profile*, *financial knowledge*, *access to finance*, *intention to take credit facilities from bank*, serta *decision to take credit facilities from bank* didasarkan pada teori perilaku terencana atau *theory of planned behavior* (TPB) yang dipopulerkan oleh Ajzen (1991). Teori ini digunakan dalam penelitian ini karena secara ilmiah TPB sudah terbukti mampu menjelaskan bahwa motivasi seseorang (yang digambarkan sebagai niat atau *intention*) untuk melakukan sesuatu (yang digambarkan sebagai *behavior* dan juga *decision*) dapat dibuktikan dengan sikap (*attitude*), *subjective norm*, serta pengetahuan dan pengalaman individu (yang didefinisikan sebagai *perceived behavioral control*) yang keseluruhannya terbentuk dari dasar TPB (Ajzen, 1991, p. 182). Dalam penelitian ini, *perceived behavioral control* atau pengetahuan dan pengalaman pelaku UMKM diwakili dengan *risk profile*, *financial knowledge*, dan *access to finance* yang dimiliki oleh masing-masing pelaku UMKM. Teori ini diharapkan dapat menjelaskan mengapa para pelaku UMKM masih memilih untuk mengambil kredit ke lembaga keuangan tidak resmi walaupun sudah memahami

mengenai lembaga keuangan resmi yang diawasi oleh pemerintah, serta memahami risiko yang akan mereka hadapi.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dibahas sebelum bagian ini, maka penelitian ini hendak membuktikan beberapa dugaan di bawah ini.

1. Apakah *attitude to debt* berpengaruh positif terhadap *intention to take credit facilities from bank*?
2. Apakah *subjective norm on debt* berpengaruh positif terhadap *intention to take credit facilities from bank*?
3. Apakah *risk profile* berpengaruh positif terhadap *intention to take credit facilities from bank*?
4. Apakah *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *intention to take credit facilities from bank*?
5. Apakah *access to finance* berpengaruh positif terhadap *intention to take credit facilities from bank*?
6. Apakah *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *access to finance*?
7. Apakah *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *risk profile*?
8. Apakah *intention to take credit facilities from bank* berpengaruh positif terhadap *decision to take credit facilities from bank*?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini hendak membuktikan bahwa niat pelaku UMKM dalam memperoleh kredit untuk mengembangkan usaha dipengaruhi oleh *attitude to debt*, *subjective*

norm to debt, risk profile, financial knowledge, dan access to finance. Selain itu, *intention to take credit facilities from bank* untuk pengembangan usaha tersebut juga hendak dibuktikan dapat berpengaruh terhadap *decision to take credit facilities from bank* yang dilakukan pelaku UMKM untuk pengembangan usahanya.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi para akademisi, pelaku UMKM, praktisi perbankan sebagai pihak penyedia kredit, serta pemerintah.

Kontribusi bagi para akademisi diharapkan dapat mengembangkan model yang mumpuni agar TPB dapat dibuktikan secara ilmiah dalam membantu para pelaku UMKM untuk memutuskan pengambilan kredit yang lebih baik dan memiliki dasar ilmiah yang tepat.

Bagi para pelaku UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rasa percaya diri pelaku usaha agar meningkatkan kualitas keputusan mereka terutama keputusan pengembangan usaha melalui berutang, sehingga para pelaku usaha dapat meningkatkan tingkat kemahiran dalam mengelola usaha mereka.

Bagi para praktisi perbankan sebagai penyedia kredit, penelitian ini diharapkan dapat menjembatani kepentingan pelaku UMKM dengan kepentingan penyedia kredit sehingga program penawaran kredit kepada para pelaku UMKM masih dapat *profitable* dalam bisnis perbankan.

Terakhir penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam merancang kebijakan yang dapat mempermudah penyaluran kredit bagi pelaku UMKM namun masih dapat menguntungkan bagi bisnis perbankan.

1.5. Kebaharuan Penelitian (*Novelty*)

Berdasarkan fenomena berutang yang dialami pelaku UMKM di Bandung Raya, penelitian ini memiliki beberapa kebaharuan. Pertama, penerapan TPB dalam penelitian manajemen keuangan masih sangat sedikit dilakukan oleh penelitian sebelumnya. Penerapan TPB yang pada awalnya banyak digunakan dalam penelitian bidang psikologi ternyata cocok diaplikasikan ke bidang ilmu lainnya seperti pendidikan, ilmu sosial, ilmu kesehatan, bahkan ke ilmu bisnis dan manajemen. Dalam bidang manajemen juga TPB banyak digunakan untuk melihat perilaku konsumen dan perilaku tenaga kerja. Namun hanya sedikit yang menggunakan TPB dalam bidang manajemen keuangan.

Kedua, belum adanya penelitian TPB yang mengarah kepada pelaku UMKM dalam berutang ke bank, terutama untuk pelaku UMKM yang ada di Bandung Raya. Kebanyakan penelitian TPB mengarah kepada pelaku dan calon pelaku UMKM dalam berwirausaha. Penelitian ini biasanya mencari niat untuk berwirausaha (*entrepreneurial intention*), namun belum ada yang mengarah ke perilaku spesifik seperti keputusan berutang.

Terakhir, fenomena keengganan pelaku UMKM yang menggunakan fasilitas kredit perbankan juga belum pernah diteliti oleh penelitian sebelumnya. Beberapa penelitian dan tulisan membahas mengenai pelaku UMKM yang enggan menggunakan fasilitas kredit perbankan, namun belum ada yang meneliti mengapa fenomena tersebut terjadi di Indonesia, khususnya di Bandung Raya.