



Efek Discouraged Borrowers dan Keunggulan Kompetitif Terhadap Kinerja Usaha UMKM

Nur Listiani¹, Dhoni Rizky Widya Mardika²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YPPI Rembang

Jl. Raya Rembang-Pamotan KM 04, Tireman, Kec. Rembang, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah 59219,

e-mail: nurlistiani@uyr.ac.id, dhonirizky@uyr.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 06 Juli 2025

Received in revised form 30 Agustus 2025

Accepted 17 September 2025

Available online 30 Oktober 2025

ABSTRACT

There is a phenomenon in which MSME actors often feel reluctant to apply for credit from banking institutions due to various obstacles, such as concerns over application rejection, difficulties in fulfilling administrative requirements, lack of collateral, and high interest rates—this condition is referred to as "discouraged borrowers." The population in this study consists of MSME actors in the manufacturing industry in Central Java Province, and by using purposive sampling, a total sample of 356 was obtained. The results of this study indicate that being categorized as a discouraged borrower has a negative impact on business performance, while competitive advantage has a positive influence on business performance.

Keywords: *discouraged borrowers, competitive advantage, business performance.*

Abstrak

Adanya fenomena bahwa pelaku UMKM sering merasa enggan mengajukan kredit ke lembaga perbankan karena berbagai hambatan, seperti kekhawatiran terhadap penolakan aplikasi, kesulitan dalam memenuhi persyaratan administratif, kurangnya jaminan, serta tingginya tingkat suku bunga atau disebut *discouraged borrowers*. Populasi adalah pelaku UMKM industri pengolahan di provinsi Jawa Tengah dan menggunakan *purposive sampling* diperoleh sampel sebanyak 356. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa status sebagai *discouraged borrowers* berdampak negatif terhadap kinerja usaha, sementara keunggulan kompetitif memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha.

Kata Kunci: *discouraged borrowers, keunggulan kompetitif, kinerja usaha.*

1. PENDAHULUAN

Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia masih menghadapi keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal dari perbankan. Menurut World Bank Enterprise Survey pada tahun 2023 sebesar 54% UMKM di Indonesia enggan menggunakan kredit perbankan, hal ini menunjukkan bahwa hambatan akses keuangan masih menjadi isu utama [36]. Padahal, menurut Kadin Indonesia pada tahun 2023 UMKM memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional, yaitu menyumbang sekitar 61% Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja [15]. Pelaku UMKM sering merasa enggan mengajukan kredit ke lembaga perbankan karena berbagai hambatan, seperti kekhawatiran terhadap penolakan aplikasi, kesulitan dalam memenuhi persyaratan administratif, kurangnya jaminan, serta tingginya tingkat suku bunga. Kondisi ini menyebabkan banyak dari mereka masuk ke dalam kategori *discouraged borrowers*, yaitu pelaku usaha yang memilih untuk tidak mengajukan pinjaman meskipun memiliki

Received 6 Juli, 2025; Revised 30 Agustus, 2025; Accepted 17 September, 2025

kebutuhan pembiayaan [15] [23]. Fenomena ini menunjukkan bahwa permasalahan akses keuangan tidak hanya berasal dari sisi penawaran (perbankan), tetapi juga dari sisi permintaan, terutama karena persepsi dan pengalaman negatif yang dimiliki pelaku UMKM terhadap lembaga keuangan formal.

Beberapa penelitian sebelumnya berkaitan dengan *discouraged borrowers* cenderung banyak berfokus pada penyebab terjadinya *discouraged borrowers*. Faktor – faktor penyebab tersebut adalah ukuran usaha, karakteristik pemilik, dan tingkat pertumbuhan ekonomi (harahap, nguyen & luu). Meskipun begitu, sejauh pengamatan peneliti belum ada penelitian yang berfokus pada determinan sekaligus efek dari *discouraged borrowers*. Analisis tentang determinan dan efek *discouraged borrowers* dapat melengkapi literatur *discouraged borrowers* yang selama ini telah dilakukan.

Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mengalami kondisi *c* cenderung enggan mengakses pembiayaan dari perbankan. Hal ini menyebabkan terbatasnya sumber pendanaan eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan usaha [11] [18]. Keterbatasan pendanaan ini berpotensi menghambat ekspansi dan inovasi usaha, sehingga perkembangan bisnis menjadi tidak optimal [10] [35]. Perkembangan usaha yang lambat tentu akan meningkatkan beban kerja pelaku UMKM dalam mencapai keberhasilan bisnis. Pendanaan menjadi komponen krusial dalam siklus pertumbuhan usaha, karena digunakan untuk berbagai aktivitas penting seperti promosi, inovasi produk, distribusi, hingga pengadaan bahan baku [9] [33] (fatoki, tambunan). Aktivitas-aktivitas tersebut sangat penting, terutama pada tahap awal berdirinya usaha, ketika pelaku UMKM masih berusaha membangun pengenalan merek serta menjaga konsistensi kualitas produk. Pada tahap ini, ketersediaan dana yang mencukupi akan sangat membantu dalam menyelesaikan berbagai pekerjaan secara efisien dan efektif [20]. Namun demikian, hingga kini, masih sedikit penelitian yang secara eksplisit mengkaji dampak status *discouraged borrowers* terhadap kinerja usaha. Padahal, semakin tinggi proporsi pelaku UMKM yang mengalami *discouraged borrowers*, semakin besar pula kemungkinan terjadinya penurunan kinerja usaha karena keterbatasan dana menghambat penyelesaian aktivitas bisnis yang esensial. Dalam situasi ini, pelaku UMKM sering kali harus bergantung pada sumber pendanaan internal yang terbatas, yang dapat memperlambat pertumbuhan usaha secara keseluruhan [17].

Pada sisi determinan, karakteristik pelaku UMKM dapat memengaruhi *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif. Beberapa penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh mendukung bahwa karakteristik pelaku UMKM dapat mempengaruhi *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif. Beberapa penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh mendukung dan juga keunggulan kompetitif [22] [24] [28]. Karakteristik demografi tersebut seperti misalnya tingkat pendidikan, lokasi usaha, dan usia usaha. Tingkat pendidikan yang semakin rendah membuat kecenderungan pelaku UMKM tidak memiliki keterampilan untuk mengajukan kredit atau *discouraged borrowers* meningkat, begitu juga dengan lokasi usaha yang semakin jauh dari kota membuat pelaku UMKM semakin jauh dari perbankan sehingga mengalami *discouraged borrowers*. Selain itu, tingkat pendidikan yang tinggi menunjukkan keterampilan dan kompetensi yang tinggi sehingga keunggulan kompetitif dapat meningkat, sedangkan lokasi usaha di kota lebih baik dalam mengembangkan keunggulan kompetitif karena berada di lokasi yang lebih strategis, kemudian usia usaha yang semakin tua cenderung lebih baik dalam keunggulan kompetitif karena semakin memiliki pengalaman.

Penelitian ini melakukan pengujian efek *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha, selain itu juga dilakukan analisis apakah tingkat pendidikan, lokasi usaha dan usia usaha berpengaruh terhadap DB dan keunggulan kompetitif. Penelitian ini dilakukan di Jawa Tengah dengan mengambil 372 pelaku UMKM industri pengolahan di Provinsi Jawa Tengah menggunakan teknik *purposive sampling*. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji efek *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha, selain itu juga dilakukan analisis apakah tingkat pendidikan, lokasi usaha dan usia usaha berpengaruh terhadap DB dan keunggulan kompetitif. Manfaat penelitian ini adalah dapat memperluas analisis *discouraged borrowers* dengan melihat *discouraged borrowers* dari sisi determinan dan efek, sebagai referensi sejauh mana *discouraged borrowers* berdampak pada kinerja pelaku UMKM dan apakah keunggulan kompetitif mampu meningkatkan kinerja.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap *Discouraged Borrowers*

Seseorang cenderung memiliki keinginan untuk meningkatkan kemampuan dan kapasitasnya melalui pendidikan. Mereka berjuang untuk mencapai suatu tingkat pendidikan tertentu untuk semakin membuka pikirannya dengan berbagai perkembangan keilmuan yang terus menerus terjadi. Langkah ini akan berdampak pada sikap dan pengambilan keputusan yang lebih baik dengan mempertimbangkan aspek – aspek

yang lebih luas, sehingga dalam pengambilan keputusan keuangan juga akan semakin bijak. Pelaku UMKM memiliki tingkat pendidikan yang beragam. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki, maka semakin besar kemungkinan pelaku UMKM tersebut untuk dapat mengakses keuangan formal dengan lebih mudah, hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh [14] [26] yang menemukan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin tinggi akses keuangan. Pelaku UMKM dapat dengan mudah melengkapi persyaratan kredit, memenuhi bunga kredit, menyiapkan jaminan sehingga ada kemungkinan kuat tingginya tingkat pendidikan dapat menurunkan *discouraged borrowers*.

H_{1a} : Tingkat pendidikan berpengaruh negatif signifikan terhadap *discouraged borrowers*.

Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap Keunggulan Kompetitif

Pendidikan merupakan sumber daya yang melekat pada diri pemilik sekaligus juga menjadi sumber daya bagi sebuah usaha. Pendidikan ini akan membuat pemilik memiliki keterampilan dalam mengamati situasi dan kondisi bisnis sehingga hal ini juga menjadi suatu keunggulan kompetitif bagi sebuah usaha. Tingkat pendidikan yang baik menjadi modal pelaku usaha untuk dapat mengelola UMKM dengan baik. Seperti misalnya memiliki ide untuk mengembangkan usaha lebih baik lagi, mampu membaca peluang, dan mampu menciptakan produk yang unggul. Selain berkaitan dengan hal tersebut, pemilik juga memiliki jaringan yang lebih luas lagi sehingga mampu berkolaborasi dengan pemilik usaha lain untuk mengelola usaha dengan efektif dan efisien. Sumber daya yang baik dapat meningkatkan keunggulan kompetitif [23]. Pelaku UMKM dapat memiliki usaha yang sulit untuk ditiru oleh usaha lain.

H_{1b} : Tingkat pendidikan berpengaruh positif signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

Pengaruh Lokasi Usaha terhadap *Discouraged Borrowers*

Pengaruh lokasi usaha terhadap *discouraged borrowers* berhubungan dengan bagaimana kedekatan lokasi usaha dapat memudahkan UMKM untuk mengakses keuangan formal. Mereka dapat dengan mudah melakukan komunikasi dengan pihak perbankan. Hal ini sepakat dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa semakin dekat lokasi usaha maka semakin mudah pelaku UMKM mengakses keuangan formal tersebut sehingga *discouraged borrowers* dapat semakin menurun [4] [10].

H_{2a} : Lokasi usaha berpengaruh negatif signifikan terhadap *discouraged borrowers*.

Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Keunggulan Kompetitif

Lokasi usaha yang dekat dengan perkotaan merupakan salah satu sumber daya bagi sebuah usaha. Lokasi usaha yang dekat dengan perkotaan membuat dekat dengan konsumen. Selain itu, pelaku UMKM dapat dengan mudah melakukan analisis pesaing yang diduga memiliki produk yang sama karena memiliki lokasi yang strategis. Sumber daya yang baik dapat meningkatkan keunggulan kompetitif [8] [31].

H_{2b} : Lokasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

Pengaruh Usia Usaha terhadap *Discouraged Borrowers*

Usia usaha merupakan karakteristik yang melekat pada diri pelaku UMKM. Hal ini berkaitan dengan pengalaman usaha. Semakin tinggi pengalaman maka dapat dikatakan kapasitas usaha tersebut semakin baik atau dengan kata lain semakin *bankable* sehingga *discouraged borrowers* bisa berkurang. Hal ini mendapat dukungan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh [7] [16] [22].

H_{3a} : Usia usaha berpengaruh negatif signifikan terhadap *discouraged borrowers*.

Pengaruh Usia Usaha terhadap Keunggulan Kompetitif

Usia usaha bagi pelaku UMKM memiliki tingkatan, semakin lama dan bertahan dalam bisnis maka menunjukkan usia usaha yang semakin besar. Semakin besar usia mereka maka semakin menunjukkan usaha tersebut dapat bertahan. Usia usaha yang sudah matang menunjukkan semakin memiliki pengalaman yang baik dalam mengelola usaha. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [8] dan [31] menunjukkan bahwa sumber daya yang baik dapat meningkatkan keunggulan kompetitif. Pelaku UMKM yang semakin tinggi usia memiliki keunggulan daripada usaha yang baru berdiri. Mereka semakin paham dengan karakteristik produk yang mereka produksi dan memahami jangkauan pemasaran yang mereka miliki.

H_{3b} : Usia usaha berpengaruh positif signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

Pengaruh *Discouraged Borrowers* terhadap kinerja usaha

Discouraged borrowers merupakan keputusan pendanaan yang tidak mau menggunakan kredit dari bank. Pelaku UMKM yang cenderung memiliki keputusan ini maka akan memiliki pendanaan yang terbatas [21]. Keterbatasan pendanaan ini dikhawatirkan tidak dapat membantu pelaku UMKM untuk

memaksimalkan potensi usaha sehingga usahanya tidak mampu berkembang [5] [32]. Pendanaan ini menjadi suatu hal yang perlu dipikirkan dengan baik karena pendanaan ini berhubungan dengan dana yang digunakan untuk promosi produk, melakukan percobaan memproduksi produk baru, memasarkan produk, dan membeli bahan baku. Berbagai pekerjaan dalam bisnis dapat diselesaikan dengan baik apabila pendanaan dapat tercukupi dengan baik. Penelitian sebelumnya belum ada yang mencoba untuk melihat dampak *discouraged borrowers* terhadap kinerja usaha, padahal *discouraged borrowers* yang tinggi dapat menurunkan kinerja karena berbagai pekerjaan dalam bisnis tidak dapat diselesaikan dengan baik. Ketidaktuntasan dalam penyelesaian pekerjaan dapat berdampak negatif terhadap perkembangan kinerja usaha.

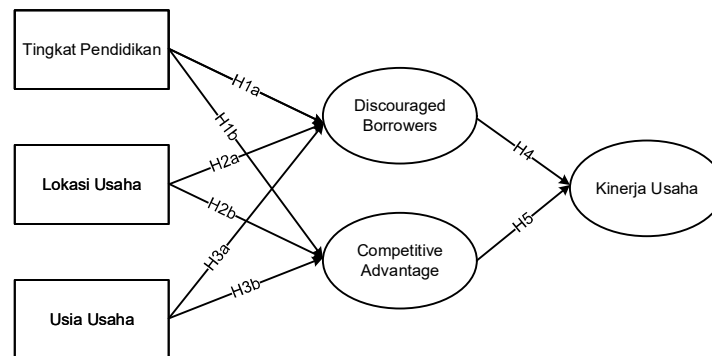
H₄: *Discouraged borrowers* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja usaha.

Pengaruh keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha

Penelitian yang dilakukan oleh [6] dan [29] menunjukkan bahwa *competitive advantage* dapat meningkatkan kinerja usaha. *Competitive advantage* menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki sumber daya unik yang dapat menjadi kekuatan untuk bisa mengembangkan usaha dan meningkatkan kapasitas usaha [34]. Meskipun pelaku UMKM mengalami *discouraged borrowers*, mereka mengandalkan sumber daya unik yang terdapat di usahanya seperti misalnya memiliki pangsa pasar yang setia baik didalam daerah ataupun diluar daerah, memiliki kepedulian yang baik pada konsumen, memiliki produk yang tidak bisa ditiru oleh pesaing. Sumber daya ini unik dan tidak bisa ditiru. Oleh karena itu ada indikasi bahwa *competitive advantage* dapat disandingkan dengan *discouraged borrowers* dalam satu model.

H₅: Keunggulan kompetitif berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha.

Model Penelitian



Gambar 1. Model Penelitian

3. METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini populasi yang digunakan adalah pelaku UMKM industri pengolahan di provinsi Jawa Tengah berjumlah 5.225 pelaku UMKM [2]. Sampel minimal untuk melakukan uji *Structural Equation Modelling* (SEM) adalah 5-10 kali total indikator [12], penelitian ini memiliki 15 indikator sehingga jumlah sampel 356 masih diatas jumlah minimal sampel. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan kriteria:

- Pelaku UMKM yang dari 3 (tiga) tahun lalu menginginkan pendanaan eksternal tetapi tidak pernah mengajukan kredit perbankan.
- Pelaku UMKM yang mendirikan usaha tidak lebih dari 8 tahun serta.
- pelaku UMKM yang memiliki pengambilan keputusan terpusat pada pemilik.

Dari hasil pengambilan sampel ditemukan karakteristik responden berdasarkan besarnya omzet terdiri dari 0.84 persen responden UMKM yang tergolong usaha menengah, 15.17 persen responden tergolong usaha kecil dan 83.99 persen tergolong usaha mikro. Dari responden yang terkumpul juga menunjukkan jumlah wanita sebesar 40.17 persen dari total jumlah responden. Kemudian responden yang berusia ≤ 25 tahun berjumlah 14.33 persen, antara 26 – 35 tahun berjumlah 21.91 persen, antara 36 – 45 tahun berjumlah 54.21 persen dan ≥ 46 tahun berjumlah 9.55 persen. Selain itu responden pada penelitian ini paling banyak memulai usaha pada tahun 2013 – 2015 berjumlah 79.78 persen, kemudian tahun 2016 – 2018 sebanyak 20.22 persen. Karakteristik sampel yang menjadi responden kami dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Statistik Deskriptif Karakteristik Responden

Karakteristik	n	Proportion	Average
Usia usaha			
2013-2015	284	79.78%	8.35
2016-2018	72	20.22%	5.75
Usia pemilik			
<20	51	14.33%	17.76
21-30	78	21.91%	26.54
31-40	193	54.21%	32.56
>41	34	9.55%	45.45
Firm size			
Mikro	299	83.99%	12.500.000
Small	54	15.17%	62.500.000
Medium	3	0.84%	543.000.000

Sumber: Data Primer Diolah (2025)

Responden penelitian ini didominasi oleh usaha mikro. Secara lebih spesifik, 83.99% dari total responden merupakan usaha mikro, 15.17% dari total responden merupakan usaha kecil, dan 0.84% merupakan usaha menengah. Selain berkaitan dengan ukuran usaha, statistik deskriptif diatas juga menggambarkan usia usaha. Usia usaha didominasi oleh usaha yang berdiri antara tahun 2013 sampai 2015 sebanyak 79.78% dan responden lain berdiri ditahun 2016 hingga 2018 sebanyak 20.22%. Sedangkan berkaitan dengan usia pemilik didominasi oleh usia 31 hingga 40 tahun sebanyak 54.21%, usia 21 hingga 30 sebanyak 21.91%, usia dibawah 20 tahun sebanyak 14.33% dan usia diatas 41 tahun sebanyak 9.55%.

Teknik Pengumpulan Data

Sumber data penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan melalui survei menggunakan kuesioner. Pelaku UMKM yang memenuhi syarat *purposive sampling* maka bisa mengisi kusioner tersebut sehingga menjadi responden penelitian ini. Pengambilan data dilakukan melalui *google form* kepada pelaku UMKM yang berada di Jawa tengah, apabila jumlah masih belum mencukupi maka dilakukan survei langsung ke tempat usaha pelaku UMKM. Setelah responden mengisi kuesioner maka kuesioner tersebut ditarik untuk dilakukan pengolahan data.

Definisi Operasional dan Pengukuran

Discouraged borrowers adalah keengganan individu menggunakan kredit perbankan karena takut aplikasinya ditolak, suku bunga terlalu tinggi, persyaratan agunan tinggi dan prosedur pinjaman terlalu rumit [19] [21]. Indikator variabel *discouraged borrowers* adalah tidak mengajukan kredit karena takut aplikasinya ditolak, suku bunga terlalu tinggi, persyaratan agunan tinggi dan prosedur pinjaman terlalu rumit. Keunggulan kompetitif adalah keunggulan sebuah usaha dibandingkan usaha lain dalam hal menyediakan sumber daya yang unik dan tidak bisa ditiru dengan mudah oleh usaha lain. Indikator variabel keunggulan kompetitif adalah memiliki pelanggan setia, memiliki produk yang tidak mudah ditiru, memiliki bahan baku yang tidak mudah didapatkan, dan memiliki jangkauan pemasaran yang luas. Kinerja usaha adalah persepsi pelaku UMKM tentang kinerja bisnisnya [1] [3] [27]. Pengukuran variabel *discouraged borrowers*, keunggulan kompetitif dan kinerja usaha menggunakan lima point skala likert (1 to 5). Indikator kinerja usaha adalah persepsi tentang profitabilitas, kelancaran aliran kas, jumlah produk mencukupi, dan kemampuan menekan biaya. Tingkat pendidikan menggunakan skala ordinal, lokasi usaha menggunakan skala nominal dan usia usaha menggunakan skala rasio.

Teknik Analisis

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling* (SEM). Langkah pertama dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas. Menurut [12] pengujian validitas bertujuan untuk mengetahui ketepatan alat ukur. Untuk menguji validitas dalam penelitian ini digunakan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) melalui nilai *factor loading* pada masing-masing indikator. Pengujian reliabilitas dilakukan tujuannya untuk mengetahui sejauh mana konsistensi alat untuk yang digunakan yaitu menggunakan metode

cronbach's alpha. Kemudian dilakukan pengujian normalitas dengan melihat nilai *skewness* dan *kurtosis*. Setelah melakukan pengujian normalitas. Untuk menguji kesesuaian antara observasi dengan model maka dilakukan pengujian kriteria *goodness of fit indices*. Pada pengukuran model dengan *Structural Equation Modeling* (SEM), digunakan beberapa ukuran kelayakan model (*goodness of fit*). Untuk kategori *absolute fit measures*, digunakan nilai RMSEA < 0,08 dan GFI > 0,90. Untuk *incremental fit measures*, digunakan nilai AGFI > 0,90. Sementara itu, pada *parsimonious fit measures* digunakan nilai PGFI > 0,80. Selain itu disajikan juga nilai *Chi-square* dengan syarat 0.05. Selanjutnya untuk mengetahui hubungan antar peubah maka dilakukan uji kausalitas keseluruhan model.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Normalitas

Sebelum dilakukan uji statistic lebih lanjut maka dilakukan data *screening* terlebih dahulu untuk melihat apakah data telah berdistribusi normal. *Multivariate normality* digunakan untuk mengukur normalitas dari sisi *multivariate*, sedangkan *univariate normality* digunakan untuk mengukur normalitas dari sisi *univariate*. Kriteria yang digunakan untuk mengukur kedua uji tersebut adalah Nilai *critical ratio* diharuskan pada angka ± 2.58 . Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa seluruh indikator telah memenuhi kriteria normalitas, baik secara *univariate* maupun *multivariate*. Dengan demikian, data dalam penelitian ini dapat dinyatakan berdistribusi normal.

Tabel 2. Uji Normalitas

<i>Variable</i>	min	max	skew	c.r.	kurtosis	c.r.
UP	18.000	53.000	-.176	-1.354	-.632	-2.433
LU	.000	1.000	.192	1.478	-1.963	-1.561
TP	1.000	4.000	-.213	-1.637	-.991	-1.818
DB4	1.000	5.000	-.154	-1.184	-.499	-1.922
DB3	1.000	5.000	-.016	-.122	-.143	-.552
DB2	1.000	5.000	.054	.413	-.486	-1.871
DB1	1.000	5.000	-.051	-.393	-.489	-1.884
CA1	1.000	5.000	.109	.839	.847	3.262
CA2	1.000	5.000	.092	.712	.540	2.081
CA3	1.000	5.000	.053	.408	.089	.343
CA4	1.000	5.000	-.109	-.840	-.438	-1.688
KU4	1.000	5.000	-.085	-.658	-.648	-2.497
KU3	1.000	5.000	-.243	-1.870	-.087	-.335
KU2	1.000	5.000	-.149	-1.145	.420	1.617
KU1	1.000	5.000	-.111	-.851	-.188	-.723
<i>Multivariate</i>					1.885	.787

Sumber: Data Primer Diolah (2025)

Uji Validitas dan Reliabilitas

Tabel 3. Uji Validitas dan Reliabilitas

	Estimate
KU1 <--- KU	.705
KU2 <--- KU	.786
KU3 <--- KU	.767
KU4 <--- KU	.869
CA4 <--- CA	.868
CA3 <--- CA	.931
CA2 <--- CA	.829
CA1 <--- CA	.823
DB1 <--- DB	.830
DB2 <--- DB	.880
DB3 <--- DB	.913

	Estimate
DB4 <--- DB	.861

Reliability Statistics (Kinerja Usaha)

Cronbach's Alpha	N of Items
.862	4

Reliability Statistics (Discouraged Borrowers)

Cronbach's Alpha	N of Items
.924	4

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.925	4

Sumber: Data Primer Diolah (2025)

Pengujian validitas konvergen dilakukan agar mengetahui ketepatan alat ukur dalam melakukan fungsinya, sedangkan pengujian reliabilitas menggunakan *cronbach alpha* dilakukan untuk mengetahui konsistensi indikator dalam melakukan pengukuran terhadap variabel laten. Pada SEM berbasis kovarian nilai *factor loading* $\geq 0,70$ dan *Cronbach alpha* $\geq 0,70$ dianggap dapat diterima [19]. Hasil dari pengujian validitas dan reliabilitas menunjukkan semua indikator sudah memenuhi syarat tersebut yaitu berada diatas $\geq 0,70$.

Sebelum melihat hasil pengujian kausalitas maka terlebih dahulu dilakukan penilaian model fit agar dapat diketahui kesesuaian model penelitian sehingga penelitian ini dapat dilakukan karena modelnya telah sesuai dengan kriteria yang ditentukan. Hasil dari pengujian model fit menunjukkan bahwa *Chi-square* sama dengan 93.755, *probability value* sama dengan 0.123, GFI sebesar 0.967, AGFI sebesar 0.949, RMSEA sebesar 0.023 dan TLI sebesar 0.993. Hasil ini menunjukkan bahwa model telah fit. Hasil pengujian model fit ditunjukkan oleh tabel dibawah ini:

Tabel 4. Uji goodness of fit

Kriteria fit model	Nilai	Kriteria	Status kriteria
1. <i>Chi-Square Probability level</i>	0.123	>0,05	Good
2. <i>Goodness of Fit Index (GFI)</i>	0.967	>0,90	Good
3. <i>Adjusted Goodness of Fit (AGFI)</i>	0.949	>0,90	Good
4. <i>Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)</i>	0.023	<0,08	Good
5. <i>Normed Fit Index (NFI)</i>	0.969	>0,90	Good
6. <i>Parsimonious Normal Fit Index (PNFI)</i>	0.729	>0,60	Good

Sumber: Data Primer Diolah (2025)

Kemudian untuk menguji hipotesis yang telah di jelaskan sebelumnya maka dilakukan uji kausalitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kausal dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen melalui pengujian kausalitas. Hasil uji kausalitas disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Kausalitas

Hipotesis	Path Coefficient	p-value	Hasil pengujian
H _{1a} : TP → DB	-0.036	0.453	Tidak didukung
H _{1b} : TP → KK	0.078	0.090*	Didukung
H _{2a} : LU → DB	0.046	0.625	Tidak didukung
H _{2b} : LU → KK	0.219	0.016**	Didukung
H _{3a} : UP → DB	-0.014	0.036**	Didukung
H _{3b} : UP → KK	0.011	0.071*	Didukung
H ₄ : DB → KU	-0.118	0.003***	Didukung
H ₅ : KK → KU	0.101	0.012**	Didukung
TP → DB → KU	0.004	0.001***	
TP → KK → KU	0.008	0.001***	
LU → DB → KU	-0.005	0.002***	
LU → KK → KU	0.022	0.000***	
UP → DB → KU	0.002	0.000***	
UP → KK → KU	0.001	0.001***	

Sumber: Data Primer Diolah (2025)

***, **, * *significance level at 1%, 5%, 10%*

Keterangan

TP: Tingkat Pendidikan

LU: Lokasi Usaha

UP: Usia Pemilik

DB: *Discouraged borrowers*

KK: Keunggulan kompetitif

KU: Kinerja usaha

Hasil penelitian menunjukkan nilai *p-value* berada di $p > 0.05$ untuk H_{1a} dan nilai *p-value* beradadi $p < 0.1$ untuk H_{1b} sehingga pengaruh antara tingkat pendidikan terhadap *discouraged borrowers* dinyatakan tidak berpengaruh dan tingkat pendidikan dinyatakan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif. Hipotesis H_{1a} dan H_{1b} mengatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh signifikan negatif terhadap *discouraged borrowers* dan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif namun hasil pada tabel 5 menunjukkan H_{1a} tidak didukung dan H_{1b} didukung.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *p-value* berada di $p > 0.05$ untuk H_{2a} dan nilai *p-value* berada di $p < 0.05$ untuk H_{2b} sehingga pengaruh antara lokasi usaha terhadap *discouraged borrowers* dinyatakan tidak berpengaruh dan lokasi usaha dinyatakan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif. Hipotesis H_{2a} dan H_{2b} mengatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh signifikan negatif terhadap *discouraged borrowers* dan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif namun hasil pada tabel 5 menunjukkan H_{2a} tidak didukung dan H_{1b} didukung.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *p-value* berada di $p < 0.05$ untuk H_{3a} dan nilai *p-value* berada di $p < 0.1$ untuk H_{3b} sehingga pengaruh antara usia pemilik terhadap *discouraged borrowers* dinyatakan berpengaruh signifikan negatif dan usia pemilik dinyatakan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif. Hipotesis H_{3a} dan H_{3b} mengatakan bahwa usia pemilik berpengaruh signifikan negatif terhadap *discouraged borrowers* dan berpengaruh signifikan positif terhadap keunggulan kompetitif, hasil pada tabel 5 menunjukkan H_{3a} dan H_{3b} didukung.

Berdasarkan tabel 5, dapat terlihat bahwa nilai $p\text{-value} < 0.01$. Nilai *path coefficient* menunjukkan -0.113 dimana nilai tersebut adalah negatif, sehingga dapat disimpulkan pengaruh *discouraged borrowers* terhadap kinerja usaha adalah signifikan negatif. Hipotesis keempat mengatakan bahwa *discouraged borrowers* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja usaha, sehingga hasil penelitian ini mendukung H₄.

Berdasarkan tabel 5, dapat terlihat bahwa $p\text{-value} < 0.05$. Nilai *path coefficient* menunjukkan 0.101 dimana nilai tersebut adalah positif, sehingga dapat disimpulkan pengaruh keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha adalah signifikan positif. Hipotesis kelima mengatakan bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha sehingga hasil penelitian mendukung H₅.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh tingkat pendidikan, lokasi usaha, dan usia usaha terhadap *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif, serta dampak *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha. Berdasarkan karakteristik responden, sebagian besar pelaku UMKM dalam penelitian ini termasuk dalam kategori usaha mikro. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1, sebanyak 83,99% pelaku UMKM merupakan usaha mikro. Usaha mikro merupakan kelompok usaha dengan omzet paling rendah dibandingkan jenis usaha lainnya. Keterbatasan modal menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro. Tanpa pendanaan yang memadai, mereka kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, kondisi sebagai *discouraged borrowers* berdampak negatif terhadap kinerja usaha mereka.

Kemudian keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja usaha. Ketika pelaku UMKM memiliki keunggulan kompetitif maka mereka memiliki suatu keunggulan yang dapat diingat oleh konsumen sehingga kinerja semakin meningkat. Hasil olah data menunjukkan responden cenderung memiliki usia usaha yang masih baru, sehingga pada tahap ini pelaku UMKM masih menggunakan sumber daya yang ada dengan mengoptimalkan keunggulan kompetitif yang mereka miliki.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa status sebagai *discouraged borrowers* berdampak negatif terhadap kinerja usaha, sementara keunggulan kompetitif memiliki pengaruh positif dalam meningkatkan kinerja usaha. Penelitian ini menjadi yang pertama yang menganalisis secara simultan dampak dari *discouraged borrowers* dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja usaha.

Dari sisi pelaku UMKM, temuan ini mengimplikasikan bahwa meskipun status sebagai *discouraged borrowers* dapat menghambat kinerja usaha, keberadaan keunggulan kompetitif tetap mampu memberikan dorongan positif terhadap performa bisnis. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk terus mengoptimalkan kualitas produk, meningkatkan mutu bahan baku, serta memperluas jangkauan pemasaran secara efektif. Dari sisi pengambil kebijakan, penelitian ini merekomendasikan perlunya langkah strategis guna mempermudah akses pembiayaan UMKM melalui skema pendanaan yang tepat. Misalnya, dengan menyediakan pembiayaan berbunga rendah bagi usaha mikro, atau melalui skema bagi hasil agar pelaku UMKM tidak lagi terbebani oleh tingginya bunga pinjaman. Selain itu, pelatihan peningkatan kualitas produk dan pengembangan strategi pemasaran juga perlu diperluas untuk mendorong daya saing UMKM..

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Angel L. F. Bongga, D. S. Sangngin, T. S. Mangesa, & C. A. Pala'langan. (2023). Pengaruh Persepsi Pelaku UMKM, Pemahaman Akuntansi, Tingkat Pendidikan dan Ukuran Usaha terhadap Implementasi SAK EMKM di Kabupaten Maros. *Akuntoteknologi: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Teknologi*, 15(2), 109–119. <https://doi.org/10.31253/aktek.v15i2.2513>
- [2] Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah. (2019). *Statistik Industri Mikro dan Kecil Provinsi Jawa Tengah 2019*. BPS Provinsi Jawa Tengah
- [3] Bakti, M., Putri, A. U., & Meiriasari, V. (2024). Pengaruh persepsi UMKM dan penggunaan informasi akuntansi terhadap tingkat keberhasilan UMKM Kota Palembang: survei UMKM di Kota Palembang. *Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(2), 1463–1471. <https://doi.org/10.46306/rev.v5i2.634>
- [4] Bakhadirov, M., Pashayev, Z., & Farooq, O. (2020). Effect of location on access to finance: international evidence on the moderating role of employee training. *Review of Behavioral Finance*. <https://doi.org/10.1108/RBF-07-2020-0166>

- [5] Blick, T., Paeleman, I., & Laveren, E. (2024). Financing constraints and SME growth: The suppression effect of cost-saving management innovations. *Small Business Economics*, 62(3), 961–986
- [6] Correia, R. J., Dias, J. G., & Teixeira, M. S. (2020). Dynamic capabilities and competitive advantages as mediator variables between market orientation and business performance. *Journal of Strategy and Management*, 14(2), 187–206. <https://doi.org/10.1108/JSMA-12-2019-0223>
- [7] Cowling, M., Liu, W., & Ledger, A. (2020). SME financing and discouraged borrowers: A UK perspective. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 38(4), 277–304. <https://doi.org/10.1177/0266242619894011>
- [8] Dixit, S., Singh, S., Dhir, S., & Dhir, S. (2021). Antecedents of strategic thinking and its impact on competitive advantage. *Journal of Indian Business Research*, 13(4), 437–458. <https://doi.org/10.1108/JIBR-08-2020-0262>
- [9] Fatoki, O. (2020). Access to finance and performance of small firms in South Africa: The moderating effect of financial literacy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(6), 933–945. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2020-0010>
- [10] Gama, A. P. M., Crespo, N. F., & da Cunha, S. F. (2020). Determinants of SME performance: The role of access to finance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*
- [11] Han, L., Zhang, S., & Zhang, X. (2023). Financial constraints and SMEs' innovation performance: Evidence from discouraged borrowers. *Journal of Small Business Management*
- [12] Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., Black, W. C., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis*. <https://doi.org/10.1002/9781119409137.ch4>
- [13] Harahap, E. F., Luviana, L., & Huda, N. (2020). Tinjauan defisit fiskal, ekspor, impor dan jumlah UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Jurnal Benefita*, 5(2), 151–161. <https://doi.org/10.22216/jbe.v5i2.5112>
- [14] Jabbouri, I., & Farooq, O. (2021). Inadequately educated workforce and financing obstacles: international evidence from SMEs in developing countries. *International Journal of Managerial Finance*, 17(1), 118–137. <https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2020-0002>
- [15] Kadin Indonesia. (2023). *UMKM sebagai pilar utama perekonomian nasional*. <https://kadin.id/>
- [16] Khan, S. U., Khan, N. U., & Ullah, A. (2021). The ex-ante Effect of Law and Judicial Efficiency on Borrower Discouragement: An International Evidence. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 50(2), 176–209. <https://doi.org/10.1111/ajfs.12334>
- [17] Kostov, P., Davidova, S., & Bailey, A. (2021). Discouraged borrowers and credit constraints: Evidence from rural enterprises. *Journal of Rural Studies*
- [18] Liu, Y., Xiao, L., & Liu, Y. (2021). Discouraged borrowers and access to finance: Evidence from micro and small enterprises. *Small Business Economics*
- [19] Mardika, D. R. W., Damayanti, T. W., Rita, M. R., & Supramono, S. (2024). Determinants of discouraged borrowers and gender as contextual factors: Evidence from Indonesian MSMEs. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2336300. <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2336300>
- [20] Marlow, S., & Patton, D. (2020). All credit to men? How gender influences the experience of entrepreneur finance. *Entrepreneurship Theory and Practice*
- [21] Martinez, C., Nguyen, N., & Knowles, W. (2020). *Financial exclusion and discouraged borrowers: Exploring the impact on SMEs*. *Small Business Economics*, 55(2), 539–556. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00131-5>
- [22] Meylani, R., & Suyanto, B. (2023). *Determinants of discouraged borrowers among MSMEs in Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 24(1), 45–60. <https://doi.org/10.24832/jepi.v24i1.1234>

- [23] Nguyen, C., Gan, C., & Hu, B. (2021). Micro, small and medium enterprises (MSMEs) credit constraints in developing countries: A systematic review. *Small Business Economics*, 57(2), 707–735. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00314-1>
- [24] Nguyen, C. P., Su, T. D., & Nguyen, H. T. (2021). Discouraged borrowers and firm characteristics: Evidence from SMEs in Vietnam. *Economic Analysis and Policy*, 70, 151–164. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2021.02.008>
- [25] Nguyen, C. V., & Luu, H. N. (2021). Discouraged borrowers among small and medium enterprises in Vietnam: Evidence from a transitional economy. *Journal of Asian Economics*, 74, 101309. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2021.101309>
- [26] Nugroho, A. A., & Febrian, E. (2021). Financial literacy, financial inclusion, and SMEs performance: The role of education level. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 28(4), 565–582. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2020-0018>
- [27] Odha, R., Ismawati, & Muchlis, S. (2023). Pengaruh persepsi pelaku UMKM, tingkat pendidikan dan sosialisasi SAK EMKM terhadap penerapan SAK EMKM. *Income Journal*, 2(1), 60–70. <https://doi.org/10.61911/income.v2i1.31>
- [28] Putra, A. Y., Raharja, S. J., & Damayanti, R. (2022). The effect of entrepreneur characteristics on competitive advantage of MSMEs in the digital era. *Journal of Entrepreneurship & Business*, 6(2), 55–68
- [29] Radomska, J., Wołczek, P., & Szpulak, A. (2021). Injecting courage into strategy: the perspective of competitive advantage. *European Business Review*, 33(3), 505–534. <https://doi.org/10.1108/EBR-12-2019-0306>
- [30] Rehman, S. U., Zhang, J., Iqbal, M. K., & Jamil, R. A. (2021). Resources and dynamic capabilities for SME success: The role of innovation capability and entrepreneurial orientation. *Journal of Business Research*, 132, 704–714. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.030>
- [31] Sharabati, A.-A. A., Al-Atrash, S. A., & Dalbah, I. Y. (2022). The use of supply chain control tower in pharmaceutical industry to create a competitive advantage. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing, ahead-of-print(ahead-of-print)*. <https://doi.org/10.1108/IJPHM-08-2020-0064>
- [32] Supriyadi, A., & Kurniawan, B. (2024). *Studi UMKM di Makassar: Mengatasi tantangan melalui digitalisasi dan akses modal*. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 8(1), 1–24
- [33] Tambunan, T. T. H. (2021). MSMEs in times of crisis: Evidence from Indonesia during the COVID-19 pandemic. *Journal of Southeast Asian Economies*, 38(3), 397–408. <https://doi.org/10.1355/ae38-3f>
- [34] Tukamuhabwa, B., Mutebi, H., & Kyomuhendo, R. (2021). Competitive advantage in SMEs: effect of supply chain management practices, logistics capabilities and logistics integration in a developing country. *Journal of Business and Socio-Economic Development*. <https://doi.org/10.1108/jbsed-04-2021-0051>
- [35] Wasiuzzaman, S., Sahid, S., & Wahab, S. N. (2022). SMEs' financing and firm performance in emerging economies. *Finance Research Letters*
- [36] World Bank. (2023). *Enterprise Surveys – Indonesia 2023 country profile*. <https://www.enterprisesurveys.org/>