

AKSES PEMBIAYAAN SYARIAH DAN KINERJA INOVATIF UMKM PEDESAAN: SEBUAH EKSTENSI THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

Yulfan Arif Nurohman¹, Jati Waskito², Imronudin³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta, Indonesia^{1,2,3}

^{*)} b109240002@student.ums.ac.id¹, jw271@ums.ac.id², imr179@ums.ac.id³

ABSTRACT

Access to bank credit is a major obstacle for micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia. Rural MSMEs face more complex problems than urban ones. Therefore, this study aims to analyze the influence of personal attitudes, subjective norms, and behavioral control on the intention to financing access, as well as to test the mediating role of innovation performance within the framework of the Theory of Planned Behavior (TPB). A quantitative approach was used through a survey of 90 rural MSMEs in Sragen Regency, with data analysis using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). The results show that only personal attitudes significantly influence the intention to access credit, while subjective norms and behavioral control have no direct effect. However, subjective norms have an indirect effect through innovation performance as a mediating variable. These findings indicate that decisions to access financing in rural areas are more influenced by personal evaluations and innovative capacity strengthened by social support, rather than direct social pressure or perceived ease of procedures. This research provides implications for financial institutions and policymakers in designing more contextual and behavior-based financial inclusion strategies. The novelty of the study lies in the integration of innovation performance as a mediator in the TPB model in the context of rural MSMEs.

Keywords: *SMEs financing access, innovative performance, rural entrepreneurship, financial inclusion, bank financing access.*

ABSTRAK

Akses kredit perbankan menjadi kendala utama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. UMKM pedesaan memiliki masalah yang lebih kompleks dibandingkan perkotaan, sehingga penelitian dilakukan dengan bertujuan untuk menganalisis pengaruh sikap pribadi, norma subjektif, dan kontrol perilaku terhadap niat mengakses pembiayaan perbankan, serta untuk menguji peran mediasi kinerja inovasi dalam kerangka Teori Perilaku Terencana (TPB). Pendekatan kuantitatif digunakan melalui survei terhadap 90 UMKM pedesaan di Kabupaten Sragen dengan analisis data menggunakan Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya sikap pribadi yang secara signifikan memengaruhi niat mengakses pembiayaan, sedangkan norma subjektif dan kontrol perilaku tidak memiliki pengaruh langsung. Namun, norma subjektif memiliki pengaruh tidak langsung melalui kinerja inovasi sebagai variabel mediasi. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan untuk mengakses pembiayaan di daerah pedesaan lebih dipengaruhi oleh evaluasi pribadi dan kapasitas inovatif yang diperkuat oleh dukungan sosial, daripada tekanan sosial langsung atau kemudahan prosedur yang dirasakan. Penelitian ini memberikan implikasi bagi lembaga keuangan dan pembuat kebijakan

dalam merancang strategi inklusi keuangan yang lebih kontekstual dan berbasis perilaku. Keunikan penelitian ini terletak pada pengintegrasian kinerja inovasi sebagai mediator dalam model TPB dalam konteks UMKM pedesaan.

Kata Kunci: akses pembiayaan UMKM, kinerja inovatif, kewirausahaan pedesaan, inklusi keuangan, akses pembiayaan.

1. PENDAHULUAN

Di tengah narasi UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional, fakta menunjukkan bahwa pertumbuhannya justru cenderung datar dalam enam tahun terakhir. Hal ini memperlihatkan paradoks antara semangat kebijakan pemerintah dan realitas ekonomi di lapangan. Pada tabel 1 menunjukkan jumlah UMKM tahun 2019 dan 2024 terdapat jumlah yang sama sebesar 65,5 juta unit, sehingga memperlihatkan kinerja UMKM yang belum optimal. UMKM berperan besar dalam upaya peningkatan daya beli masyarakat melalui pembukaan kesempatan kerja, pemberdayaan perempuan, pembangunan, dan pengurangan kemiskinan (Cherkos *et al.*, 2017). Ini menjadi bukti UMKM menjadi salah satu pilar penting perekonomian Indonesia melalui kontribusi lebih dari 99% terhadap total unit usaha (Kadin Indonesia, 2024) dan menyerap sekitar 97% atau setara 117 juta tenaga kerja (Junaidi, 2024).

Tabel 1 : Jumlah UMKM di Indonesia

Tahun	Jumlah (Juta Unit)
2015	59,3
2016	61,7
2017	62,9
2018	64,2
2019	65,5
2020	64
2021	65,4
2022	65
2023	66
2024	65,5

Sumber: BPS, 2026

Sebenarnya pertumbuhan UMKM bisa didorong oleh penambahan modal. Hasil studi Bokhari, (2022) menyatakan semakin besar modal UMKM membuat kemungkinan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha semakin tinggi, sehingga harapan pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM akan lebih besar. Faktanya, 69,5 persen UMKM di Indonesia belum akses kredit dan 43,1 persen UMKM membutuhkan kredit guna ekspansi dan peningkatan produktivitas (Delfiano, 2025). Rendahnya akses UMKM terhadap kredit perbankan tentu menghambat pertumbuhan UMKM dan pertumbuhan perekonomian sesuai target pemerintah. Target pemerintah pada tahun 2025 untuk penyaluran KUR sebesar Rp 300 triliun, angka ini lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp 280,28 triliun (Khairurizqi, 2024).

Salah satu hambatan utama UMKM dalam mengakses kredit bank ialah kurangnya kapasitas pemilik UMKM dalam menyampaikan nilai ekonomis dari inovasi. Mushtaq *et al.*, (2022) menemukan adopsi teknologi dan inovasi yang kuat mampu meningkatkan akses finansial UMKM di 149 negara, sehingga hal ini mengurangi asimetri informasi dan menunjukkan kepercayaan kepada pihak bank. Pelaku UMKM yang belum bisa

menyusun laporan keuangan secara terstruktur atau dokumentasi inovasi yang memadai membuat pihak bank kesulitan dalam memahami potensi usaha. Literasi keuangan pemilik dan sistem keuangan terstruktur sangat penting dalam meyakinkan pihak bank guna mendapatkan kelayakan kredit (Mualim Hasibuan, 2024).

Disisi lain, bank cenderung menolak membiayai investasi inovatif sebab dianggap memiliki risiko tinggi dan aset yang ada belum cukup maskulin sebagai agunan (Quail, 2024).. Setyawan (2021) menyatakan bahwa sektor mikro dan ultra mikro merupakan sektor yang paling sulit dalam akses kredit. Akhirnya sektor ini menghadapi tantangan besar dalam hal pembiayaan, terutama akses terhadap kredit perbankan formal. Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2023) hanya sekitar 18-20% UMKM yang memiliki akses langsung terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan formal karena sebagian besar disebabkan oleh keterbatasan agunan, literasi keuangan rendah, dan persepsi risiko tinggi dari pihak perbankan.

Secara geografis, Provinsi Jawa Tengah merupakan salah satu lumbung UMKM nasional dengan lebih dari 4,17 juta unit usaha aktif (BPS Jawa Tengah, 2024). Namun, masih terdapat ketimpangan dalam akses keuangan antara wilayah perkotaan dan pedesaan. Kabupaten Sragen sebagai salah satu daerah agraris di bagian timur Jawa Tengah memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM walaupun data menunjukkan merka belum memiliki catatan usaha atau pengetahuan administratif yang memadai sehingga kesulitan memenuhi persyaratan pembiayaan bank.

Akses pembiayaan formal merupakan faktor kunci dalam mendorong keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM, terutama di wilayah pedesaan seperti Kabupaten Sragen yang memiliki potensi besar namun belum diimbangi dengan kemudahan akses kredit. Meskipun Provinsi Jawa Tengah dikenal sebagai salah satu pusat pertumbuhan UMKM nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023), pelaku usaha di daerah agraris seperti Sragen masih menghadapi hambatan struktural seperti rendahnya kapasitas inovasi dan minimnya aset riil sebagai agunan. Pemerintah Daerah Kabupaten Sragen juga menyoroti masalah akses UMKM terhadap pembiayaan dan rendahnya nilai aset produktif (Bappeda Kabupaten Sragen, 2022). Ketimpangan ini menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih kontekstual dalam memahami dinamika kewirausahaan dan pembiayaan UMKM, khususnya di luar wilayah perkotaan. Dengan tantangan tersebut, penelitian ini menjadi penting untuk menggali peran inovasi sebagai jembatan yang memperkuat hubungan antara perilaku pengusaha dan akses terhadap pembiayaan bank serta menjadi dasar sebagai dasar bagi strategi inklusi keuangan yang lebih efektif dan berbasis komunitas.

Kondisi ini menunjukkan adanya permasalahan UMKM yang bukan saja pada keterbatasan akses pembiayaan, tetapi juga pada ketidakmampuan pelaku usaha dalam mentransformasikan potensi inovasi menjadi sinyal ekonomi yang dapat diterima oleh lembaga keuangan formal. Tanpa adanya pemahaman yang lebih mendalam mengenai mekanisme yang menghubungkan perilaku kewirausahaan, kinerja inovatif, dan akses pembiayaan, kebijakan penyaluran kredit seperti KUR berpotensi tidak tepat sasaran dan kurang efektif dalam mendorong pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang lebih integratif untuk menjelaskan bagaimana faktor perilaku dan inovasi dapat berperan dalam mengurangi hambatan struktural pembiayaan, khususnya pada UMKM di wilayah pedesaan. Lebih lanjut, Devica *et al.*, (2025) turut menyatakan perbedaan landasan penilaian kredit fokus pada *collateral* dan *credit history*, sedangkan pembiayaan dalam lembaga keuangan berdasarkan kelayakan usaha juga mempertimbangkan kesesuaian syariah.

UMKM pedesaan memiliki karakter yang berbeda dengan perkotaan. Leckè & Legenzova, (2026) mengemukakan UMKM perkotaan lebih mudah mendapatkan akses kredit berdasarkan jarak ke lembaga keuangan, kemudahan informasi, dan modal ventura. Adapun UMKM pedesaan memiliki hambatan minim agunan, jarak yang lebih jauh, dan informasi asimetris dan ukuran pasar yang lebih sempit. Putra *et al.*, (2025) menemukan bahwa UMKM perkotaan lebih mudah dalam melakukan inovasi karena didukung oleh teknologi dan kompetisi pasar, sedangkan UMKM pedesaan melakukan inovasi berdasarkan kebutuhan lokal dan sumber daya setempat. Adanya perbedaan karakter UMKM perkotaan dengan pedesaan perlu dilakukan studi secara mendalam agar ditemukan cara yang tepat untuk mengurai permasalahan hambatan permodalan, sehingga UMKM bisa berkelanjutan dan berkontribusi terhadap perekonomian lokal.

Studi yang telah dilakukan sejauh ini mengintegrasikan aspek inovasi, perilaku kewirausahaan, dan akses pembiayaan dalam UMKM pedesaan di Indonesia masih terbatas. Penelitian internasional seperti yang dilakukan oleh Ključnikov *et al.*, (2024) menunjukkan bahwa kinerja inovatif (*innovative performance*) bisa memperkuat hubungan antara *entrepreneurial behavior* dan akses terhadap kredit bank dengan kerangka *Theory of Planned Behavior* (TPB) sebagai pendekatan teoritis utama. Studi serupa juga dilakukan oleh Mushtaq *et al.*, (2022) yang menegaskan bahwa inovasi dan adopsi teknologi berkontribusi signifikan terhadap meningkatnya peluang kredit UMKM terutama kaitannya dengan UMKM di negara berkembang. Namun, temuan-temuan tersebut belum banyak dikaji secara empiris dalam konteks pedesaan di Indonesia khususnya di tingkat kabupaten yang memiliki karakteristik agraris dan keterbatasan sistem keuangan. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan kontribusi teoritis dan praktis dengan menguji peran mediasi kinerja inovatif dalam menjembatani niat dan tindakan kewirausahaan pedesaan terhadap akses pembiayaan lembaga keuangan syariah, sekaligus memperluas validitas TPB dalam konteks UMKM pedesaan di Indonesia. Dimana penelitian-penelitian terakhir hanya fokus dalam kredit bank bukan pembiayaan lembaga keuangan syariah, serta tidak memisahkan UMKM secara mendalam dengan karakter yang berbeda di perkotaan dan pedesaan.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka penelitian ini diarahkan untuk menjawab beberapa pertanyaan penelitian: (1) Bagaimana pengaruh sikap pribadi, norma subjektif, dan kontrol perilaku terhadap niat pelaku UMKM pedesaan dalam mengakses pembiayaan perbankan? dan (2) Apakah kinerja inovatif berperan sebagai mediator dalam hubungan antara faktor-faktor perilaku tersebut dengan niat mengakses kredit bank?. Adapun adanya pertanyaan ini, studi ini bukan saja menutup celah empiris yang selama ini belum banyak disentuh dalam konteks UMKM pedesaan Indonesia, tetapi juga memperluas pemahaman teoretis tentang penerapan *Theory of Planned Behavior* (TPB) dalam menjelaskan keputusan pembiayaan berbasis inovasi di wilayah agraris seperti Kabupaten Sragen.

2. LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Landasan Teori

Theory of Planned Behavior

Ajzen (1991) mengembangkan *Theory of Planned Behavior* (TPB) guna menjelaskan tentang niat individu dalam melakukan suatu tindakan terbentuk. Pada TPB ini dijelaskan niat dipengaruhi oleh tiga konstruk utama yang terdiri dari sikap terhadap

perilaku (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Teori tersebut diaplikasikan secara luas dalam menjelaskan berbagai keputusan perilaku, termasuk diantaranya pada kewirausahaan dan keputusan finansial (Bailusy et al., 2023). Dalam konteks ini, TPB digunakan untuk menjelaskan niat pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah yang dianggap sebagai perilaku rasional dan terencana. Ketiga konstruk TPB akan membantu menjelaskan seberapa besar intensi pelaku usaha untuk mengakses pembiayaan, bukan hanya berdasarkan kebutuhan modal, tetapi juga persepsi risiko, norma sosial, dan kepercayaan diri terhadap kemampuan memenuhi persyaratan pembiayaan.

Niat dalam TPB merepresentasikan kesiapan dan kemauan individu untuk mengambil suatu tindakan. Dalam penelitian ini, niat menunjukkan keseriusan pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan dari lembaga perbankan formal. Niat dipandang sebagai prediktor langsung dari tindakan aktual (Ajzen, 1991) dan dalam konteks usaha kecil, niat dipengaruhi oleh persepsi akan risiko, kebutuhan modal, dan kesiapan menghadapi proses lembaga keuangan syariah. Ključnikov *et al.*, (2024) menggarisbawahi bahwa niat mengakses pembiayaan bukan hanya didorong oleh kebutuhan dana, tetapi juga oleh keyakinan pelaku usaha atas keunggulan inovatif. Artinya, pelaku usaha yang merasa inovatif dan mampu menunjukkan potensi usaha yang kuat cenderung memiliki niat lebih tinggi untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah. Ini menunjukkan pentingnya inovasi sebagai determinan niat akses pembiayaan.

Pengembangan Hipotesis

Sikap Pribadi

Sikap pribadi mengacu pada evaluasi individu mengenai manfaat atau risiko dari suatu tindakan yang akan dilakukan. Dalam konteks ini, sikap mencerminkan penilaian pelaku UMKM terhadap konsekuensi mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah yang dianggap lebih menguntungkan, aman, dan mendukung pertumbuhan usaha. Menurut Ajzen (1991), sikap terhadap perilaku merupakan prediktor utama dalam pembentukan niat. Semakin positif sikap pelaku usaha terhadap pembiayaan lembaga keuangan syariah, semakin tinggi kemungkinan pelaku usaha memiliki niat untuk mengaksesnya.

Studi terbaru oleh Halbusi *et al.*, (2023) menegaskan bahwa sikap pribadi adalah prediktor paling konsisten dalam model TPB di berbagai konteks kewirausahaan. Temuan serupa dikemukakan oleh Karimi & Makreet (2021) yang menyatakan bahwa sikap positif terhadap sistem keuangan formal berkontribusi langsung pada pembentukan niat akses kredit. Dalam konteks UMKM Indonesia, sikap positif terhadap inovasi dan pembiayaan masih menjadi kendala utama sehingga penting untuk diintervensi.

Hipotesis 1 : Sikap pribadi pelaku UMKM berpengaruh positif terhadap niat untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

Norma Subjektif

Norma subjektif mencerminkan persepsi individu terhadap ekspektasi sosial dari orang-orang di sekitarnya yang dianggap signifikan, seperti keluarga, rekan, komunitas, atau tokoh masyarakat. Dalam masyarakat agraris seperti Sragen, dukungan normatif memiliki pengaruh penting terhadap perilaku ekonomi. Ajzen (1991) menyebutkan

bahwa norma subjektif memainkan peran dalam membentuk intensi, terutama ketika tindakan tersebut memiliki dimensi sosial atau kultural.

Kajian Yang *et al.*, (2023) dalam konteks mikro *entrepreneur* di negara berkembang menyatakan bahwa tekanan atau dukungan sosial dari lingkungan sekitar merupakan faktor kunci dalam meningkatkan partisipasi pelaku usaha dalam skema pembiayaan formal. Selain itu, Paranata *et al.*, (2023) menemukan bahwa norma subjektif memiliki pengaruh tidak langsung terhadap keputusan strategis pelaku UMKM melalui peningkatan motivasi untuk berinovasi. Dalam kerangka ini, norma subjektif dapat mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan kinerja inovatif sebagai bentuk respon terhadap ekspektasi sosial.

Hipotesis 2 : Norma subjektif pelaku UMKM berpengaruh positif terhadap niat untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

Kontrol Perilaku

Kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*) menunjukkan seberapa besar keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melaksanakan suatu tindakan. Dalam konteks akses pembiayaan lembaga keuangan syariah, kontrol ini mencakup persepsi terhadap kemampuan mengakses informasi, memenuhi syarat administratif, hingga menyiapkan dokumen legal yang dibutuhkan oleh bank. Semakin besar kontrol yang dipersepsikan, maka semakin kuat pula keyakinan pelaku usaha untuk mengambil tindakan (Ajzen, 1991).

Dalam penelitian oleh Paranata *et al.*, (2023) ditemukan bahwa *perceived behavioral control* (PBC) tidak hanya berpengaruh terhadap niat, tetapi juga terhadap aksi aktual. Sementara itu, studi oleh Amofah & Saladrigues (2022) menekankan bahwa PBC dapat memperkuat inisiatif inovasi karena pelaku usaha merasa memiliki kontrol atas sumber daya dan keputusan strategis yang dipilih. Pelaku UMKM yang merasa percaya diri dalam menghadapi hambatan eksternal lebih mungkin menciptakan inovasi sebagai langkah proaktif meningkatkan kelayakan usahanya.

Hipotesis 3 : Kontrol perilaku pelaku UMKM berpengaruh positif terhadap niat untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

Kinerja Inovatif

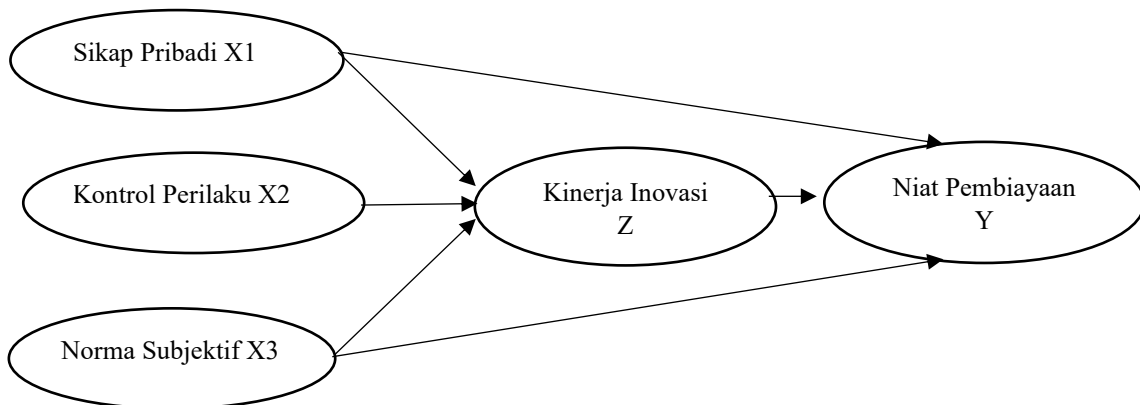
Kinerja inovatif merujuk pada kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan produk baru, meningkatkan proses produksi, serta mengadopsi teknologi guna meningkatkan efisiensi dan daya saing. Inovasi dalam UMKM menjadi elemen krusial mengingat keterbatasan yang sering dihadapi, seperti minimnya agunan dan riwayat kredit. Oleh karena itu, inovasi dapat berfungsi sebagai *signal of quality* bagi lembaga keuangan. Studi terbaru menunjukkan bahwa inovasi dan adopsi teknologi mampu mengurangi asimetri informasi antara UMKM dan penyedia kredit, sehingga meningkatkan peluang akses terhadap kredit formal (Mushtaq *et al.*, 2022).

Dalam hal ini, kinerja inovatif juga memiliki peran penting sebagai mekanisme mediasi yang menghubungkan faktor internal usaha. Adapun faktor internal meliputi kapabilitas manajerial dan orientasi kewirausahaan yang berkaitan dengan pencapaian strategis termasuk akses pembiayaan dan ekspansi pasar (Zhang *et al.*, 2023). Dalam kerangka ini, inovasi tidak hanya merupakan *output* dari faktor psikologis dan sosial, tetapi juga menjadi pendorong terbentuknya keyakinan diri pelaku usaha dalam mengakses kredit. Pelaku UMKM yang memiliki kinerja inovatif tinggi cenderung lebih

percaya diri dalam menawarkan prospek bisnisnya kepada lembaga keuangan, sehingga meningkatkan niat untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

- Hipotesis 4 : Sikap pribadi berpengaruh positif terhadap kinerja inovatif pelaku UMKM.
- Hipotesis 5 : Norma subjektif berpengaruh positif terhadap kinerja inovatif pelaku UMKM.
- Hipotesis 6 : Kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap kinerja inovatif pelaku UMKM.
- Hipotesis 7 : Kinerja inovatif berpengaruh positif terhadap niat untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah.
- Hipotesis 8 : Kinerja inovatif memediasi pengaruh sikap pribadi terhadap niat akses pembiayaan lembaga keuangan syariah.
- Hipotesis 9 : Kinerja inovatif memediasi pengaruh norma subjektif terhadap niat akses pembiayaan lembaga keuangan syariah.
- Hipotesis 10 : Kinerja inovatif memediasi pengaruh kontrol perilaku terhadap niat akses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

3. MODEL PENELITIAN



Gambar 1. Model Penelitian

4. METODE PENELITIAN

Penelitian ini berfokus pada UMKM dalam kategori mikro dan kecil di Kabupaten Sragen. Item pernyataan yang digunakan mengadopsi dari penelitian sebelumnya oleh Ključnikov *et al.*, (2024) dan merumuskannya kembali agar sesuai dengan konteks usaha kategori mikro dan kecil pada pedesaan di Kabupaten Sragen. Penelitian ini menggunakan metode survei dan *convenience sampling* untuk mengumpulkan datanya. Penggunaan *convenience sampling* karena sering terjadi pendataan resmi UMKM belum lengkap atau kendala akses. Maka penggunaan teknik pengumpulan data tersebut guna mendapatkan data dari pelaku UMKM yang masih aktif dan bersedia dalam memberikan informasi meskipun terkadang usaha tersebut tidak tercatat dalam sistem formal. Sebagai penekanan, Jordan & Troth (2020) menguraikan tantangan operasional secara realistis membatasi upaya yang dilakukan oleh peneliti dalam memilih metode pengambilan sampel yang lebih ideal, tetapi bersamaan tidak mengorbankan integritas keseluruhan

data terkumpul. Persyaratan utama responden merupakan pelaku UMKM kategori mikro dan kecil yang membutuhkan akses modal lembaga keuangan syariah. Berdasarkan model penelitian, jumlah indikator terdapat pada Tabel 2 dengan masing-masing konstruk terdiri dari Sikap Pribadi (5 indikator), Kontrol Perilaku (6 indikator), Norma Subjektif (3 indikator), Niat (4 indikator), dan Kinerja Inovasi (4 indikator), sehingga total terdapat 22 indikator yang digunakan. Mengacu pada rekomendasi ukuran sampel minimum sebesar lima kali jumlah indikator menurut J. F. Hair *et al.*, (2021) maka kebutuhan minimal sampel: $n \geq 5 \times 22 = 110$ UMKM

Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu 90 responden berada sedikit di bawah batas ideal berdasarkan pendekatan tersebut, namun masih dapat ditoleransi dalam analisis PLS-SEM mengingat metode ini relatif *robust* terhadap ukuran sampel kecil serta mempertimbangkan keterbatasan akses data pada konteks UMKM. Meskipun ukuran sampel minimum yang dihitung menggunakan aturan praktis J. F. Hair *et al.*, (2021) menunjukkan persyaratan 110 responden, sedangkan perolehan data hanya 90 UMKM pedesaan yang memenuhi kriteria inklusi dan bersedia berpartisipasi dalam survei. Keterbatasan ini mencerminkan karakteristik lingkungan bisnis pedesaan, di mana jumlah UMKM yang beroperasi secara formal dan akses ke responden jauh lebih rendah daripada di lingkungan perkotaan. Tantangan serupa dalam memperoleh sampel besar dari UMKM pedesaan telah dilaporkan dalam studi kewirausahaan pedesaan sebelumnya.

Ukuran sampel ini tetap memadai secara statistik untuk analisis PLS-SEM ketika dievaluasi menggunakan pendekatan kekuatan statistik, yang semakin direkomendasikan dalam penelitian SEM kontemporer. Data yang diperoleh dilakukan analisis melalui perangkat lunak statistik Smart PLS 3.0. Analisis dilakukan melalui tahapan dalam pemodelan persamaan struktural berbasis *partial least squares* (PLS-SEM), termasuk pengujian validitas konstruk terdiri dari *convergent* dan *discriminant validity*, serta reliabilitas internal melalui *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. Semua proses analisis data dilakukan sesuai proses dan aturan praktis standar sesuai rekomendasi (J. F. Hair *et al.*, 2021).

Tabel 2 : Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Sikap Pribadi (<i>Attitude Toward Behavior</i>)	Penilaian atau evaluasi positif pelaku UMKM terhadap penggunaan pembiayaan syariah dalam kegiatan usaha. Variabel ini menunjukkan sejauh mana individu memandang pembiayaan syariah sebagai pilihan yang menguntungkan, menarik, dan memberikan kepuasan dalam aktivitas kewirausahaan.	1. Persepsi keuntungan usaha 2. Ketertarikan terhadap kewirausahaan 3. Keinginan memulai usaha dengan pembiayaan syariah 4. Kepuasan menggunakan pembiayaan syariah 5. Preferensi memilih pembiayaan syariah
Kontrol Perilaku Persepsian (<i>Perceived Behavioral Control</i>)	Persepsi pelaku UMKM mengenai kemampuan, kesiapan, dan kemudahan dalam memulai maupun mengembangkan usaha menggunakan pembiayaan syariah.	1. Kemudahan memulai usaha 2. Kesiapan memulai usaha 3. Kemampuan mengendalikan usaha 4. Pengetahuan praktis usaha 5. Kemampuan mengembangkan usaha 6. Keyakinan akan keberhasilan usaha
Norma Subjektif (<i>Subjective Norm</i>)	Persepsi pelaku UMKM mengenai dukungan sosial dari lingkungan sekitar terhadap keputusan menggunakan pembiayaan syariah.	1. Dukungan keluarga 2. Dukungan teman 3. Dukungan kolega
Kinerja Inovasi (<i>Innovation Performance</i>)	Tingkat keberhasilan UMKM dalam menghasilkan dan menerapkan inovasi pada produk, layanan, pemasaran, maupun organisasi usaha selama tiga tahun terakhir.	1. Inovasi produk 2. Inovasi layanan 3. Inovasi pemasaran digital 4. Inovasi organisasi
<i>Intention</i> (Niat Menggunakan Pembiayaan Syariah)	Keinginan dan komitmen pelaku UMKM untuk menggunakan layanan pembiayaan dari lembaga keuangan syariah dalam aktivitas bisnisnya.	1. Niat menggunakan pembiayaan syariah 2. Rencana menggunakan pembiayaan syariah 3. Tanggung jawab memilih pembiayaan syariah 4. Komitmen tetap memilih pembiayaan syariah

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji

Validitas dikatakan kuat apabila memiliki nilai *outer loading* di atas 0,6 pada setiap indikator yang dinilai (J. Hair *et al.*, 2014). Nilai *outer loading* pada variabel sikap pribadi, kontrol perilaku, norma subjektif, kinerja inovasi, dan niat dapat dilihat pada Tabel 3 menunjukkan semua indikator penelitian yang digunakan pada penelitian ini

mempunyai nilai *outer loading* di atas 0,6, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa indikator-indikator yang digunakan memiliki tingkat validitas yang cukup kuat. Selain menggunakan *nilai outer loading*, validitas konvergen juga diukur menggunakan nilai *Average Varian Extraction (AVE)* dan semua nilai sudah di atas 0,5 sehingga semua konstruk dalam penelitian ini sudah *fit*. *Cronbach's Alpha (CA)* dan *Composite Reliability (CR)* dalam penelitian ini digunakan untuk menilai reliabilitas. Konsistensi internal konstruk dikatakan cukup jika nilai dari CA dan CR adalah di atas 0.7. Hasil yang ada pada tabel 4 menunjukkan bahwa semua nilai CA dan CR dari konstruk yang diteliti sudah lebih dari 0.6. Bisa disimpulkan untuk konstruk-konstruk yang ada, memiliki reliabilitas internal yang konsisten.

Tabel 3 : Validitas & Reliabilitas

Kode	Loading Factors	CA	AVE	CR
Sikap Pribadi		0.898	0.710	0.924
X1.1	0.797			
X1.2	0.893			
X1.3	0.799			
X1.4	0.884			
X1.5	0.837			
Kontrol Perilaku		0.899	0.666	0.922
X2.1	0.870			
X2.2	0.872			
X2.3	0.852			
X2.4	0.730			
X2.5	0.745			
X2.6	0.815			
Norma Subjektif		0.946	0.902	0.965
X3.1	0.954			
X3.2	0.945			
X3.3	0.950			
Niat		0.851	0.691	0.898
Y1	0.821			
Y2	0.916			
Y3	0.891			
Y4	0.676			
Kinerja Inovasi		0.931	0.830	0.951
Z1	0.844			
Z2	0.933			
Z3	0.955			
Z4	0.908			

Sumber: Hasil penelitian, diolah Smart PLS 3.0, 2026

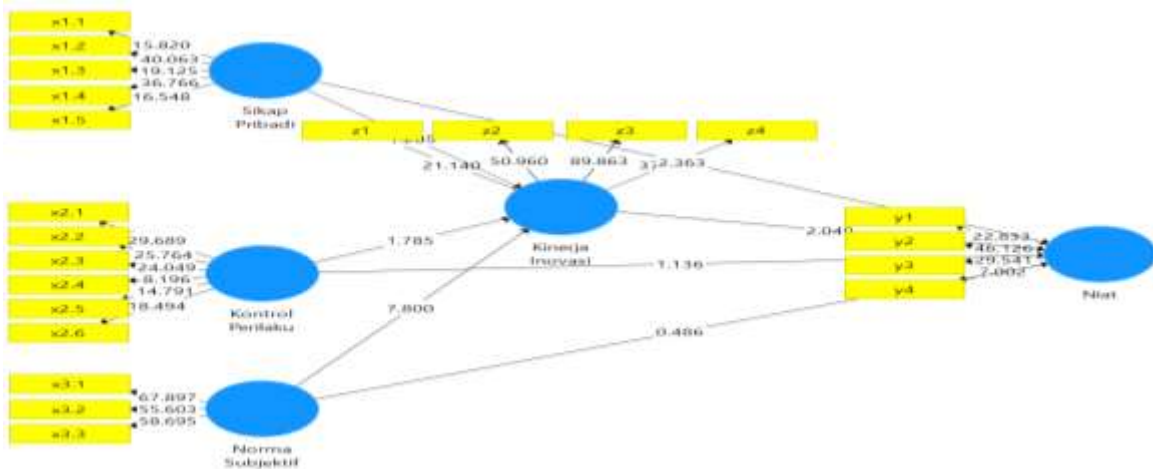
Tahap uji korelasi diskriminan digunakan untuk mengetahui korelasi diantara konstruk dengan konstruk lainnya melalui metode *Fornell and Larcker*. Temuan ini sejalan dengan penelitian terkini yang menyatakan bahwa kriteria *Fornell–Larcker* masih digunakan dalam PLS-SEM untuk menilai keunikan konstruk dan memastikan tidak terjadinya *overlap* antar variabel laten (Afthanorhan *et al.*, 2021). Di mana akar kuadrat AVE (*diagonal*) lebih besar daripada korelasi (*off-diagonal*) untuk semua konstruksi reflektif. Pada tabel 4 menunjukkan semua variabel lain sudah memenuhi asumsi tersebut.

Tabel 4 : Nilai *Discriminant Validity*

	X1	X2	X3	Y	Z
X1	0.843				
X2	0.627	0.816			
X3	0.617	0.456	0.950		
Y	0.618	0.538	0.480	0.831	
Z	0.628	0.546	0.777	0.595	0.911

Sumber: Hasil penelitian, diolah Smart PLS 3.0, 2026

Adapun penerimaan atau penolakan hipotesis digunakan pada penelitian ini dilihat berdasarkan fungsi *Bootstrapping* melalui perangkat lunak SmartPLS 3.0. Apabila nilai $t > 1,96$ dan $p < 0,05$ maka hubungan antar variabel signifikan pada tingkat kepercayaan 95% atau ketika tingkat signifikansi kurang dari 0,05 dan nilai t melebihi nilai kritis (J. F. Hair et al., 2021). Adapun nilai statistik t untuk tingkat signifikansi 5% adalah 1,65.



Gambar 2. Analisis Jalur

Adapun model persamaan struktural yang dibuat menggunakan *Smart PLS* terdiri dari lima konstruk. Adapun ukuran sampel yang digunakan sebanyak 90 responden dan *bootstrapping* digunakan untuk menentukan hubungan signifikan antara variabel. Hasil pengujian hipotesis bisa dilihat pada tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5 : Hasil Uji Hipotesis

Variabel/Konstruk	Original Sample (O)	Sample Mean	Standard Deviation	T Statistics	P Values	Hasil
X1 → Y	0.343	0.329	0.145	2.363	0.019	Diterima
X2 → Y	0.169	0.195	0.148	1.136	0.256	Ditolak
X3 → Y	-0.075	-0.076	0.154	0.486	0.627	Ditolak
X1 → Z	0.137	0.125	0.114	1.205	0.229	Ditolak
X2 → Z	0.180	0.195	0.101	1.785	0.075	Diterima
X3 → Z	0.611	0.605	0.078	7.8	0.000	Diterima
Z → Y	0.346	0.337	0.169	2.049	0.041	Diterima
X1 → Z → Y	0.047	0.045	0.048	0.991	0.322	Ditolak
X2 → Z → Y	0.062	0.065	0.049	1.272	0.204	Ditolak
X3 → Z → Y	0.212	0.202	0.105	2.022	0.044	Diterima

Sumber: Hasil penelitian, diolah Smart PLS 3.0, 2026

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa Sikap Pribadi (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Niat (Y) dalam mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah. Nilai koefisien sebesar 0,343 dengan nilai p sebesar 0,019 menunjukkan bahwa hubungan ini signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis H1 dinyatakan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa semakin positif sikap pelaku UMKM terhadap pembiayaan, semakin besar kecenderungan mereka untuk berniat mengajukan pinjaman. Sebaliknya, Kontrol Perilaku (X2) ternyata tidak berpengaruh signifikan terhadap Niat dengan nilai koefisien diperoleh sebesar 0,169 dengan nilai p sebesar 0,256 sehingga hipotesis H2 ditolak. Hal ini mengindikasikan bahwa persepsi kemudahan atau kendali dalam mengakses permodalan belum cukup kuat mendorong niat pelaku UMKM. Selanjutnya, Norma Subjektif (X3) menunjukkan tidak berpengaruh signifikan terhadap Niat, dengan koefisien sebesar -0,075 dan nilai p sebesar 0,627, sehingga hipotesis H3 juga ditolak. Artinya, dukungan sosial dari lingkungan sekitar tidak secara langsung memengaruhi niat pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan.

Pada jalur hubungan antara konstruk-konstruk TPB dan Kinerja Inovasi (Z), ditemukan bahwa Sikap Pribadi (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap inovasi, dengan koefisien 0,137 dan nilai p sebesar 0,229, sehingga hipotesis H4 ditolak. Sementara itu, Kontrol Perilaku (X2) menunjukkan pengaruh positif dengan koefisien 0,180 dan nilai p sebesar 0,075. Meskipun tidak signifikan pada tingkat 5%, hubungan ini masih dapat diterima pada tingkat signifikansi 10%, sehingga hipotesis H5 diterima secara marginal. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi kontrol atau kemampuan pelaku UMKM turut mendorong peningkatan aktivitas inovatif. Apabila dilihat yang paling menonjol, Norma Subjektif (X3) menunjukkan pengaruh yang sangat kuat dan signifikan terhadap Kinerja Inovasi, dengan koefisien 0,611 dan nilai p 0,000. Oleh karena itu, hipotesis H6 diterima. Ini menunjukkan bahwa dukungan sosial dari lingkungan, keluarga, atau komunitas mampu mendorong pelaku UMKM untuk meningkatkan inovasi dalam mengelola usaha.

Analisis selanjutnya menunjukkan bahwa Kinerja Inovasi (Z) berpengaruh signifikan terhadap Niat (Y) untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah dengan koefisien 0,346 dan nilai p 0,041. Maka, hipotesis H7 dinyatakan diterima. Artinya, UMKM yang lebih inovatif cenderung memiliki niat yang lebih besar untuk memanfaatkan pembiayaan dari perbankan sebagai sarana pengembangan usaha. Analisis efek mediasi mengungkap bahwa hubungan tidak langsung dari Sikap Pribadi (X1) terhadap Niat melalui Kinerja Inovasi tidak signifikan, karena menghasilkan koefisien 0,047 dan nilai p 0,322, sehingga hipotesis H8 ditolak. Demikian pula, hubungan tidak langsung dari Kontrol Perilaku (X2) terhadap Niat melalui inovasi juga tidak signifikan, dengan koefisien 0,062 dan nilai p 0,204, yang mengarah pada penolakan hipotesis H9. Sebaliknya, hubungan tidak langsung dari Norma Subjektif (X3) terhadap Niat melalui Kinerja Inovasi menunjukkan hasil yang signifikan secara statistik, dengan koefisien 0,212 dan nilai p 0,044. Oleh karena itu, hipotesis H10 dinyatakan diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun norma subjektif tidak memiliki pengaruh langsung terhadap niat pelaku UMKM, variabel ini tetap memainkan peran penting secara tidak langsung dengan mendorong inovasi yang pada gilirannya meningkatkan niat untuk mengakses pembiayaan.

Pembahasan

Sebagai penegasan ulang, tujuan penelitian dilakukan untuk melengkapi upaya sebelumnya yang dilakukan oleh Ključnikov *et al.*, (2024) bahwa kinerja inovasi melalui

kerangka *Resource-based View* (RBV) memfasilitasi akses pembiayaan dengan meningkatkan kualitas dan kelayakan pembiayaan usaha dari perspektif kreditur. Penelitian yang dilakukan menggunakan TPB dengan tujuan sebagai landasan teori utama dalam mengkaji persepsi terhadap pelaku usaha mikro dan kecil, khususnya saat menentukan faktor-faktor yang memengaruhi niat mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah. Sesuai hasil penelitian sebelumnya yang melakukan penambahan variabel mediasi dalam model ini melalui kinerja inovasi. Pengujian ini perlu dilakukan mengingat terbatasnya hasil kajian tentang UMKM pedesaan melalui permodelan tersebut.

Pengujian hipotesis pertama menunjukkan sikap pribadi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah. Temuan ini sejalan dengan kerangka TPB yang menyatakan bahwa evaluasi pribadi terhadap manfaat dan risiko dari suatu tindakan (dalam hal ini penggunaan pembiayaan lembaga keuangan syariah) menjadi prediktor kuat dari intensi perilaku (Ajzen, 1991). Ini sesuai dengan hasil Ključnikov *et al.*, (2024) yang menunjukkan sikap positif terhadap pembiayaan merupakan salah satu determinan penting dalam keputusan keuangan, meskipun dalam studi yang dilakukan menunjukkan hubungan langsung terhadap akses pembiayaan bersifat tidak signifikan tetapi berpengaruh secara tidak langsung melalui inovasi.

Kijkasiwat (2021) dan Djou & Lukiastuti (2021) juga menemukan sikap positif pelaku UMKM terhadap pembiayaan formal secara langsung memperkuat niat dalam mengambil kredit, sehingga hasil ini mendukung penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dilakukan. Sikap pribadi bisa dikatakan menjadi faktor penting pada niat pelaku UMKM (Otchengco Jr. & Akiate, 2021). Pelatihan kewirausahaan yang menanamkan nilai positif terhadap penggunaan kredit bank sebagai strategi pengembangan usaha sangat diperlukan. Pemahaman ini sebagai bentuk peningkatan literasi keuangan pelaku UMKM agar lebih kuat dalam mengelola usaha melalui akses keuangan seperti temuan Kusuma *et al.*, (2022) dan Nurohman *et al.*, (2021). Penyuluhan dan sosialisasi dari pihak bank dan pemerintah daerah dapat mengubah persepsi negatif tentang risiko pembiayaan menjadi keyakinan atas manfaat ekonomi dari pembiayaan formal. Adanya sosialisasi kepada pelaku UMKM berpeluang besar dalam membuka potensi yang dimiliki (Atsar, 2021).

Pengujian hipotesis kedua menunjukkan norma subjektif tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap niat akses pembiayaan dalam studi ini. Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun lingkungan sosial mendukung pengajuan pembiayaan, dorongan eksternal belum cukup untuk membentuk niat tanpa didukung oleh faktor internal seperti keyakinan personal atau kontrol perilaku. Studi yang dilakukan oleh Civelek *et al.*, (2024) efek negatif dari norma subjektif terhadap akses kredit pada studi global menunjukkan bahwa tekanan sosial dapat menghasilkan hambatan persepsi saat pengajuan kredit tanpa disertai inovasi atau peningkatan kapabilitas.

Dorongan sosial dari pengaruh keluarga, rekan usaha, atau asosiasi UMKM belum cukup kuat dalam mendorong pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan. Meskipun dukungan sosial dapat memberikan keyakinan, hasil ini menunjukkan bahwa keputusan untuk mengakses permodalan lebih didasarkan pada evaluasi pribadi daripada tekanan sosial. Hasil studi Aristei *et al.*, (2024) sangat mendukung bahwa persepsi atas kemampuan diri dan evaluasi pribadi lebih berpengaruh terhadap pengajuan pinjaman usaha mikro. Perlu pendekatan berbasis komunitas yang bukan hanya memberikan dukungan moral, tetapi juga mendorong aksi nyata seperti berbagi pengalaman sukses

mendapatkan pembiayaan, pelatihan kolektif, atau model pembiayaan berbasis kelompok. Hal ini dapat memperkuat efek norma sosial terhadap niat aktual.

Selanjutnya, dalam pengujian hipotesis ketiga menunjukkan kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan secara langsung terhadap niat pelaku UMKM mengakses pembiayaan. Hasil tersebut menunjukkan arah hubungan yang negatif atau menyatakan terdapat persepsi ketidakmampuan dalam memenuhi prosedur atau persyaratan bank sehingga melemahkan niat untuk mengakses pembiayaan. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa persepsi atas kendali terhadap prosedur dan kemampuan teknis belum mampu mendorong kepercayaan diri pelaku usaha untuk mengambil pembiayaan secara langsung. Hal ini sesuai dengan studi Ključnikov *et al.*, (2024) yang memberikan penjelasan bahwa efek *perceived behavioral control* terhadap akses pembiayaan lebih kuat melalui inovasi sebagai jalur tidak langsung.

Hasil ini bisa dipahami sebagai bentuk ketidakpercayaan diri pelaku UMKM atau hambatan administratif yang dianggap rumit. Temuan ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Saleh *et al.*, (2025) bahwa administrasi yang kompleks mempersulit UMKM dalam mendapatkan pembiayaan. Diperlukan adanya simplifikasi prosedur pengajuan permodalan bagi UMKM terutama mikro dan kecil. Bank juga bisa menyediakan layanan pendampingan langsung dalam penyusunan dokumen atau asesmen kelayakan sehingga persepsi tentang kontrol perilaku bisa berubah menjadi motivasi. Pemerintah memperluas pembiayaan yang mudah diakses melalui kredit usaha rakyat (KUR) yang secara persyaratan lebih mudah (Nugraeni *et al.*, 2023).

Dalam pengujian hipotesis keempat, diketahui bahwa kinerja inovatif berpengaruh signifikan terhadap niat akses pembiayaan. Pelaku UMKM yang aktif dalam inovasi produk atau proses terlihat lebih percaya diri dalam mengakses pembiayaan lembaga keuangan syariah. Hal mengonfirmasi bahwa inovasi tidak hanya meningkatkan nilai usaha tetapi juga menjadi sinyal positif bagi kreditur. Hasil ini sejalan dengan studi terdahulu oleh Ključnikov *et al.*, (2024) menegaskan bahwa inovasi merupakan kapabilitas tak berwujud yang mengurangi asimetri informasi antara bank dengan pelaku usaha, sehingga inovasi meningkatkan kepercayaan diri bahwa usaha yang dijalankan memiliki nilai tambah serta layak diberikan permodalan.

Studi oleh Isa *et al.*, (2024) menegaskan pentingnya kemampuan inovasi bagi pelaku UMKM, sehingga pelaku usaha bisa mengoptimalkan kreativitas dan inovasi saat mengembangkan ide untuk membantu memaksimalkan pertumbuhan UMKM. Perbankan perlu memperhatikan aspek inovatif UMKM sebagai sinyal positif dalam menilai kelayakan pembiayaan, tidak semata-mata berdasarkan agunan. Pelatihan inovasi juga dapat meningkatkan kesiapan UMKM dalam menjangkau pembiayaan formal. Pada akhirnya inovasi mampu memberikan keunggulan kompetitif terkait dengan akses usaha terhadap kredit (Mushtaq *et al.*, 2022b). Seharusnya UMKM bisa tumbuh secara mudah karena tidak memerlukan modal besar (Vinila, 2022).

Dalam pengujian hipotesis berikutnya melalui tiga jalur pada TPB, diketahui hanya kontrol perilaku yang menunjukkan pengaruh signifikan terhadap kinerja inovatif. Hal ini menunjukkan pentingnya kemampuan teknis, administratif, dan sumber daya yang dapat mendorong pelaku UMKM dalam berinovasi. Ključnikov *et al.*, (2024) mendukung temuan ini dengan menegaskan bahwa secara eksplisit menegaskan bahwa inovasi menjadi jalur mediasi penting yang menjembatani pelaku usaha dalam mengakses keuangan formal serta memengaruhi penggunaan teknologi inovatif dalam operasional bisnis. Pemerintah daerah dan lembaga terkait perlu memfasilitasi peningkatan kapasitas

teknis UMKM, seperti pelatihan inovasi produk, teknologi sederhana, dan digitalisasi pemasaran agar mampu memaksimalkan kinerja inovatif.

Strategi peningkatan akses pembiayaan perlu diarahkan pada penguatan inovasi berbasis kemampuan pelaku usaha (Sedyastuti, 2018). Bank juga dapat mengembangkan skema pembiayaan berbasis *innovation readiness* atau *cashflow based* yang menilai kelayakan berdasarkan potensi usaha, bukan sekadar jaminan fisik. Kolaborasi antara pemerintah, perbankan, dan komunitas *startup* bisa menjadi kunci keberhasilan untuk mengoptimalkan akses modal terutama pembiayaan berbasis *innovation readiness* agar tercipta pertumbuhan yang berkelanjutan (Fathori, 2024). Literasi digital juga bisa membuka wawasan pelaku usaha untuk lebih berinovasi terutama bagi UMKM di pedesaan maupun daerah terpencil (Avista *et al.*, 2025). Hal ini disebabkan faktor kunci pemenuhan kekurangan modal berada pada pemilik usaha (Megersa, 2020).

Menariknya, seluruh temuan ini diperoleh penelitian yang fokus pada pelaku UMKM berlokasi di wilayah pedesaan Kabupaten Sragen. Di mana keterbatasan infrastruktur finansial dan akses informasi masih menjadi tantangan tersendiri. Konteks ini memperjelas bahwa faktor sosial seperti dukungan lingkungan sekitar, serta kepercayaan diri dalam mengelola pinjaman memainkan peran yang sangat penting bagi pelaku usaha desa dalam mempertimbangkan akses ke lembaga keuangan formal. Hasil ini sejalan dengan studi Civelek *et al.*, (2024) dan Ključnikov *et al.*, (2024) yang menyoroti pentingnya aspek psikologis dan sosial dalam keputusan keuangan pelaku UMKM di negara berkembang. Oleh karena itu, pada konteks pedesaan sorotan strategi inklusi keuangan harus dirancang tidak hanya berbasis fasilitas melainkan juga melalui pendekatan yang memberdayakan sisi perilaku dan sosial komunitas lokal.

6. KESIMPULAN

Penelitian ini menegaskan bahwa sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap niat pelaku UMKM di wilayah pedesaan Kabupaten Sragen untuk mengakses pembiayaan. Adapun norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan tidak memiliki pengaruh secara langsung terhadap niat pembiayaan. Selanjutnya, niat terbukti memediasi hubungan tersebut dengan perilaku aktual dalam mengakses pembiayaan. Temuan ini memperkuat validitas *Theory of Planned Behavior* (TPB) dalam menjelaskan proses pengambilan keputusan keuangan di kalangan pelaku UMKM, terutama di daerah dengan keterbatasan akses terhadap informasi dan lembaga keuangan formal. Konteks pedesaan memberikan gambaran bahwa selain kendala struktural, aspek psikologis dan sosial memiliki pengaruh yang besar terhadap perilaku keuangan pelaku usaha kecil. Intervensi kebijakan tidak cukup hanya dengan memperluas saluran pembiayaan, tetapi juga harus menyentuh dimensi sosial meliputi penguatan dukungan komunitas, edukasi literasi keuangan, serta peningkatan kepercayaan diri dan kemampuan manajerial pelaku UMKM dalam mengakses layanan perbankan. Penelitian di masa mendatang dapat mengembangkan model ini dengan memasukkan variabel tambahan seperti literasi keuangan, pengalaman gagal bayar, atau relasi dengan lembaga keuangan guna memberikan gambaran yang lebih komprehensif. Di samping itu, studi longitudinal atau dengan pendekatan *mixed method* dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika niat dan perilaku akses pembiayaan dalam jangka panjang, khususnya pada UMKM berbasis pedesaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afthanorhan, A., Ghazali, P. L., & Rashid, N. (2021). Discriminant Validity: A Comparison of CBSEM and Consistent PLS using Fornell & Larcker and HTMT Approaches. *Journal of Physics Conference Series*, 1, 1874. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1874/1/012085>
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Amofah, K., & Saladrigues, R. (2022). Impact of attitude towards entrepreneurship education and role models on entrepreneurial intention. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00197-5>
- Aristei, D., Gallo, M., & Minetti, R. (2024). Financial literacy and borrower discouragement. *Economics Letters*, 243, 111898. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111898>
- Atsar, A. (2021). Sosialisasi Kegiatan Penyuluhan Umkm Mewujudkan Perekonomian Masyarakat Yang Mempunyai Potensi Dan Peran Strategis Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(5). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i5.4142>
- Avista, D. R., Langit, U. A. S., & Mashudi. (2025). Literasi Digital dan Penguatan UMKM: Tinjauan Teoritis terhadap Strategi Pemberdayaan di Daerah Terpencil. *Paraduta : Jurnal Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 3(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.56630/paraduta.v3i2.913>
- Bailusy, M., Amarullah, D., & Ikbal, I. R. (2023). Analyzing The Behavior Of SMEs To Use External Financing Using Theory Of Planned Behavior. *Conference on Economic and Business Innovation (CEBI)*, 369–379. <https://doi.org/10.31328/cebi.v3i1.393>
- Bappeda Kabupaten Sragen. (2022). *Laporan Rencana Pembangunan Daerah (RPD) Kabupaten Sragen 2023–2026*.
- Bokhari, S. A. A. (2022). An Empirical Examination of the Impact of Initial Capital, Prior Experience, and R&D on SMEs' Survival and Economic Performance: Moderating Role of Innovation Culture. *Journal of Small Business Strategy*, 32(4). <https://doi.org/10.53703/001c.36937>
- BPS Jawa Tengah. (2024). *Profil Industri Mikro dan Kecil Provinsi Jawa Tengah 2023*. BPS Jawa Tengah. <https://jateng.bps.go.id/id/publication/2024/11/11/4d88092b7d13ebe2f41885fe/pr ofil-industri-mikro-dan-kecil-provinsi-jawa-tengah-2023.html>
- Cherkos, T., Zegeye, M., Tilahun, S., & Avvari, M. (2017). Examining significant factors in micro and small enterprises performance: case study in Amhara region, Ethiopia. *Journal of Industrial Engineering International*, 14, 227–239. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s40092-017-0221-y>
- Civelek, M., Ključnikova, J., Jitka Kloudová, Z., Veselá, A., & Ključnikov. (2024). From intention to action: Understanding bank credit access through the lens of the theory of planned behavior. *Oeconomia Copernicana*, 15(2).

- Cohen, J. (2013). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (Reissued e). Taylor & Francis Group.
- Delfiano, R. (2025). *Wamen Helvi: 69,5% UMKM Belum Akses Kredit, Pemerintah Genjot KUR Rp300 Triliun*. Jawapos.Com. <https://padek.jawapos.com/bisnis/2366064979/wamen-helvi-695-umkm-belum-akses-kredit-pemerintah-genjot-kur-rp300-triliun?>
- Devica, F. S., Huda, M. I., & Marzuki, A. S. (2025). Disparitas Pemberian Kredit Bank Konvensional Dan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Umkm: Analisis Yuridis. *Analisis*, 15(1). <https://doi.org/10.37478/als.v15i01.5227>
- Djou, L. G., & Lukiastuti, F. (2021). The Moderating Influence of Financial Literacy on the Relationship of Financial Attitudes, Financial Self-Efficacy, and Credit Decision-Making Intensity. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 23(2), 69–82. <https://doi.org/10.9744/jak.23.2.69-82>
- Fathori, F. (2024). Strategi Pembiayaan Inovatif: Meningkatkan Akses Modal Bagi Startup Dan Ukm. *INVESTI: Jurnal Investasi Islam*, 5(1), 550–564. <https://doi.org/10.32806/ivi.v5i1.185>
- Hair, J., Anderson, R., Babin, B., & Black, W. (2014). *Multivariate Data Analysis*. In *Australia : Cengage: Vol. 7 edition*.
- Hair, J. F., Hult, J. G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Ray, N. P. D., & Soumya. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*. Springer International Publishing. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7>
- Halbusi, H. Al, Soto-Acosta, P., & Popa, S. (2023). Analysing E-Entrepreneurial Intention from the Theory Of Planned Behaviour: The Role of Social Media Use and Perceived Social Support. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 1611–1642. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00866-1>
- Isa, M., Nurohman, Y. A., & Qurniawati, R. S. (2024). Innovation capabilities and performance of small and medium-sized enterprises in Indonesia. *Acta Commercii*, 24(1).
- Jordan, P. J., & Troth, A. C. (2020). Common method bias in applied settings: The dilemma of researching in organizations. *Australian Journal of Management*, 45(1), 3–14. <https://doi.org/10.1177/0312896219871976>
- Junaidi, M. (2024). *UMKM Hebat, Perekonomian Nasional Meningkatkan*. Djpb.Kemenkeu.Go.Id. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/curup/id/data-publikasi/artikel/2885-umkm-hebat%2C-perekonomian-nasional-meningkat.html>
- Kadin Indonesia. (2024). *UMKM Indonesia*. Kadin.Id. <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Karimi, S., & Makreet, A. S. (2021). The Role of Personal Values in Forming Students' Entrepreneurial Intentions in Developing Countries. *Frontiers in Psychology*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.525844>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Profil UMKM Nasional Tahun 2022/2023*. In *Kemenkop UKM*.

- Khairurizqi, R. (2024). *Pemerintah Naikkan Target Kredit Usaha Rakyat 2025 Jadi Rp 300 Triliun*. Detik.Com. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-7702439/pemerintah-naikkan-target-kredit-usaha-rakyat-2025-jadi-rp-300-triliun>
- Kijkasiwat, P. (2021). The influence of behavioral factors on SMES' owners intention to adopt private finance. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 30(1). <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100476>
- Ključnikov, A., Mura, L., Hvolková, L., & Civelek, M. (2024). Breaking down entrepreneurial barriers: The role of financial literacy and government support in SMEs' access to finance. *International Entrepreneurship and Management Journal*. <https://doi.org/10.1007/s11301-024-00343-3>
- Kusuma, M., Narulitasari, D., & Nurohman, Y. A. (2022). Inklusi Keuangan Dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlanjutan Umkm Disolo Raya. *Among Makarti*, 14(2). <https://doi.org/10.52353/ama.v14i2.210>
- Leckè, G., & Legenzova, R. (2026). Exploring the Gap in the Dynamic Financial Resilience of Urban and Rural SMEs. *Economies*, 14(160), 1–22. <https://doi.org/10.3390/economies14050160>
- Megersa, K. (2020). Improving SMEs' Access to Finance Through Capital Markets and Innovative Financing Instruments: Some Evidence from Developing Countries. *Institute of Development Studies*, 22. <https://www.nationalarchives.gov.uk/doc/open-government-licence/version/3/>
- Mualim Hasibuan. (2024). Kendala aksesibilitas pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) dari lembaga keuangan obstacles of accessibility of financing for micro small and medium enterprises (msmes) from financial institutions. *Aksioma: Jurnal Manajemen*, 3(1).
- Mushtaq, R., Gull, A. A., & Usman, M. (2022a). ICT adoption, innovation, and SMEs' access to finance. *Telecommunications Policy*, 46(3). <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2021.102275>
- Mushtaq, R., Gull, A. A., & Usman, M. (2022b). ICT adoption, innovation, and SMEs' access to finance. *Telecommunications Policy*, 46(3), 102275. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2021.102275>
- Nugraeni, N., Paramitalaksmi, R., Wafa, Z., & Saputri, K. (2023). Persyaratan kredit mempengaruhi akses kredit formal UMKM. *Proceeding of National Conference on Accounting & Finance*. <https://doi.org/10.20885/ncaf.vol5.art17>
- Nurohman, Y. A., Kusuma, M., & Narulitasari, D. (2021). Fin-Tech, Financial Inclusion, and Sustainability: a Quantitative Approach of Muslims SMEs. *International Journal of Islamic Business Ethics*, 6(1), 54. <https://doi.org/10.30659/ijibe.6.1.54-67>
- Otchengco Jr., A. M., & Akiate, Y. W. D. (2021). Entrepreneurial intentions on perceived behavioral control and personal attitude: moderated by structural support. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 15(1), 14–25. <https://doi.org/10.1108/APJIE-08-2020-0124>
- Paranata, A., Pahrudin, Muzayyanah, S., & Trinh, T. H. (2023). Identification of factors influencing entrepreneurial behavior: unveiling start-up business initiatives in

Indonesia. *Humanities and Social Sciences Communications Volume, 10*.
<https://doi.org/10.1057/s41599-023-01896-4>

- Putra, I. K., Sukoco, B. M., & Wu, W.-Y. (2025). Landscape and opportunity of rural entrepreneurship: systematic literature review. *Journal of Innovation and Entrepreneurship, 14*(122), 10.1186/s13731-025-00580-y.
- Quail, J. (2024). *Throwing the kitchen sink’: Small business innovation key to unlocking productivity boost: RBA*. News.Com. <https://www.news.com.au/finance/small-business/throwing-the-kitchen-sink-small-business-innovation-key-to-unlocking-productivity-boost-rba/news-story/0f3cf5ce28c52c271306675a73>
- Saleh, T., Hasudungan, B., & Nurdiana, D. (2025). Analisis Dampak Regulasi dan Manajemen Keuangan terhadap Kemudahan Akses Kredit bagi UMKM. *Cendekia Ilmiah, 4*(3). <https://doi.org/10.56799/jceki.v4i3.8463>
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia, 2*(1), 117–127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Šeho, M., Bacha, O. I., & Smol, E. (2020). The effects of interest rate on Islamic bank financing instruments: Cross-country evidence from dual-banking systems. *Pacific-Basin Finance Journal, 62*. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101292>
- Setyawan, D. (2021). *Mendorong Pembiayaan Usaha Mikro*. Detik.Com. <https://news.detik.com/kolom/d-5521807/mendorong-pembiayaan-usaha-mikro?>
- Vinila, T. (2022). Importance Of The Msmes To The Economy: Challenges And Measures. *International Journal of Social Science and Humanities Research, 5*(8).
- Yang, Q., Mamun, A. Al, Jingzu, G., Siyu, L., & Masud, M. M. (2023). Social Entrepreneurial Intention Among Working Adults: an Emerging Country Context. *Frontiers in Psychology, 14*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1123198>
- Zhang, L., Chen, J., Liu, Z., & Hao, Z. (2023). Digital Inclusive Finance, Financing Constraints, and Technological Innovation of SMEs—Differences in the Effects of Financial Regulation and Government Subsidies. *Sustainability, 15*(9), 7144. <https://doi.org/10.3390/su15097144>