

## Factors Influencing Interest in Applying for Ultra-Micro Financing for Female UMK Entrepreneurs in the Special Region of Yogyakarta

Erlina Herowati  
STIE YKPN Yogyakarta

**Corresponding Author:** Erlina Herowati [erlinaherowati9@gmail.com](mailto:erlinaherowati9@gmail.com)

### ARTICLE INFO

*Keywords :* Accessibility, Interest Rates, Economic Needs, Interest, Ultra micro

*Received :* 05 July

*Revised :* 27 July

*Accepted:* 29 August

©2024 Herowati: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRACT

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) are the pillars of the Indonesian economy. Its contribution to the national economy is enormous. This sector is known to be the largest provider of employment opportunities and an important player in local economic development. To develop a business, capital and good management are needed, but there is still a lot of capital that has not been touched by bank financial institutions. Microfinance Institutions (LKM) in Indonesia are financial institutions whose function is to help the activities of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) to progress further. This research aims to analyze the factors that influence interest in applying for ultra-micro financing for female micro-small entrepreneurs in the Special Region of Yogyakarta. The research was conducted using descriptive qualitative research methods with primary and secondary data. Primary data was obtained through a questionnaire survey of female micro business actors who received financing from Mekar Madani, Gramindo and Amarthia with a sample of 60 people taken purposively. Research results using a regression model. The t test and f test show that accessibility, interest rates and economic needs have a positive effect on interest in applying for ultramicro financing with an R value of 0.315, 0.279 and 0.390 respectively and a significance value of <0.05 based on the simultaneous test (f test), variables of accessibility, interest rates and economic needs together have a positive influence on the increasing interest of female MSEs in applying for ultramicro financing with an R value of 0.526 and a significance value of <0.05.

## Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pengajuan Pembiayaan Ultramikro Bagi Pengusaha UMK Perempuan di Daerah Istimewa Yogyakarta

Erlina Herowati  
STIE YKPN Yogyakarta

**Corresponding Author:** Erlina Herowati [erlinaherowati9@gmail.com](mailto:erlinaherowati9@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Aksesibilitas, Suku Bunga, Kebutuhan Ekonomi, Minat, Pembiayaan Ultra Mikro

*Received :* 05 Juli

*Revised :* 27 Juli

*Accepted:* 29 Agustus

©2024 Herowati: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRAK

Industri mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah berkembang menjadi bagian penting dari ekonomi Indonesia. Sektor ini dikenal sebagai penyedia lapangan kerja terbesar dan pemain penting dalam pertumbuhan ekonomi lokal, sehingga memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional. Untuk mengembangkan usahanya dibutuhkan permodalan dan manajemen yang baik, namun untuk permodalan masih banyak yang belum tersentuh oleh lembaga Keuangan Bank. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengajuan pembiayaan ultramikro bagi pengusaha mikro kecil perempuan di daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan data primer dari sekunder. Data primer diperoleh melalui survey kuesioner terhadap perempuan pelaku usaha mikro yang memperoleh pembiayaan dari Mekar Madani, Gramindo dan Amarnya dengan sampel sejumlah 60 orang diambil secara purposif. Hasil penelitian dengan model regresi uji t dan uji f menunjukkan bahwa aksesibilitas, suku bunga dan kebutuhan ekonomi berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro dengan nilai R masing-masing 0,315, 0,279 dan 0,390 dan nilai signifikansi <0,05. Berdasarkan uji simultan (uji f), variabel aksesibilitas, suku bunga dan kebutuhan ekonomi secara bersama berpengaruh positif terhadap meningkatnya minat UMK perempuan mengajukan pembiayaan ultramikro dengan nilai R 0,526 dan nilai signifikansi <0,05.

## PENDAHULUAN

Industri mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah berkembang menjadi bagian penting dari ekonomi Indonesia. kontribusinya sangat besar terhadap perekonomian negara. Sektor ini sangat penting karena dikenal sebagai penyedia lapangan kerja terbesar dan penggerak utama pertumbuhan ekonomi lokal. Data yang dikumpulkan pada tahun 2018 menunjukkan bahwa Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) menguasai lebih banyak usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia daripada perusahaan skala besar. Jumlah pelaku usahanya mencapai 64,2 juta, atau 99,99 persen dari total, dan daya serap tenaga kerjanya sangat tinggi, dengan 117 juta pekerja, atau 97 persen dari daya serap tenaga kerja global, dan produk domestik bruto 61,1%.

Jumlah yang disumbangkan oleh pelaku usaha besar, yang hanya berjumlah 5.550, atau 0,01 persen dari total pelaku usaha, lebih kecil daripada jumlah ini. Usaha kecil dan menengah (UMKM) kembali bangkit setelah mendapatkan dukungan melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) pada tahun 2020 dan 2021. Setelah mendapatkan dukungan melalui PEN, lebih dari 30 juta UMKM menerima dana sebesar Rp112,84 triliun pada tahun 2020. Selanjutnya, pemerintah mengalokasikan dana sebesar Rp121,90 triliun pada tahun 2021 untuk mendukung UMKM, dan program PEN berhasil.

Per Agustus 2020 lalu, ada penambahan 0,76 juta pekerjaan baru dan 4,55 juta pekerjaan informal, menurut data dari Badan Pusat Statistik. Ini adalah angka yang terus meningkat. Data KUKM menunjukkan bahwa jumlah UMKM akan mencapai 8,71 juta unit pada tahun 2022. Peningkatan jumlah usaha kecil dan menengah (UMKM) jelas berkontribusi pada pemulihan ekonomi negara dan pertumbuhannya. Kondisi ini juga terjadi di Daerah Istimewa Yogyakarta selama dan setelah pandemi COVID-19. Profil UMK disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Profil UMK DIY (Sumber Data: Dinas Koperasi dan UKM DIY)

Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024
Jumlah UMK	188.033	318.892	324.745	324.408	326.555
Omset Tahunan	26.063.802	62.331.364	593.883.119	592.560.869	592.662.869
Laki-laki	71.098	6.300	16.245	16.635	16.638
Perempuan	18.408	5.875	5.787	6.154	6.156

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa potensi jumlah UMK, omset, pelaku usaha semakin meningkat dengan catatan bahwa untuk jumlah pelaku usaha perempuan masih jauh dari jumlah pelaku usaha laki-laki. Untuk meningkatkan jumlah dan omsetnya dibutuhkan penambahan modal dan modal kerja. Permasalahannya adalah jika pembiayaan melalui perbankan pasti dibutuhkan persyaratan seperti BI Checking, dokumen-dokumen maupun jaminan dan banyak yang belum tersentuh lembaga keuangan bank. Oleh karena itu peran Lembaga keuangan mikro non bank sangat diharapkan dapat membantu meningkatkan usahanya.

Lembaga keuangan mikro (LKM) di Indonesia membantu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) maju. LKM membantu UMKM maju dengan menyediakan layanan pendanaan. LKM memiliki peran penting dalam pengembangan UMKM karena mereka memiliki kemampuan untuk memberikan pinjaman dan pembiayaan modal untuk pertumbuhan bisnis. Selain itu, ada juga LKM yang menawarkan konsultasi mengenai pengelolaan dana investasi atau tabungan serta pengembangan bisnis.

Organisasi yang bergerak di bidang keuangan yang dikenal sebagai lembaga keuangan mikro menawarkan layanan yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan bisnis atau pemberdayaan masyarakat. Undang-undang nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM), atau UU LKM, adalah salah satu undang-undang pemerintah yang mengatur lembaga keuangan mikro di Indonesia. Undang-undang tersebut menyatakan bahwa tujuan utama LKM dalam menjalankan operasinya adalah untuk mendorong usaha masyarakat daripada menghasilkan keuntungan. Di Indonesia, ada tiga jenis lembaga keuangan mikro: formal, semi-formal, dan informal. Bank BRI, misalnya, diawasi secara langsung oleh Bank Indonesia (BI), sedangkan lembaga keuangan mikro semi-formal diatur oleh regulator perbankan saat didirikan dan beroperasi.

Namun, pengawasan dilakukan oleh regulator perbankan yang tidak terlibat atau secara mandiri. Perum Pegadaian adalah contohnya. Jenis lembaga finansial non-formal tidak memiliki dasar hukum yang jelas. Salah satunya adalah koperasi simpan pinjam. Oleh karena itu, lembaga keuangan mikro di Indonesia memiliki berbagai peran. Salah satu tugasnya adalah membantu pelanggan, baik pengusaha maupun orang awam. Badan usaha milik masyarakat berskala kecil atau mikro membutuhkan bantuan ini. Pinjaman, pembiayaan usaha kecil dan menengah, dan pengelolaan simpanan dapat membantu LKM.

Pembiayaan ultra mikro adalah jenis pembiayaan yang ditujukan untuk sektor usaha ultra mikro, yaitu usaha mikro dengan skala yang sangat kecil dan hanya membutuhkan jumlah pembiayaan yang relatif rendah (maximum 10 Juta). Usaha ultra mikro seringkali dijalankan oleh individu atau kelompok kecil dengan modal terbatas, dan mereka kesulitan untuk memenuhi persyaratan pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional. Pembiayaan ultra mikro biasanya disediakan oleh lembaga keuangan mikro atau koperasi, seperti lembaga keuangan mikro (LKM), bank perkreditan rakyat (BPR), atau lembaga keuangan syariah. Pembiayaan ini dapat berupa pinjaman atau kredit dengan jumlah relatif kecil dan persyaratan yang lebih mudah dibandingkan dengan pembiayaan dari bank komersial. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengajuan pembiayaan ultramikro antara lain:

1. Kemudahan akses (aksesibilitas), nasabah mudah dalam mengakses layanan yang berupa: kemudahan persyaratan, lokasi, layanan dan persyaratan pengajuan.,
2. Suku bunga, yaitu tingkat bunga yang ditawarkan wajar dan kompetitif
3. Kebutuhan ekonomi, yaitu kondisi ekonomi individual atau kelompok yang memerlukan pembiayaan atau meningkatkan usaha

4. Dukungan sosial, yaitu dukungan yang berasal dari keluarga, komunitas maupun masyarakat.
5. Kepercayaan, merupakan Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Lembaga pembiayaan, meliputi: reputasi, transparansi dan integritas
6. Pendidikan dan pengetahuan, yaitu latar belakang pendidikan dan pengetahuan nasabah tentang manfaat pembiayaan mikro.

Dalam penelitian ini, untuk kepentingan peningkatan dan pemberdayaan masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian masyarakat, faktor yang diteliti dibatasi pada faktor aksesibilitas, suku bunga yang menarik, dan kebutuhan ekonomi

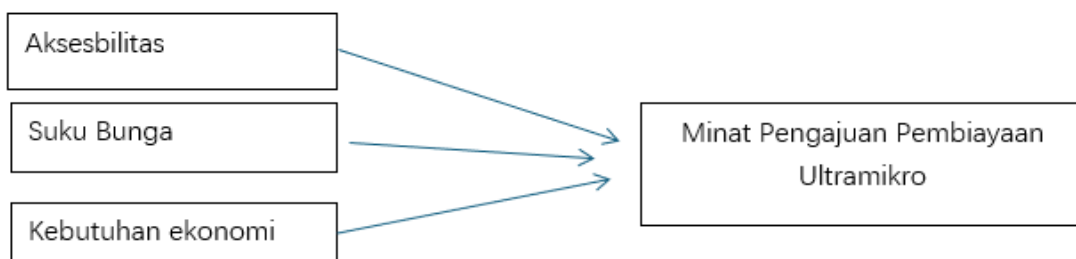
### Tujuan Penelitian:

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah perempuan dalam pengajuan pembiayaan ultra mikro sehingga dapat memberikan manfaat bagi perkembangan UMK dan membantu pemerintah dalam menetapkan kebijakan untuk mendorong kemajuannya.

Berdasarkan uraian dalam pendahuluan dan tujuan penelitian di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu:

1. Apakah aksesibilitas berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro?
2. Apakah suku bunga berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro?
3. Apakah kebutuhan ekonomi berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro?
4. Apakah aksesibilitas, suku bunga, kebutuhan ekonomi secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro?

### Kerangka Penelitian



### Hipotesis

Hipotesis 1:

H0: Aksesibilitas tidak berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

H1: Aksesibilitas berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

Hipotesis 2:

H0: Suku Bunga tidak berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

H2: Suku Bunga berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

Hipotesis 3:

H0: Kebutuhan Ekonomi tidak berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

H3: Kebutuhan Ekonomi berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

Hipotesis 4:

H0: Aksesibilitas, Suku Bunga dan Kebutuhan Ekonomi secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

H4: Aksesibilitas, Suku Bunga dan Kebutuhan Ekonomi secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro

### **Persamaan Regresi**

Persamaan regresi dalam penelitian ini :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Variabel Dependen Y dan Variabel independen X

Y = Minat pengajuan pembiayaan ultramikro

X1 = Aksesibilitas

X2 = Suku bunga

X3 = Kebutuhan ekonomi

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **Pengertian Minat**

Karena minat adalah aspek kejiwaan, sangat penting bagi seseorang untuk melakukan kegiatan dengan baik. Ini dapat mempengaruhi perilaku seseorang dan mendorong mereka untuk melakukan sesuatu, menaruh perhatian, dan merelakan diri mereka terikat pada kegiatan tersebut. Oleh karena itu, masuk akal untuk menyatakan bahwa minat adalah "kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu".

Abhi Purwoko (2021) menegaskan bahwa emosi senang atau sedih berhubungan dengan minat. Akibatnya, minat seseorang berdampak besar pada sikapnya, yang membuatnya proaktif dalam suatu skenario atau di tempat kerja. Dengan kata lain, minat dapat memicu atau mengawali suatu kegiatan. Konsep minat juga telah dijelaskan oleh sejumlah pakar lainnya. Rahmat (2018) mendefinisikan minat sebagai suatu keadaan di mana seseorang memperhatikan sesuatu sekaligus merasakan keinginan untuk memperoleh, memiliki, dan memvalidasi pengetahuannya. Informasi diperoleh, dan minat pun muncul. Kesenangan, minat, perhatian, dan keterlibatan merupakan komponen-komponen yang membentuk minat.

#### **Pembiayaan**

Dukungan finansial untuk memenuhi kebutuhan atau perolehan produk, aset, atau layanan tertentu dikenal sebagai pembiayaan. Metode ini melibatkan tiga pihak: pihak yang menyediakan pendanaan, pihak yang menggunakan produk, aset, atau layanan tertentu, dan pihak pemberi dana.

Menurut Kasmir (2014), pendanaan sering kali mengacu pada penyediaan uang tunai atau tagihan yang setara. Hal ini didasarkan pada kontrak atau perjanjian yang dibuat oleh bank dengan pihak lain, yang mengharuskan pihak yang menerima pembiayaan untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut sebagai imbalan atau sebagai hasilnya dalam jangka waktu tertentu.

Dana yang disediakan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung suatu investasi yang direncanakan, baik oleh pihak itu sendiri maupun oleh suatu lembaga, disebut sebagai pembiayaan, menurut M. Nur Rianto (2017). Dengan kata lain, pembiayaan mengacu pada pengalihan dana dari satu pihak ke pihak lain untuk mendukung suatu investasi yang direncanakan. Muhammad memandang pendanaan sebagai kontribusi individu.

### Pembiayaan Ultra Mikro

Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) adalah program lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha, yang diatur oleh Peraturan Menteri Keuangan nomor 193/PMK.05/2020. Program ini bertujuan untuk membantu usaha mikro di lapisan terbawah masyarakat yang belum memiliki akses ke perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pembiayaan UMi dapat diberikan oleh Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) dan didistribusikan oleh Badan Layanan Umum (BLU) ke Pusat Investasi Pemerintah (PIP). Saat ini, LKBB menawarkan pembiayaan kepada UMi kepada beberapa perusahaan, termasuk PT Pegadaian (Persero), PT Bahana Artha Ventura, dan PT Permodalan Nasional Madani (Persero), yang menerima dana dari APBN, kontribusi pemerintah daerah, dan lembaga keuangan domestik dan internasional.

Tabel 2. Perbedaan KUR dan UMI

	kUR	UMI
Penyalur	Perbankan dan Lembaga Keuangan	Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB)
Plafon	sd. Rp25 juta (Mikro) Rp25juta s.d. Rp500 juta (ritel)	Maksimal 10 juta
Nasabah	Usaha Mikro dan Kecil	Pelaku Usaha Ultra mikro
Jangka waktu	Jangka Panjang (>1 tahun)	Jangka pendek (<52 minggu)
Agunan	Usaha Kecil diperlukan agunan sebagaimana ketentuan Perbankan	Untuk pembiayaan kelompok tidak ada agunan
Pendampingan/pelatihan	Tidak wajib	Wajib
Dukungan Pemerintah	Subsidi bunga	PIP memberikan pinjaman ke LKBB dengan bunga 2%-4%

Mekanisme Pinjaman	Mekanisme perbankan	Mekanisme LKBB
--------------------	---------------------	----------------

Syarat mendapatkan Umim :1. Tidak dibiayai oleh lembaga keuangan atau koperasi; 2. Warga Negara Indonesia (WNI) dengan Nomor Induk Kependudukan Elektronik; dan 3. Memiliki ijin usaha, keterangan usaha, atau surat keterangan usaha dari instansi pemerintah dan/atau dari penyalur.

Berikut ini beberapa contoh persyaratan pengajuan pembiayaan ultramikro Syarat-syarat Pengajuan Pembiayaan Mekar Madani

- Perempuan warga negara Indonesia keluarga prasejahtera;
- Usia 18 - 63 Tahun;
- Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) nasabah dan KK nasabah;
- Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) suami/ penjamin dan KK suami/ penjamin;
- Surat Keterangan Domisili apabila mengontrak

Apabila ingin mengajukan pembiayaan di Amartha Madani, syaratnya:

- Perempuan
- Sudah memiliki usaha
- Membentuk kelompok 15-25 orang
- Bersedia mengikuti pelatihan kelompok
- Wajib hadir secara mingguan dalam pertemuan kelompok

Syarat pengajuan pembiayaan di Gramindo Berkah Madani:

- Perempuan warga negara Indonesia;
- Usia 18 - 63 Tahun;
- Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) nasabah dan KK nasabah;
- Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) suami/ penjamin dan KK suami/ penjamin;
- Surat Keterangan Domisili apabila mengontrak
- Membentuk kelompok 10 orang
- Bersedia mengikuti pelatihan kelompok
- Bersedia tanggung renteng menutup angsuran

### Aksesibilitas

Aksesibilitas dapat didefinisikan sebagai tingkat kesulitan yang dihadapi masyarakat untuk mendapatkan barang atau jasa yang mereka butuhkan (Abdillah, 2014). Aksesibilitas adalah istilah umum dalam teori properti yang digunakan untuk menggambarkan sejauh mana barang, perangkat, layanan, atau lingkungan tersedia untuk orang sebanyak mungkin. Ini mencakup hal-hal seperti objek, orang, organisasi, dan simbol yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan manfaat dari sesuatu dengan berfokus pada kemampuan daripada kepemilikan saat ini.

### **Suku Bunga**

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), bunga bank adalah pembayaran yang dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan lainnya kepada nasabah yang membeli atau menjual barangnya. Bunga juga dapat merujuk pada biaya yang harus dibebankan bank kepada nasabahnya atau bank itu sendiri (LK) jika nasabah memperoleh pinjaman. Bunga bank terbagi menjadi dua jenis, yaitu bunga simpanan dan bunga pinjaman. Imbalan yang diterima nasabah dari bank atau lembaga tempat mereka menyimpan uang di sana disebut bunga simpanan. Sebaliknya, bunga pinjaman adalah keuntungan yang diberikan bank kepada peminjam sebagai imbalan atas pinjaman yang diberikan.

### **Kebutuhan Ekonomi**

Semua hal yang dibutuhkan manusia untuk menjalani dan mengembangkan hidupnya disebut sebagai kebutuhan. Kesejahteraan adalah cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan setiap orang pasti berbeda-beda tergantung pada kondisi alam, tempat tinggal, sifat dan karakter seseorang, gaya hidup, agama, dan budaya. Keinginan yang dimiliki oleh manusia adalah dasar dari konsep kebutuhan. Akan ada kebutuhan baru setelah satu kebutuhan terpenuhi. Bisa dikatakan bahwa manusia memiliki berbagai tingkat kebutuhan. Kebutuhan manusia sangat besar. Mulai dari kebutuhan dasar seperti pakaian, makanan, dan minuman, serta rumah, kebutuhan dasar saat ini telah berkembang menjadi kebutuhan dasar yang mencakup pendidikan dan layanan kesehatan. Selain itu, kebutuhan sekunder dan tersier seperti gadget, layanan komunikasi, kendaraan, dan lainnya. Manusia memiliki kebutuhan lebih dari sekedar kebutuhan yang nyata.

Berdasarkan faktor-faktor termasuk subjek, konteks sosiokultural, waktu pemenuhan, intensitas penggunaan, dan fitur, kebutuhan diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori. Tiga kategori kebutuhan tersebut adalah primer, sekunder, dan tersier, tergantung pada seberapa intensnya. Berdasarkan sifatnya, kebutuhan tersebut selanjutnya dipisahkan menjadi kebutuhan yang bersifat spiritual dan fisik. Lebih jauh, kebutuhan dipisahkan menjadi tiga kategori: kebutuhan yang bersifat langsung, kebutuhan yang akan dipenuhi di masa mendatang, dan kebutuhan yang tanggal pemenuhannya tidak jelas. Lebih jauh, teori sosiokultural membedakan antara kebutuhan sosial dan psikologis manusia.

### **Teori Kebutuhan Maslow**

Teori kebutuhan Maslow (Elisa Sari, 2018) adalah salah satu teori yang paling populer tentang kebutuhan. Saat berbicara tentang kebutuhan, banyak penulis dan ilmuwan menggunakan teori kebutuhan Maslow. Teori ini diciptakan oleh pakar psikologi Abraham Maslow. Psikolog Amerika ini, yang terkenal dengan teori psikologi aktualisasi diri, membuat hierarki, atau tingkatan, kebutuhan. Hierarki kebutuhan adalah nama untuk tingkat-tingkat yang disusun dalam bentuk piramida.



Gambar 1. Piramida Hierarki Kebutuhan

Menurut Hipotesis Maslow, seseorang akan berusaha memenuhi suatu tingkat kebutuhan ketika tingkat kebutuhan yang lebih rendah telah terpenuhi. Misalkan seseorang haus, ia cenderung mencari cara untuk mengisi dahaganya. Karena kebutuhan akan air lebih besar daripada jumlah air yang dibutuhkannya, ia dapat menahan lapar selama lebih lama. Jika kebutuhan tidak terpenuhi atau tidak terpenuhi di suatu level, seseorang dapat kembali ke level sebelumnya. Menurut Maslow, ada dua cara untuk memenuhi kebutuhan. Pertama, motivasi karena kekurangan, juga dikenal sebagai motivasi kekurangan, mendorong orang untuk mengatasi masalah dengan mengetahui bahwa ada situasi yang tidak ideal dan mereka harus segera bangkit dari situasi tersebut. Kedua, motivasi karena keinginan untuk berkembang, juga dikenal sebagai motivasi pertumbuhan.

a. Kebutuhan Fisiologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan fisiologis adalah kebutuhan terdasar yang harus dipenuhi seseorang. Ini termasuk kebutuhan biologis dasar seperti tidur, menjalankan metabolisme, makan, minum, dan bernafas. Manusia tidak akan dapat menjalankan aktivitas hidupnya dengan lancar tanpa memenuhi kebutuhan ini.

b. Kebutuhan Keamanan (*Safety Needs*)

Rasa aman adalah hal yang paling penting setelah kebutuhan fisik. Rasa aman adalah penting agar seseorang dapat memenuhi kebutuhan lainnya. Perlindungan, bebas dari ketakutan, jauh dari ancaman, kestabilan, dan aman dari gangguan adalah beberapa contoh kebutuhan akan rasa aman. Untuk memberikan rasa aman dalam menjalani hidup, ada peraturan lalu lintas, peraturan keselamatan kerja, protokol kesehatan, norma sosial, norma agama, dan norma adat dalam hal ini. Jadi, konflik, kriminalitas, wabah, kecelakaan, kerusakan, dan lainnya dapat dikurangi.

c. Kebutuhan Rasa Memiliki dan Sosial (*Belongingness and Social Needs*)

Keamanan datang setelah kebutuhan sosial. Setelah kebutuhan akan rasa aman terpenuhi, manusia memerlukan rasa memiliki, kasih sayang, dan

interaksi sosial. Kebutuhan ini muncul dengan sendirinya. Sangat penting untuk berhubungan dengan orang lain. Menurut pemahaman Grameds, karena manusia adalah makhluk sosial, mereka tidak dapat hidup sendiri dan selalu membutuhkan bantuan dari orang lain. Seseorang ingin disayangi saat berinteraksi dengan orang lain.

d. Kebutuhan Harga Diri (*Self Esteem Needs*)

Manusia memerlukan kebutuhan harga diri setelah memenuhi kebutuhan sosialnya. Dua jenis harga diri diperlukan untuk memenuhi kebutuhan ini: kepercayaan diri, pemenuhan diri, kekuatan, keyakinan, dan harga diri. Untuk memenuhi kebutuhan jenis pertama, prestasi diperlukan untuk memberikan keyakinan, kemerdekaan, kebebasan, wewenang, dan kehidupan. Untuk kebutuhan jenis kedua, pengakuan, penghormatan, penghargaan, status, dan nama baik diperlukan.

e. Kebutuhan Aktualisasi Diri (*Self Actualization*)

Salah satu kebutuhan yang paling penting adalah aktualisasi diri. Kebutuhan tingkat kelima ini hanya dapat dipenuhi setelah memenuhi empat kebutuhan sebelumnya, menurut teori kebutuhan Maslow. Kebutuhan untuk aktualisasi diri mendorong seseorang untuk menunjukkan seluruh potensinya dalam pekerjaan. cara untuk memanfaatkan potensi Anda dengan mengaktualisasikan diri pada hal-hal yang Anda sukai.

Kebutuhan ekonomi merupakan kebutuhan yang dibutuhkan manusia untuk bertahan hidup yang tebagi menjadi kebutuhan primer, sekunder dan primer seiring dengan peningkatan kemampuan keuangannya.

## **METODOLOGI**

Penelitian yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Mengajukan Pembiayaan ini dilakukan oleh Iqbal Aulia Hakim di Bank Syariah Kota Malang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemauan memanfaatkan pembiayaan di bank syariah (Y) dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh variabel reputasi (X1), pelayanan (X2), dan pengetahuan produk (X3). Sedangkan kemauan memanfaatkan pembiayaan di bank syariah dipengaruhi secara positif namun marginal oleh derajat kepatuhan terhadap syariat Islam (X4) dan laba atas investasi (X5) (Y).

Studi Evi Novita dan Hanifah Aqliyah yang berjudul Faktor Penyebab Rendahnya Minat UMKM di Kecamatan Pamijahan Dalam Memilih Pembiayaan pada Bank Syariah Studi ini bertujuan untuk mempelajari alasan UMKM di Kecamatan Pamijahan tidak tertarik untuk memilih pembiayaan di bank Syariah. Untuk melakukan penelitian ini, metode penelitian kuantitatif digunakan. Masyarakat pamijahan disurvei melalui kuesioner sebagai sekunder untuk mendapatkan data primer. Sebanyak 25 usaha kecil dan menengah (UMKM) di Kecamatan Pamijahan diambil secara proporsional.

Studi menunjukkan bahwa UMKM Kecamatan Pamijahan sangat beragam. Menurut uji parsial (uji t), promosi dan bagi hasil berdampak positif terhadap minat UMKM Kecamatan Pamijahan dalam memilih pembiayaan di

bank syariah. Berdasarkan uji simultan (uji f), produk, prosedur pembiayaan, dan promosi dan bagi hasil secara keseluruhan berkontribusi positif ( $R^2$  0,609). Faktor yang paling dominan yang mempengaruhi peningkatan minat UMKM Kecamatan Pamijahan dalam memilih pembiayaan di bank syariah

Penelitian berjudul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Kredit ULMM pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) KCP Kendal" melihat bagaimana tingkat suku bunga, agunan, atau jaminan kredit, dan prosedur kredit memengaruhi minat UMKM untuk mengajukan kredit ULMM pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) KCP Kendal. Sembilan puluh orang yang menjawab dipilih menggunakan sampling purposive. Data awal penelitian ini dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Beberapa teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini termasuk analisis regresi linear berganda, uji F, uji koefisien determinan ( $R^2$ ), dan uji T. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa, sedangkan prosedur kredit tetap, tingkat suku bunga dan agunan atau jaminan kredit berdampak positif dan signifikan terhadap minat UMKM dalam mengajukan kredit ULMM.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **a. Analisis Deskriptif**

Analisis deskriptif merupakan jenis analisis awal yang dilakukan peneliti. Tujuan dari analisis deskriptif adalah untuk mengetahui karakteristik responden. Karakteristik responden yang dievaluasi meliputi ibu rumah tangga perempuan dan pelanggan yang bergerak di bidang usaha. Distribusi usia (sebanyak 32 orang dan sebanyak 28 orang di atas 40 tahun), jenis usaha (sebanyak 24 orang usaha catering, 18 orang di industri kreatif, 12 orang di industri pakaian jadi, dan 36 orang di kelompok dengan pendapatan bulanan rata-rata di bawah \$10 juta dan 24 orang di kelompok dengan pendapatan bulanan rata-rata di atas \$10 juta), dan data demografi lainnya. Karakteristik responden dapat dimanfaatkan untuk melengkapi informasi yang diperoleh dari pengujian hipotesis dan membantu menafsirkan penelitian di masa mendatang.

### **b. Uji Validitas**

Untuk menilai keabsahan pertanyaan kuesioner, digunakan uji validitas. Jika kuesioner dapat menjelaskan faktor atau indikator yang ada saat ini, kuesioner tersebut dianggap sah. Pengujian Analisis Faktor dilakukan dengan SPSS untuk mengevaluasi keabsahan penelitian ini. Memeriksa matriks komponen rotasi yang merupakan bagian dari satu kelompok variabel dan memiliki angka cross loading lebih besar dari 0,5 adalah salah satu metode untuk melakukan pengujian ini. Penelitian dianggap valid jika setiap pertanyaan memiliki nilai cross loading lebih besar dari 0,5 dan berada dalam matriks yang sama (Ghozali, 2018). Ditetapkan bahwa  $X = 0,5055$  dan  $Y = 0,6534$  sama dengan 0,5.

### **c. Uji Reliabilitas**

Untuk mengetahui seberapa konsisten pertanyaan kuesioner, maka dilakukan pengujian reliabilitas. Tujuannya adalah agar jika item kuesioner penelitian ini digunakan kembali dengan variabel yang sama, maka akan

mampu mengkarakterisasi variabel secara konsisten. Ghozali (2018) menyatakan bahwa pengujian reliabilitas dilakukan dengan SPSS dengan memeriksa nilai Cronbach Alpha dengan memperhatikan pedoman pada Tabel 3. Buku Aplikasi Analisis Multivariat dengan Aplikasi IBM SPSS 25 sejalan dengan tabel ini. Koefisien Cronbach Alpha penelitian menunjukkan bahwa variabel acuan, Y 0,7113 dan X 0,7085, memiliki nilai yang melebihi 0,6.

Tabel 3. Batas Pengujian Reliabilitas

<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
< 0,21	Kurang Reliabel
0,21 - 0,40	Agak Reliabel
0,41 - 0,60	Cukup Reliabel
0,61 - 0,80	Reliabel
>0,80	Sangat Reliabel

#### d. Uji Hipotesis

Hipotesis penelitian adalah uji pengaruh, yaitu pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Uji dilakukan menggunakan SPSS dengan uji t dan uji f. Uji t menguji pengaruh variabel X1, X2, dan X3 masing-masing terhadap variabel Y, sedangkan uji F menguji pengaruh variabel X1, X2, dan X3 secara bersamaan terhadap variabel Y. Jika nilai prob atau sig di b Nilai koefisien positif atau negatif dapat menunjukkan pengaruh positif atau negatif.

Tabel 4. Summary Output X1

<i>Regression Statistics</i>								
Multiple R	0,56130133							
R Square	0,315059183							
Adjusted R Square	0,303249859							
Standard Error	1,696272943							
Observations	60							
<i>ANOVA</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	1	76,76417004	76,76417004	26,67884903	3,07996E-06	*		
Residual	58	166,88583	2,877341896					
Total	59	243,65						
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	4,377732794	5,768216672	0,758940422	0,450961564	-7,168607371	15,92407296	-7,168607371	15,92407296
X Variable 1	0,965587045	0,186942431	5,165157212	3,07996E-06	0,591381112	1,339792977	0,591381112	1,339792977

Tabel 5. Summary Output X2

Regression Statistics								
Multiple R	0,528979197							
R Square	0,27981899							
Adjusted R Square	0,267402076							
Standard Error	1,739362264							
Observations	60							
ANOVA								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	1	68,177897	68,177897	22,53530879	1,39224E-05 *			
Residual	58	175,472103	3,025381086					
Total	59	243,65						
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	16,91416309	3,637722914	4,649656801	1,96631E-05	9,63246953	24,19585665	9,63246953	24,19585665
X Variable 1	0,791845494	0,166804857	4,747136905	1,39224E-05	0,457949294	1,125741693	0,457949294	1,125741693

Tabel 6. Summary Output X3

Regression Statistics								
Multiple R	0,624573262							
R Square	0,390091759							
Adjusted R Square	0,3795761							
Standard Error	1,600668734							
Observations	60							
ANOVA								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	1	95,04585712	95,04585712	37,09627206	9,65517E-08 *			
Residual	58	148,6041429	2,562140394					
Total	59	243,65						
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	4,525526015	4,868297549	0,929591088	0,356435765	5,219430306	14,27048234	5,219430306	14,27048234
X Variable 1	0,964442995	0,158347579	6,090670904	9,65517E-08	0,647475876	1,281410113	0,647475876	1,281410113

Tabel 7. Summary Output X1, X2, X3

Regression Statistics								
Multiple R	0,725699157							
R Square	0,526639267							
Adjusted R Square	0,501280656							
Standard Error	1,435110391							
Observations	60							
ANOVA								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	3	128,3156573	42,77188577	20,7676703	3,58513E-09 *			
Residual	56	115,3343427	2,059541834					
Total	59	243,65						
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	-6,470836531	5,519114133	-1,172441152	0,245983517	-17,52695069	4,585277633	-17,52695069	4,585277633
X1	0,35436853	0,197415196	1,795041806	0,078044162	-0,041101629	0,749838688	-0,041101629	0,749838688
X2	0,391182347	0,165742354	2,36018336	0,021774844	0,059160514	0,72320418	0,059160514	0,72320418
X3	0,689327129	0,15861651	4,345872493	5,90223E-05	0,371580077	1,007074181	0,371580077	1,007074181

Persamaan Dasar liniernya

$$Y = -6,4708 + 0,3543 X_1 + 0,3911 X_2 + 0,6893 X_3$$

Berdasarkan analisis dalam tabel di atas:

Hipotesis 1 diterima karena nilai t hitung 5,1651 > ttabel 1,671 nilai signifikansi < 0,05

Hipotesis 2 diterima karena nilai t hitung 4,7471 > ttabel 1,671 nilai signifikansi < 0,05

Hipotesis 3 diterima karena nilai t hitung 6,0906 > ttabel 1,671 nilai signifikansi < 0,05

Hipotesis 4 diterima karena nilai f hitung 4,4358 > ftabel 2,368 nilai signifikansi < 0,05

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

1. Aksesibilitas berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro
2. Suku bunga berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro
3. (suku bunga yang menarik dan biaya administrasi serta potongan angsuran di muka)
4. Kebutuhan ekonomi nasabah berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan ultramikro
5. Aksesibilitas, suku bunga dan kebutuhan ekonomi nasabah berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan mikro
6. Jumlah pengusaha ultra mikro perempuan masih relatif sedikit
7. Sulitnya membentuk kelompok usaha dengan jumlah besar
8. Belum tersebarnya informasi, sehingga 1 orang nasabah dapat didanai oleh beberapa pembiayaan

## SARAN

1. Lembaga Keuangan Mikro dapat memperluas jaringan untuk memperoleh nasabah potensial terutama para perempuan.
2. Pemerintah selainya meningkatkan jumlah bantuan permodalan dan membuat kebijakan yang memudahkan akses.
3. Pemerintah dan LKM selalu melakukan pendampingan manajemen
4. Pengusaha selalu proaktif untuk akses terhadap informasi pembiayaan mikro.
5. Batasan zona untuk membuat kelompok diperluas > dari 5km
6. Penggunaan teknologi informasi yang memudahkan akses
7. Penelitian ini dapat dikembangkan dengan memasukkan faktor-faktor lain seperti: dukungan sosial/ komunitas, kepercayaan, Pendidikan, kemudahan menggunakan IT dan lain-lain

## **PENELITIAN LANJUTAN**

Dalam penulisan artikel ini peneliti menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi bahasa, penulisan, dan bentuk penyajian mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan dari peneliti sendiri. Oleh karena itu, untuk kesempurnaan artikel, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abhi Purwoko, A., Andayani, Y., Hadisaputra, S., Yulianti, L., Nudia Fitri, Z., Pariza, D., & Burhanuddin. *Validitas Instrumen Dalam Rangka Pengembangan Metode Pembelajaran Inovatif Untuk Meningkatkan Minat Belajar Siswa. Prosiding SAINTEK Universitas Mataram*, 2021.
- Algifari. *Statistika Deskriptif Plus Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Revisi. 2018.
- Aulia Hakim, Iqbal. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pengusaha Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan di Bank Syariah Kota Malang*. Jurnal FEB Malang. 2021.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariante Dengan Program IBM SPSS 25*, Edisi 9, Penerbitan Undip, 2018
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Rajagrafindo Perkasa. 2014
- Kurniawan B. *Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah*. Jurnal Margin Volume 2 No.2 Tahun 2022
- Novita, Evi dan Hanifah Aqliyah. *Faktor Penyebab Rendahnya Minat Umkm di Kecamatan Pamijahan Dalam Memilih Pembiayaan pada Bank Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid (INAIS) Bogor*. 2020.
- Novliza Al, *Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil*. Jurnal Tanziq.2023
- Putri, Abdilah, Septian Yudha Kusuma dan Moch Abdul Kodir. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Kredit ULMM pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) KCP Kendal*. Jurnal Politeknik Negeri Semarang. 2022.
- Peraturan Menteri Keuangan nomor 193/PMK.05/2020 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah.
- AlArif, M Nur Rianto. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain, Salemba Empat*, 2017
- Sari, Elisa dkk. *Pendekatan Hierarki Abraham Maslow Pada Prestasi Kerja Karyawan PT. Madubaru (PG Madukismo) Yogyakarta*. 2018.
- Rahmat, Pupu Saeful, *Psikologi Pendidikan*, Gramedia, 2018
- Undang-undang nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM)
- Winarno, Wing Wahyu. *Mengenal 350+ Jenis Regresi.*: UPP STIM YKPN. 2024.