

***ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF TRADE CREDIT INSURANCE SERVICES,
GOVERNMENT SUPPORT AND ENTREPRENEURIAL ORIENTATION ON THE
PERFORMANCE OF EXPORT UMKM***

***(STUDY ON TRADE FINANCE SERVICES PT. BANK RAKYAT INDONESIA
(PERSERO) TBK FOR UMKM EXPORTS IN CENTRAL JAVA REGION)***

**ANALISIS PENGARUH LAYANAN TRADE CREDIT INSURANCE,
DUKUNGAN PEMERINTAH DAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN
TERHADAP KINERJA UMKM EKSPOR**

**(STUDI PADA LAYANAN TRADE FINANCE PT. BANK RAKYAT
INDONESIA (PERSERO) TBK UNTUK UMKM EKSPOR WILAYAH JAWA
TENGAH)**

Gigih Perkasa¹, Yoestini²

Magister Manajemen, Universitas Diponegoro^{1,2}

gigih.perkasa@gmail.com¹, yoestiniimam@gmail.com²

ABSTRACT

In this study, there are several factors that are considered as important contributors to the growth of SME businesses, internal factors are entrepreneurial mindset, while external factors are government support and financial institution support. Entrepreneurial mindset refers to the mindset, attitude, and perspective possessed by SMEs to see opportunities and challenges in the dynamics of business competition that must be faced with creativity and innovation. This mindset is very important for business actors in general because it will affect the way they make decisions, act, and face risks and failures. The government as a regulator and policy maker certainly has a strategic role in the development of MSMEs in Indonesia. MSMEs are an important sector in the country's economy due to their significant contribution to employment, national income, and equitable economic development. The following are some of the strategic roles of the government in supporting the development of MSMEs, including simplifying regulations and supporting policies, providing infrastructure, legal protection, and expanding market access. Financial institutions, especially banks, also make an important contribution to the development of MSME businesses, not only limited to access to financing support, but also in their role as providers of financial instruments and creating payment or transaction ecosystems that not only reduce costs but can also create a sense of security for MSME businesses, especially those related to foreign trade transactions.

Keywords: *Trade Credit Insurance Services, Government Support, Entrepreneurial Orientation and Export MSME Performance*

ABSTRAK

Dalam penelitian ini terdapat beberapa faktor yang dinilai sebagai kontributor penting bagi pertumbuhan usaha UKM, faktor internal adalah mindset kewirausahaan, sedangkan faktor eksternal adalah dukungan pemerintah dan dukungan lembaga keuangan. Mindset kewirausahaan mengacu pada pola pikir, sikap, dan cara pandang yang dimiliki oleh pelaku usaha UMKM untuk melihat peluang dan tantangan dalam dinamika persaingan usaha yang harus dihadapi dengan kreativitas dan inovasi. Pola pikir ini sangat penting bagi pelaku usaha secara umum karena akan mempengaruhi cara mereka dalam mengambil keputusan, bertindak, serta menghadapi risiko dan kegagalan. Pemerintah sebagai regulator dan pembuat kebijakan tentunya memiliki peran yang strategis dalam pengembangan UMKM di Indonesia. UMKM merupakan sektor penting dalam perekonomian negara karena kontribusinya yang signifikan terhadap lapangan pekerjaan, pendapatan nasional, dan pemerataan pembangunan ekonomi. Berikut ini beberapa peran strategis pemerintah dalam mendukung pengembangan UMKM, antara lain dengan menyederhanakan regulasi dan mendukung kebijakan, menyediakan infrastruktur, payung hukum, serta memperluas akses pasar. Lembaga keuangan khususnya perbankan turut memberikan kontribusi penting bagi pengembangan usaha UMKM, tidak hanya terbatas pada akses dukungan pembiayaan saja, namun juga dalam perannya sebagai penyedia instrumen keuangan dan menciptakan ekosistem pembayaran atau transaksi yang tidak hanya menekan biaya namun juga dapat menciptakan rasa aman bagi pelaku usaha UMKM, khususnya yang berkaitan dengan transaksi perdagangan luar negeri.

Kata Kunci: Layanan Asuransi Kredit Perdagangan, Dukungan Pemerintah, Orientasi Kewirausahaan Dan Kinerja UMKM Ekspor

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (berikutnya dikenal dengan sebutan UMKM) tergolong sebagai salah satu faktor yang menggerakkan perekonomian suatu bangsa, khususnya bangsa ini. Peran vital UMKM dalam ekonomi nasional bisa diidentifikasi dari beberapa data yang Badan Pusat Statistik (BPS) publikasikan diantaranya yakni (1) Jumlah Unit Kerja. Jumlah Unit Usaha di Indonesia pada Tahun 2021 terdapat 64,2 Juta unit usaha, dengan porsi jumlah unit usaha UMKM sebesar 64,1 Juta (99,9%) (2) Kontribusi pada penyerapan jumlah Tenaga Kerja, Banyaknya tenaga kerja di tanah air mencapai 120,6 juta orang di tahun 2021, yang mana dari jumlah tersebut diperoleh pemahaman bahwasanya jumlah serapan tenaga kerja pada sektor UMKM sekitar 116,9 Juta (97%) (3) Kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB), dimana jumlah kontribusi PDB dunia usaha di tanah air pada Tahun 2021 total sebesar 14.038.598 Milyar, dengan kontribusi UMKM atas PDB mencapai 8.573.895 Milyar (61,07%) (4) Faktor kontribusi terhadap Ekspor Non Migas. Banyaknya ekspor non migas di tanah air mencapai 2.044.490 Milyar di tahun 2021 secara keseluruhan, yang dimana kontribusi UMKM atas ekspor non migas mencapai 293.840 Milyar (14,37%) (5) Faktor terakhir ialah Kontribusi atas Investasi, banyaknya investasi di tanah air mencapai 4.244.685 Milyar secara keseluruhan di tahun 2021, yang dimana kontribusi UMKM atas investasi mencapai 2.564.549 Milyar (60,42%) (data BPS, 2021).

Selaras dengan seluruh data yang telah disebutkan sebelumnya, kajian Sarwono (2015) memberikan

pernyataan bahwasanya sektor UMKM di tanah air mempunyai peranan yang besar terutama terkait dengan pembukaan lapangan pekerjaan baru, usaha baru serta berperan nyata dalam memberikan dorongan untuk meningkatkan produk domestik bruto (PDB). Maka dari itulah, hal ini memperlihatkan bahwasanya bangsa ini masih mempunyai ketergantungan yang besar pada perkembangan dan juga kinerja dari sektor UMKM sebab sektor ini jadi faktor kunci dari berkembang atau tidaknya perekonomian suatu bangsa. Melalui kontribusi yang besar pada bidang perekonomian, maka tidak bisa disangkal lagi bahwasanya UMKM ini tergolong sebagai salah satu sektor yang krusial dan berkepentingan sebab bisa menyebabkan bergeraknya perekonomian suatu bangsa, khususnya Indonesia.

Dengan data-data tersebut diatas, jumlah UMKM yang besar tentu saja bisa lebih optimal lagi memberikan kontribusi pada perekonomian nasional apabila didukung dengan kualitas UMKM yang juga mumpuni. Bagi para pelaku UMKM sendiri dengan jumlah pelaku usaha yang besar, persaingan untuk *survive* dalam industri menjadi sangat ketat, sehingga hanya pelaku-pelaku usaha yang tangguh dengan bisnis yang berkelanjutan saja yang dalam jangka panjang akan bisa memenangkan persaingan. Dengan kondisi ini seleksi alamiah berlaku dengan sendirinya, hal ini jadi suatu hal yang menarik untuk dikaji secara lebih mendalam terkait dengan mengapa ada UMKM yang bisa bertumbuh sebagai unit usaha yang unggul dan mengapa ada yang gagal. Permasalahan klasik yang dihadapi dalam pengembangan UMKM di Indonesia bisa diklasifikasikan jadi kendala internal

dan juga eksternal. Kendala internal perusahaan umumnya terjadi karena rendahnya produktivitas Unit Usaha. Keadaan ini secara umum bisa diakibatkan oleh permasalahan internal yang UMKM hadapi misalnya mutu sumberdaya manusia yang belum cukup matang (kurangnya leadership dan entrepreneurship) dan terkait dengan masalah eksternal yang paling mendasar UMKM hadapi ialah kurangnya dukungan pemerintah dan stake holder terkait (dalam hal ini lembaga keuangan khususnya perbankan).

Pemerintah memiliki peran strategis dalam menciptakan sebuah ekosistem makro ekonomi yang bisa mendukung dan berdampak signifikan terhadap hidup dan berkembangnya UMKM, selain berbagai program insentif terkait biaya, penyederhanaan proses perijinan, infrastruktur yang baik yang bisa mengurangi high cost economy, penciptaan iklim persaingan usaha yang adil juga hanya bisa terwujud apabila terdapat peraturan tegas yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai regulator. Selain ekosistem usaha tersebut, satu hal yang juga sangat vital dalam penciptaan bisnis yang baik ialah ekosistem pembayaran yang handal dan aman. Untuk menciptakan ekosistem pembayaran ini Pemerintah tentu saja tidak bisa bekerja sendirian, disinilah sektor Perbankan bisa mengambil peran sebagai mitra strategis pemerintah dalam mengembangkan UMKM. Sistem pembayaran tergolong sebagai faktor yang krusial, karena indikator sebuah transaksi bisnis bisa dikatakan sukses ialah apabila transaksi pembayarannya selesai secara baik serta tidak terdapat pihak yang merasa dirugikan.

Dengan fakta besarnya jumlah pelaku UMKM di Indonesia, sementara pasar dan daya beli dalam negeri yang relatif tetap, maka apabila UMKM ingin

tumbuh lebih cepat maka salah satu strategi pemasaran yang berpotensi besar untuk menghasilkan revenue bagi UMKM ialah ekspansi ke pasar baru, khususnya pasar luar negeri atau secara singkat; melakukan ekspor. Kegiatan ekspor ini juga tergolong sebagai strategi yang selaras dengan kebijakan pemerintah dalam upaya peningkatan devisa negara sehingga banyak mendapat dukungan serta insentif atau kemudahan dari Pemerintah.

Dalam menciptakan unit bisnis yang mampu bersaing secara global Pemerintah selaku regulator, pelaku bisnis di sektor UMKM serta lembaga keuangan formal khususnya Perbankan, perlu memiliki program sinergi yang efektif. Perbankan khususnya Bank Devisa tentu memiliki keunggulan kompetitif dan komparatif sebagai katalis pengembangan UMKM ekspor, salah satunya dengan menciptakan produk/layanan yang aman dan melindungi kepentingan pelaku-pelaku usaha yang berorientasi ekspor.

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) menjadi salah satu Perbankan yang termasuk dalam Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) tergolong sebagai Perbankan yang telah memiliki ijin usaha Devisa dari Bank Indonesia maka dengan ijin usaha Devisa tersebut BRI secara resmi bisa memberikan fasilitas berbagai layanan transaksi perdagangan dan pembayaran lintas negara termasuk layanan penukaran mata uang asing. Layanan-layanan tersebut di BRI disebut sebagai layanan Trade Finance baik untuk keperluan ekspor maupun impor (dalam penelitian ini akan lebih banyak membahas sisi ekspor).

Layanan trade finance bidang ekspor bisa dirinci menjadi layanan pembiayaan ekspor, discounting letter of credit dan non letter of credit, supply chain financing, serta international

guarantee. Layanan ekspor mempergunakan metode Letter Of Credit tergolong sebagai salah satu layanan yang paling umum digunakan, namun demikian terdapat beberapa fakta bahwa layanan Letter Of Credit kurang fleksibel untuk segmen UMKM serta secara alami penggunaan instrumen Letter Of Credit lebih banyak dipergunakan pada tahap awal transaksi, khususnya untuk melakukan mitigasi risiko di awal tahap perdagangan ketika seller dan buyer yang berbeda negara belum saling mengenal, sehingga diperlukan pihak ketiga yang bisa menjamin kepastian atas pembayaran atas transaksi dimaksud. Seiring dengan berjalannya waktu dan hubungan antara penjual dan pembeli yang berbeda negara semakin baik, serta secara historical record pembayaran yang baik, maka metode pembayaran yang semula mempergunakan L/C umumnya beralih menjadi non L/C, dengan pertimbangan biaya transaksi yang lebih efisien.

Namun demikian meskipun menawarkan biaya transaksi yang rendah, peluang risiko atas terjadinya gagal bayar tetap besar karena eksportir benar-benar hanya mengandalkan *credit worthiness* atau kredibilitas dari pembeli individual, tanpa ada jaminan dari Perbankan selaku institusi, kondisi ini tentu saja sangat riskan khususnya bagi pelaku usaha UMKM yang baru merintis perluasan pasar ke luar negeri.

Sebagai salah satu alternatif solusi kondisi tersebut, BRI merancang sebuah inovasi produk dan layanan Trade Finance baru yang efisien dari sisi biaya tanpa meninggalkan sisi keamanan transaksi, yang sangat tepat untuk bisa dipergunakan oleh segmen UMKM. layanan ini disebut sebagai Trade Credit Insurance atau biasa di singkat menjadi TCI.

Dalam layanan Trade Credit Insurance (TCI) Perbankan memberikan

proteksi atas Account Receivable (Piutang dagang) eksportir yang melakukan transaksi dengan instrument Non L/C dari resiko tidak terbayar (unpaid) yang disebabkan oleh *commercial risk* termasuk *credit worthiness* dari pembeli yang berada di negara lain, dengan demikian secara Produk TCI tergolong sebagai inovasi dari BRI sebagai bentuk nyata dukungan bank dalam meningkatkan kinerja ekspor UMKM. Pengaruh dukungan bank terhadap kinerja UMKM ekspor telah dijustifikasi oleh penelitian Fredrikson dan Moro, (2014); Mahat dan Zannah, (2017); Khalil et al., (2018); Sanni et al., (2020). Dimana hasil penelitian Fredrikson dan Moro, (2014); Mahat dan Zannah, (2017); Khalil et al., (2018); Sanni et al., (2020) memperhatikan terdapat pengaruh yang positif produk trade credit insurance terhadap kinerja UMKM eksportir.

Selain faktor dukungan perbankan, faktor internal yang bersumber dari internal pelaku usaha yakni orientasi kewirausahaan dalam berbagai penelitian dinilai mampu mendorong UMKM dalam meningkatkan kinerja ekspor. Pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM eksportir dijustifikasi oleh penelitian Al Asheq, (2019); Fitriati et al., (2020)' Akpoviroro dan Akanmu, (2021). Dimana hasil penelitian Al Asheq, (2019); Fitriati et al., (2020)' Akpoviroro dan Akanmu, (2021) menunjukkan hasil yakni terdapat pengaruh yang positif dari orientasi kewirausahaan atas kinerja UMKM eksportir.

Didasarkan pada research gap tersebut, maka kajian ini ingin mengkaji secara lebih mendalam perihal Pengaruh Layanan Trade Credit Insurance, Dukungan Pemerintah dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM Ekspor dengan studi kasus

layanan Trade Finance PT. Bank Rakyat Indonesia, Persero (Tbk) kepada UMKM di Wilayah Jawa Tengah.

Permasalahan pada kajian ini ialah ditemukannya kebutuhan layanan dari perbankan yang bisa membantu UMKM sehingga jadi lebih aman dan mudah dalam menjalankan transaksi ekspor. Kondisi bahwa terjadi permasalahan penggunaan instrumen L/C yang aman namun memberatkan dari sisi biaya dibanding instrument Non L/C yang murah namun cenderung lebih berisiko tentu saja harus dicarikan jalan tengah, tujuannya agar pelaku usaha khususnya UMKM bisa memperoleh solusi.

Kajian ini juga turut didukung oleh hadirnya *research gap*, yakni: masih terdapat perbedaan pendapat terkait dengan pengaruh dukungan pemerintah, dukungan perbankan, dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM berorientasi ekspor, sehingga yang menjadi rumusan permasalahan pada kajian ini ialah bagaimana meningkatkan kinerja UMKM eksportir.

Rumusan Masalah

Dari rumusan permasalahan ini, maka pertanyaan penelitiannya ialah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh produk trade credit insurance sebagai salah satu produk perbankan terhadap kinerja UMKM eksportir?
2. Bagaimana pengaruh dukungan pemerintah terhadap kinerja UMKM eksportir?
3. Bagaimana pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM eksportir?

TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL Kinerja UMKM Ekspor

Hal utama yang hendak dituju dari sebuah unit bisnis ialah menggapai peningkatan kinerja. Kinerja suatu badan usaha memperlihatkan perolehan ukuran prestasi yang berhasil perusahaan tersebut raih setelah ia menjalankan beragam kegiatan usaha secara menyeluruh. Dari beragam telaah pustaka terkait dengan kinerja perusahaan, bisa dipahami bahwasanya pembahasan perihal kinerja perusahaan pada dasarnya menekan pada profitabilitas dan pertumbuhan pelanggan. Fred et al., (2018) memberikan pernyataan bahwasanya profitabilitas menjadi salah satu indikator terbaik dalam proses pengidentifikasian apakah perusahaan terkait sudah melaksanakan suatu hal secara tepat atau belum. Lebih lanjut, profitabilitas juga dianggap menjadi salah satu tolak ukur sukses atau tidaknya sebuah badan usaha. Berikutnya Sanni et al., (2020) juga turut menerangkan bahwasanya profit margin, return on assets, return on equity, return on sales tergolong sebagai indikator-indikator yang umumnya dipergunakan dalam proses pengukuran profitabilitas keuangan (*financial profitability*). Seluruh indikator tersebut akan menyebabkan suatu badan usaha jadi lebih gampang untuk melakukan pengukuran terhadap kinerjanya.

Diperoleh pemahaman bahwasanya dalam sebuah strategi mencakup berbagai metode ataupun cara yang dipergunakan agar sebuah badan usaha bisa unggul dalam persaingan yang ada. Dipahami pula bahwa strategi ini menjadi sebuah alat yang dipergunakan dalam proses peningkatan kinerja suatu badan usaha. Pandangan serupa juga turut dijelaskan Akpoviro dan Akanmu, (2021) dimana ia memberikan pendapat bahwasanya kinerja perusahaan menjadi salah satu hal yang umum dipergunakan

dalam proses pengukuran dampak dari sebuah strategi perusahaan. Dipahami bahwasanya strategi perusahaan akan terus diarahkan untuk menghasilkan kinerja perusahaan misalnya pertumbuhan penjualan, tingkat pertumbuhan aset, dan profitabilitas.

Layanan Trade Credit Insurance

Layanan Trade Credit Insurance memberikan kepastian pembayaran atas piutang eksportir sebagai penjual apabila pihak buyer atau importir tidak melakukan pembayaran sesuai dengan yang diperjanjikan. Trade Credit Insurance tergolong sebagai produk/layanan YTrade Finance yang menggabungkan kemanan transaksi dengan Letter Of Credit namun dengan tarif yang rendah seperti dalam instrument Non L/C, sehingga bisa membantu pelaku usaha mengamankan keuangan, menjelajahi pasar baru dengan percaya diri dan menarik pelanggan baru dengan penawaran yang menarik.

Trade Credit Insurance meskipun fasilitas “*Non Cash Loan*” namun fasilitas tersebut secara umum tetap masuk dalam kriteria kredit. Dan berkenaan dengan makna kredit didasarkan pada UU No 7 tahun 1992 terkait dengan perbankan dijelaskan bahwasanya kredit ialah penyediaan uang ataupun tagihan yang bisa disamakan dengan hal tersebut, dan didasarkan ada kesepakatan ataupun persetujuan pinjam meminjam diantara pihak perbankan dengan pihak lainnya, dimana dalam hal ini mengharuskan pada pihak peminjam untuk melakukan pelunasan terhadap hutang yang ia miliki dalam kurun waktu yang telah ditentukan serta dengan bunga ataupun imbalan yang disetujui sebelumnya. Istilah kredit ini umumnya berasal dari bahasa Yunani, dimana maknanya ialah kepercayaan. Maka dari itulah,

landasan dari kredit ini ialah kepercayaan. Diperoleh pemahaman bahwasanya kredit ialah hak untuk memperoleh pembayaran ataupun kewajiban agar bisa melakukan pembayaran dengan jangka waktu yang ditentukan di masa mendatang sebab adanya tindakan penyerahan barang di waktu sekarang. Unsur-unsur kredit sendiri diantaranya yakni kepercayaan, waktu, *degree of risk*, prestasi (obyek kredit) (Khalil et al., 2018). Fungsi kredit dalam kehidupan ekonomi, perdagangan dan keuangan secara umum ialah sbb :

- a) Kredit bisa menyebabkan meningkatnya daya guna (utility) dari uang, barang/ jasa.
- b) Kredit menyebabkan meningkatnya peredaran dan lalu lintas uang.
- c) Kredit tergolong sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi.
- d) Kredit bisa menyebabkan timbulnya semangat untuk berusaha dari masyarakat (sektor riil)
- e) Kredit menjadi jembatan dalam proses peningkatan pendapatan nasional.
- f) Kredit juga turut menjadi salah satu alat yang menghubungkan perekonomian internasional.

Jenis kredit bisa diterangkan dari beragam sudut yakni:

- a) Dari sudut tujuan terbagi atas kredit konsumtif dan produktif.
- b) Dari sudut jangka waktu, terbagi atas kredit jangka pendek dengan jangka waktu 1 tahun (*short term loan*), menengah dengan jangka waktu 1 hingga 3 tahun (*medium term loan*) serta jangka panjang dimana jangka waktunya di atas 3 tahun (*long term loan*).
- c) Dari sudut jaminan, ialah *Un secured loan* (tanpa jaminan) dan *secured loan* (dengan jaminan).

d) Dari sudut penggunaan yakni untuk modal kerja (*working capital*) dan investasi.

Dan berkenaan dengan definisi kredit usaha kecil (KUK) didasarkan pada SE Bank Indonesia No.3/9/Bkr, tanggal 17 Mei 2001 ialah kredit ataupun pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan untuk investasi ataupun modal kerja, dengan berbentuk rupiah maupun valuta asing pada nasabah usaha kecil yang plafond kredit keseluruhannya paling banyak Rp. 500 juta dan ditujukan untuk membiayai usaha yang produktif termasuk pula kredit program.

Sebagai bagian dari kunci suksesnya badan usaha yang bergerak di bidang UMKM, maka hubungan bisnis diantara pengusaha dengan pihak perbankan harus terus terjalin bukan hanya berkenaan dengan keberlangsungan pengelolaan dana saja akan tetapi terkait dengan konsultasi bisnis (Khalil et al., 2018). Jasa konsultasi bisnis yang tergolong sebagai bagian dari fungsi perbankan harus terus disampaikan pada pihak debitur guna mengembangkan usaha yang dimiliki, ataupun dalam hal menghadapi masalah yang ditemukan dalam berbisnis. Bagaimanapun pihak perbankan mempunyai peranan besar terhadap keberlangsungan usaha dari pihak debiturnya dimana hal tersebut akan memberikan sebuah kepastian terkait dengan tingkat pengembalian kredit yang sebelumnya sudah diberikan.

Di lain sisi, komitmen pelaku UMKM terhadap pihak perbankan juga harus terus dijaga dimana hal tersebut berguna untuk keberlangsungan usaha yang dimiliki. Dalam banyak keadaan, bisa dijumpai bahwasanya pelaku usaha UMKM yang berhasil akan terus berupaya secara maksimal untuk mengutamakan dan melakukan

pemenuhan terhadap komitmen yang miliki terhadap pihak perbankan meskipun keadaan usahanya sedang mengalami krisis. Kehidupan usaha tentunya tidak akan terlepas dari permasalahan perkreditan. Salah satu hal yang menjadi perhatian utama dari UMKM ini ialah *cash flow* yang cukup. Sebuah badan usaha akan mengalami *cashflow* yang kurang ketika ia memulainya aktivitas operasionalnya ataupun ketika keadaan ekonomi sedang mengalami penurunan (Sanni et al., 2020).

Tipe-tipe *small business loan* menurut Sanni et al., (2020) meliputi *General Obligation Loan, Working Capital Loan* untuk pembiayaan *Receivable* dan *Inventory, Terms Loan* ataupun kredit investasi jangka panjang. Dalam proses pengukuran performance UKM terdapat beberapa kewajiban yang harus dipenuhi diantaranya yakni:

- a) Keberlangsungan usaha (*survival business*) yakni ukuran keberlangsungan sebuah badan usaha, apakah ia bisa saling berkesinambungan, dialihkan ataupun dijual pada pihak yang lain.
- b) Pertumbuhan karyawan yakni melalui perkembangan sebuah usaha maka tentunya akan ditemukan kapasitas yang meningkat, dimana hal tersebut mengakibatkan diperlukannya karyawan tambahan baik *full timer* maupun *part timer*.
- c) Kualitas kredit terbagi atas banyak kategori yakni kategori Lancar, DPK (Dalam Pengawasan Khusus), KL (kurang lancar), D (diragukan), M (macet).
- d) Pertumbuhan kredit yang diperoleh dari pengusaha UKM tersebut.
- e) Pemanfaatan kredit dalam hal ini perihal bagaimana mempergunakan fasilitas kredit apakah sudah sejalan

- dengan perencanaan yang ada baik untuk investasi ataupun modal kerja.
- f) Pengawasan dari pihak perbankan dimana dalam ini berupa pembinaan dan penetapan *restrictive loan covenant* ataupun perjanjian yang di dalamnya berisikan berbagai batasan bagi pihak debitur yang diberikan oleh pihak perbankan, misalnya mengenai kebijakan investasi, deviden, financing dll.

Lebih dalam lagi terkait dengan hubungannya dengan pihak perbankan, para pelaku usaha UMKM tentunya membutuhkan produk perbankan yang tidak rumit dan nyata (Sanni et al., 2020) dimana hal tersebut bisa memberikan bantuan pada usaha yang dijalankan, dan turut mengharapkan *human touch* . BRI yang diketahui mempunyai jaringan luas tentunya bisa menjangkau sampai ke pelosok negeri, sehingga hal tersebut akan memberikan kemungkinan agar *human touch* yang ditujukan pada pihak debitur bisa tersalurkan di tengah usaha untuk meningkatkan sarana teknologi pada wilayah terkait. Melalui pendekatan hubungan seperti itu tentunya harus didukung oleh jarak antara lokasi perbankan dengan tempat tinggal ataupun tempat usaha dari pelaku UMKM, dimana pada akhirnya pihak debitur akan merasakan pelayanan yang lebih cepat sehingga kebutuhannya bisa dengan tepat terpenuhi dan teridentifikasi.

Komitmen debitur pada pihak perbankan amat bergantung pada tingkat kepuasan serta loyalitas yang dimiliki. Sebagaimana yang tertera pada *Expectation Theory* (Sanni et al., 2020) diterangkan bahwasanya sebuah badan usaha bisa unggul dalam loyalitas pelanggan apabila badan usaha tersebut mampu untuk memberikan kepuasan dan memenuhi ekspektasi pelanggannya atas produk yang mereka miliki.

Apabila produknya tersebut tidak bisa memenuhi ekspektasi pelanggan maka tentunya mereka akan berpindah ke produk dari perusahaan lainnya. Lebih lanjut, dalam *Control Theory* (Sanni et al., 2020) menekankan bahwasanya pihak debitur harus mempunyai perasaan yang *familiar* atas produk bank. *Familiarity* ini akan mengakibatkan seorang debitur mempunyai perasaan kenal akan produk terkait sehingga akan timbulnya respon positif pada produk tersebut, dan pada akhirnya akan tumbuh rasa percaya dalam diri debitur untuk mempergunakan seluruh produk dari perbankan tersebut secara baik.

Produk trade credit insurance mampu mendorong UMKM dalam meningkatkan kinerja ekspor, pengaruh Produk trade credit insurance terhadap kinerja UMKM eksportir dijustifikasi oleh penelitian Fredrikson dan Moro, (2014); Mahat dan Zannah, (2017); Khalil et al., (2018); Sanni et al., (2020). Dimana hasil penelitian Fredrikson dan Moro, (2014); Mahat dan Zannah, (2017); Khalil et al., (2018); Sanni et al., (2020) memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif Produk trade credit insurance terhadap kinerja UMKM eksportir

Didasarkan pada penerangan sebelumnya, maka hipotesis yang berhasil disusun ialah:

H1 = Produk trade credit insurance berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM eksportir

Dukungan Pemerintah

Usaha Mikro, Kecil dan Mikro (UMKM) tergolong sebagai sektor yang krusial dan mempunyai peranan besar dalam proses perwujudan seluruh sasaran pembangunan ekonomi suatu bangsa, misalnya berkenaan dengan kesempatan kerja, pertumbuhan ekonomi, pembangunan ekonomi daerah serta

peningkatan devisa negara. Harapannya, UMKM ini memiliki kemampuan yang besar untuk meningkatkan perkembangan ekonomi nasional dimana hal tersebut mengakibatkan perlunya dukungan pemerintah untuk menjadi pelindung UMKM. Dengan kerjasama yang baik diantara pihak pemerintah dengan pelaku usaha UMKM maka akan menyebabkan adanya peningkatan peranan dalam bidang perekonomian. Sama halnya dengan yang diterangkan Feranita et al., (2019) bahwasanya Regulasi ialah seperangkat aturan yang dimaksudkan untuk memberikan perlindungan dan manfaat untuk masyarakat pada umumnya atau pada sekelompok masyarakat.

Usaha dalam menjamin kemajuan dan pengembangan UMKM juga diprogramkan oleh Departemen Keuangan melalui SK Menteri Keuangan (Menkeu) No.316/KMK.016/1994. SK tersebut mewajibkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk menyisihkan 1-5% laba perusahaan bagi Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK). Fitriati et al., (2019), Di Indonesia kebijakan terhadap UMKM lebih sering dikaitkan dengan upaya pemerintah mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Karena itu pengembangan UMKM sering dianggap secara tidak langsung sebagai kebijakan penciptaan kesempatan kerja, atau kebijakan redistribusi pendapatan.

Didasarkan pada beberapa pendapat dan langkah-langkah yang dilakukan pemerintah dalam menjamin pengembangan UMKM bisa disimpulkan bahwa dalam rangka memberdayaan UMKM dapat ditempuh meliputi:

a) Penetapan kebijakan pemberdayaan UMKM dalam penumbuhan iklim usaha bagi usaha kecil di tingkat

nasional yang meliputi: Pendanaan atau penyediaan sumber dana, tata cara dan syarat pemenuhan kebutuhan dana, Persaingan, Prasarana, Informasi, Kemitraan, Perijinan.

b) Pembinaan dan pengembangan usaha kecil di tingkat nasional meliputi: Produksi, Pemasaran, Sumber daya manusia, Teknologi.

c) Fasilitasi akses penjaminan dalam penyediaan pembiayaan bagi UMKM di tingkat nasional meliputi: kredit perbankan; penjaminan lembaga bukan bank, pinjaman dari dana pengasihan sebagai laba BUMN, hibah, jenis pembiayaan lain.

Dukungan pemerintah yang baik mampu mendorong UMKM dalam meningkatkan kinerja ekspor, pengaruh dukungan pemerintah terhadap kinerja UMKM eksportir dijustifikasi oleh penelitian Rankhumise dan Masilo, (2017); Fred et al., (2018); Feranita et al., (2019). Dimana hasil penelitian Rankhumise dan Masilo, (2017); Fred et al., (2018); Feranita et al., (2019) memperhatikan terdapat pengaruh yang positif dukungan pemerintah terhadap kinerja UMKM eksportir.

Didasarkan pada penerangan sebelumnya, maka hipotesis yang berhasil disusun ialah:

$H_2 =$ Dukungan pemerintah berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM eksportir

Orientasi Kewirausahaan

Pengembangan kewirausahaan di sektor usaha mikro, terutama kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia bisa ditempuh melalui pelatihan, bimbingan konsultasi dan penyuluhan. Pelatihan diutamakan pada bidang yang sesuai dengan unit usaha yang menjadi andalan. (Fitriati et al., 2020)

Salah satu jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki seorang wirausaha ialah kemampuan untuk memanagerial usaha yang sedang digelutinya, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan perencanaan usaha, mengorganisasikan usaha, visualisasikan usaha, mengelola usaha dan sumber daya manusia, mengontrol usaha, maupun kemampuan mengintergrasikan operasi perusahaannya yang kesemuanya itu ialah tergolong sebagai kemampuan managerial yang wajib dimiliki dari seorang wirausaha, tanpa itu semua maka bukan keberhasilan yang diperoleh. (Al Asheq et al., 2019).

Untuk itu juga diperlukan pelatihan manajerial karena pada umumnya pengusaha mikro lemah dalam kemampuan manajemen dan banyak mempergunakan tenaga kerja yang tidak terdidik (Akpoviroro dan Akanmu, 2021). Selain itu tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri mikro dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan yang memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.

Orientasi kewirausahaan yang baik mampu mendorong UMKM dalam meningkatkan kinerja ekspor, pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM eksportir dijustifikasi oleh penelitian Al Asheq et al., (2019); Fitriati et al., (2020) Akpoviroro dan Akanmu, (2021). Dimana hasil penelitian Al Asheq, (2019); Fitriati et al., (2020) Akpoviroro dan Akanmu, (2021) memperhatikan terdapat pengaruh yang positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM eksportir.

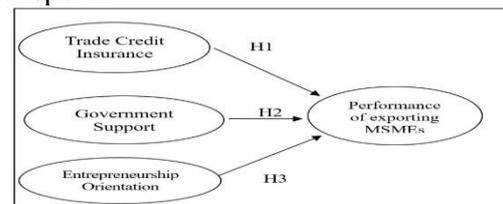
Didasarkan pada penerangan sebelumnya, maka hipotesis yang berhasil disusun ialah:

H3 = Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM eksportir.

Model Penelitian Empiris

Model penelitian ini berkenaan dengan usaha untuk mencari lebih dalam perihal strategi dukungan pemerintahan pusat, pemerintahan daerah ataupun stakeholder UMKM, guna menganalisis tingkat kemudahan dalam memperoleh modal yang dihubungkan dengan badan hukum dan kolateral usaha mikro serta faktor-faktor kewirausahaan misalnya manajemen dan tenaga kerjanya. Model kajian ini terbagi atas satu variable dependen yakni Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan 3 (tiga) variable independen yakni dukungan pemerintah, produk trade credit insurance dan orientasi kewirausahaan.

Dan berkenaan dengan model penelitian yang dikembangkan berorientasi pada pemahaman bahwasanya dukungan pemerintah yang kondusif, produk trade credit insurance dan adanya peningkatan kewirausahaan akan meningkatkan kinerja UMKM eksportir.



Gambar 1. Model Penelitian Empiris
Sumber: Berbagai jurnal, (2023)

METODE PENELITIAN

Populasi yang dipergunakan dalam penelitian ialah UMKM binaan BRI yang melakukan perdagangan ekspor impor dengan media non L/C. Teknik pengambilan sampel mempergunakan *purposive sampling*, dengan kriteria: UMKM binaan BRI dengan media non L/C yang mendapat bantuan kredit dari BRI, dan UMKM

binaan BRI dengan media non L/C yang sudah beroperasi diatas 10 tahun. Didasarkan pada teknik purposive sampling tersebut diperoleh sampel sejumlah 121 UMKM, hal ini sudah memenuhi jumlah sampel minimal. Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi dengan uji t sebagai uji hipotesis.

ANALISIS DATA

Persamaan regresi untuk hasil analisis regresi pada model pertama bisa diterangkan dengan jelas berikut ini:

$$\text{Kinerja UMKM ekspor} = 1,647 + 0,290 \text{ Trade credit insurance} + 0,433 \text{ Orientasi kewirausahaan}$$

Didasarkan pada persamaan di atas, bisa diterangkan dengan jelas bahwasanya trade credit insurance dapat memberikan pengaruh terhadap meningkatnya kinerja UMKM ekspor sebanyak 0,290, arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai fasilitas trade credit insurance yang baik memiliki kinerja UMKM ekspor yang lebih baik. Orientasi kewirausahaan mampu meningkatkan kinerja UMKM ekspor sebanyak 0,433, arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM binaan BRI yang memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi mampu meningkatkan kinerja UMKM ekspor.

Persamaan regresi untuk hasil analisis regresi pada model kedua bisa diterangkan dengan jelas berikut ini:

$$\text{Kinerja UMKM ekspor} = 3,585 + 0,015 \text{ Moderasi Dukungan pemerintah} \times \text{Trade credit insurance} + 0,053 \text{ Moderasi Dukungan pemerintah} \times \text{Orientasi kewirausahaan}$$

Didasarkan pada persamaan di atas, bisa diterangkan dengan jelas bahwasanya dukungan pemerintah mampu memoderasi peningkatkan trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor sebanyak 0,015,. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya dukungan pemerintah yang baik mampu memperkuat trade credit insurance pegawai dalam meningkatkan kinerja UMKM ekspor meski pengaruhnya lemah. Dukungan pemerintah mampu memoderasi peningkatkan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor sebanyak 0,053,. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya dukungan pemerintah yang baik mampu memperkuat orientasi kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM ekspor

Agar hipotesis yang ada dapat diujikan dengan mempergunakan uji-t maka diperlukannya analisis regresi, dalam hal ini dipergunakan analisis regresi linier dengan maksud untuk memperoleh pengetahuan perihal pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel bebasnya (Imam Ghazali, 2001). Perhitungan statistika pada analisis regresi linier yang dipergunakan dibantu oleh program komputer *SPSS for Windows 11.0*. Dan berkenaan dengan ringkasan hasil olah data melalui penggunaan program SPSS untuk pengujian t tersebut ialah di bawah ini:

Tabel 1. Uji t

No	Variabel Terikat	Variabel Bebas	B	t hitung	Sign	Keterangan
1	Kinerja UMKM ekspor	Trade credit insurance	0,276	3,224	,002	Ha Diterima*

2	Kinerja ekspor	UMKM	Orientasi kewirausahaan	0,432	5,053	,000	Ha Diterima*
3	Kinerja ekspor	UMKM	Moderasi Dukungan pemerintah x Trade credit insurance	0,133	,845	,400	Ha Ditolak*
4	Kinerja ekspor	UMKM	Moderasi Dukungan pemerintah x Orientasi kewirausahaan	0,494	3,140	,002	Ha Diterima*

Sumber: Hasil output regresi, 2024

Dari tabel 1. maka dapat disusun persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

Pengaruh Trade credit insurance (X1) terhadap Kinerja UMKM ekspor (Y)

Uji variabel X_1 (trade credit insurance) secara parsial mempunyai koefisien regresi yakni 0,276, besaran nilai t hitung ialah 3,224 dengan signifikansinya yakni 0,002. Besaran nilai t hitung yakni 3,224 cenderung berada di atas t tabel (1,96) serta nilai signifikansinya di bawah 0,05 yakni 0,002, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil ini memperlihatkan bahwasanya variabel trade credit insurance memberi pengaruh yang nyata pada kinerja UMKM ekspor, maka hipotesis 1 bisa diterimakan.

Arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai trade credit insurance yang baik memiliki kinerja ekspor yang lebih baik.

Pengaruh Orientasi kewirausahaan (X2) terhadap Kinerja UMKM ekspor (Y)

Pengujian terhadap variabel X_2 (orientasi kewirausahaan) secara parsial mempunyai koefisien regresi yakni 0,432, besaran nilai t hitung ialah 5,053 dengan signifikansinya yakni 0,000. Besaran nilai t hitung yakni 5,053 cenderung berada di atas t tabel (1,96) serta nilai signifikansinya di bawah 0,05

yaitu sebesar 0,000, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil ini memperlihatkan bahwasanya variabel orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM ekspor, maka hipotesis 2 dapat diterima.

Arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini mengindikasikan UMKM Binaan BRI yang memberikan orientasi kewirausahaan yang tinggi mampu meningkatkan kinerja UMKM ekspor.

Dukungan pemerintah (Z) Memoderasi Pengaruh Trade credit insurance (X1) terhadap kinerja UMKM ekspor (Y)

Pengujian terhadap variabel moderasi $X_1 \times Z$ (Moderasi dukungan pemerintah ke orientasi kewirausahaan) secara parsial memperoleh besaran nilai koefisien regresi yakni 0,133, besaran t hitung yakni 0,845 dimana signifikansinya ialah 0,400. Besaran nilai t hitung yakni 0,845 lebih kecil dari t tabel (1,96) dan nilai signifikansi yang lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,400 maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hasil ini memperlihatkan bahwasanya variabel dukungan pemerintah tidak mampu memoderasi pengaruh trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor, maka hipotesis 3 ditolak.

Arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat arah positif trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor bila dimoderasi dukungan pemerintah. Hal ini

memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai trade credit insurance yang baik dapat menyebabkan meningkatnya kinerja pegawai, meski tidak dimediasi dukungan pemerintah.

Dukungan pemerintah (Z) Memoderasi Pengaruh Orientasi kewirausahaan (X2) terhadap kinerja UMKM ekspor (Y)

Pengujian secara parsial variabel moderasi $X_1 \times Z$ (Moderasi dukungan pemerintah ke orientasi kewirausahaan) memperoleh besaran nilai koefisien regresi yakni 0,494, besaran t hitung yakni 3,140 dengan signifikansinya ialah 0,002. Besaran nilai t hitung yakni 3,140 cenderung berada di atas t tabel (1,96) serta nilai signifikansinya di bawah 0,05 yaitu sebesar 0,002 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil ini memperlihatkan bahwasanya variabel dukungan pemerintah mampu memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor, maka hipotesis 4 diterimakan.

Arah koefisien regresi positif menunjukkan adanya arah positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor bila dimoderasi dukungan pemerintah. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai orientasi kewirausahaan yang baik dapat menyebabkan meningkatnya kinerja UMKM ekspor, bila dimediasi dukungan pemerintah maka pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor akan kuat.

PENUTUP

Kesimpulan

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini sebanyak empat hipotesis. Simpulan dari empat hipotesis tersebut adalah sebagai berikut:

1. Hipotesis 1 diterima, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa trade credit insurance yang baik dari UMKM Binaan BRI akan meningkatkan kinerja UMKM Ekspor. Arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai trade credit insurance yang baik memiliki kinerja ekspor yang lebih baik.
2. Hipotesis 2 diterima, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan yang baik dari UMKM binaan BRI akan meningkatkan kinerja ekspor UMKM tersebut. Arah koefisien regresi positif memperlihatkan terdapat pengaruh yang positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor. Hal ini mengindikasikan UMKM Binaan BRI yang memberikan orientasi kewirausahaan yang tinggi mampu meningkatkan kinerja UMKM ekspor.
3. Hipotesis 3 ditolak, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dukungan pemerintah tidak memediasi pengaruh trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor pada UMKM binaan BRI. Arah koefisien regresi positif menunjukkan adanya arah positif trade credit insurance terhadap kinerja UMKM ekspor bila dimoderasi dukungan pemerintah. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai trade credit insurance yang baik mampu meningkatkan kinerja pegawai, meski tidak dimediasi dukungan pemerintah.
4. Hipotesis 4 diterima, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dukungan

pemerintah memediasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor pada UMKM binaan BRI. Arah koefisien regresi positif menunjukkan adanya arah positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor bila dimoderasi dukungan pemerintah. Hal ini memberikan indikasi bahwasanya UMKM Binaan BRI yang mempunyai orientasi kewirausahaan yang baik mampu meningkatkan kinerja UMKM ekspor, bila dimediasi dukungan pemerintah maka pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM ekspor akan kuat.

Kinerja UMKM ekspor sangat dipengaruhi oleh trade credit insurance (Fredrikson dan Moro, 2014; Mahat dan Zannah, 2017; Khalil et al., 2018; Sanni et al., 2020) dan orientasi kewirausahaan (Al Asheq et al., 2019; Fitriati et al., 2020; Akpoviro dan Akanmu, 2021). Hasil penelitian ini mempertegas hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh: Fredrikson dan Moro, (2014); Mahat dan Zannah, (2017); Khalil et al., (2018); Sanni et al., (2020); Al Asheq et al., (2019); Fitriati et al., (2020); Akpoviro dan Akanmu, (2021) yang menunjukkan hasil bahwa trade credit insurance dan orientasi kewirausahaan mempengaruhi kinerja UMKM ekspor. Hasil penelitian ini juga mendukung penelitian Intansari et al., (2022) yang menyatakan bahwa Dukungan pemerintah memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM eksportir.

Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lebih tinggi terhadap kinerja UMKM ekspor, kemudian trade credit insurance. Berdasarkan kesimpulan, dapat disarankan kepada manajemen sebagai berikut:

1. Di harapkan bahwa UMKM binaan BRI dapat meningkatkan trade credit

insurance, dimana trade credit insurance memberikan solusi pembiayaan perdagangan yang memberikan peluang yang sama bagi UMKM yang ingin melakukan ekspansi ke luar negeri. Dengan menjembatani kesenjangan modal kerja, memitigasi risiko, dan memungkinkan syarat pembayaran yang fleksibel, pembiayaan perdagangan memberdayakan dunia usaha untuk mengakses pasar baru dengan percaya diri. Dengan dukungan BRI, UMKM binaan BRI dapat memanfaatkan solusi pembiayaan

perdagangan internasional yang tepat untuk meningkatkan kinerja ekspornya.

2. Diharapkan UMKM binaan BRI dapat meningkatkan orientasi kewirausahaan, dimana orientasi kewirausahaan tersebut dapat tercermin dari sikap pelaku UMKM binaan BRI yang penuh inovasi, proaktif dan beranian dalam mengambil risiko yang diyakini mampu mendongkrak kinerja UMKM ekspor. Melalui orientasi kewirausahaan yang semakin kuat maka akan membantu pelaku usaha mikro kecil dalam menciptakan ide baru, proaktif mencari peluang baru, dan melakukan percobaan meskipun berisiko, sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja usaha. Dengan orientasi kewirausahaan maka pelaku usaha mikro kecil akan menunjukkan eksistensinya dalam bentuk keberanian dalam mengambil resiko, melakukan perubahan dan mengeksploitasi perilaku inovatif untuk meningkatkan kinerja ekspornya. diharapkan
3. Diharapkan UMKM Binaan BRI dapat memanfaatkan dukungan pemerintah, dimana kemampuan UMKM dalam meningkatkan

kefektifitas dan sikap inovatif dalam menjalankan usaha yang dapat dilakukan dengan cara mau menerima ide – ide baru, mengadakan pelatihan untuk mengembangkan kemampuan berkreasi, mengikuti atau memantau perkembangan teknologi, dan memilih sarana distribusi yang tepat dan cepat dalam mendistribusikan produk membuat dukungan yang diberikan pemerintah semakin kuat

Hasil-hasil penelitian ini dan keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian dapat dijadikan sumber ide bagi pengembangan penelitian ini dimasa yang akan datang, maka perluasan penelitian yang disarankan dari penelitian ini adalah menambah variabel independen yang mempengaruhi kinerja UMKM ekspor. Variabel yang disarankan adalah: pengetahuan dan keterampilan ekspor UMKM dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvarez-Torres, Francisco Javier; Gabriela Citlalli Lopez-Torres; Giovanni Schiuma, (2014), Linking entrepreneurial orientation to SMEs' performance Implications for entrepreneurship universities," Management Decision © Emerald Publishing Limited 0025-1747 DOI 10.1108/MD-11-2018-1234
- Mahat, Fauziah; Mohammed Zannah, (2017), "The Role of Microfinance Bank on the SMEs Performance in Nigeria," Global Conference on Business and Economics Research (GCBER) 2017 14-15 August 2017, Universiti Putra Malaysia, Malaysia
- Feranita, Nungky Viana; Alifian Nugraha, Sampir Andrian Sukoco; (2019), "The Role Of Government Support For Innovation And Performance Of Smes," Jurnal Politico Vol.19 No. 2 September 2019 Halaman 124-136. ISSN: p; 1829-6696, e:2549-4716 Web jurnal online; jurnal.unmuhjember.ac.id
- Fitriati, Titi Kurnia; Dedi Purwana; Agung Dharmawan Buchdadi; and Iwan Kurniawan Subagja; (2020), "Entrepreneurial Orientation and Sme Performance: Dynamic Capabilities As Mediation Study on Smes in Indonesia," IC-HEDS 2019 International Conference on Humanities, Education, and Social Sciences Volume 2020
- Fred Ojochide Peter, Omotayo Adegbuyi, Maxwell Ayodele Olokundun, Adeshola Oluwaseyi Peter, Augusta Bosede Amaihian, Stephen Ayodun Ibidunni, (2019), "Government financial support and financial performance of SMES," Academy of Strategic Management Journal
- Fredriksson, Antti; Andrea Moro; (2014), "Bank-SMEs relationships and banks' risk-adjusted profitability," Journal of Banking & Finance 41 (2014) 67-77
- Intan Sari, Dewi Rosa Indah, Nasrul Kahfi Lubis, (2022), Determinan eksistensi UMKM dengan bantuan pemerintah untuk usaha mikro sebagai variabel moderasi (Studi Kasus pada UMKM di Kota Langsa), Jurnal Mahasiswa Akuntansi Samudra (JMAS) Volume 3 Nomor 1, Februari 2022. Halaman 1-16, e- ISSN : 27970086 p- ISSN : 27970434
- Khalil, Rashid, Mohd. Sollehudin Bin Shuaib; Suhaimi Bin Ishak, (2018); "Bank-SMEs

Relationship: A Critical Review of Firm & Industry Specific Determinants Influencing Banks' Performance," *The Journal of Social Sciences Research* ISSN(e): 2411-9458, ISSN(p): 2413-6670 Vol. 4, Issue. 12, pp: 777-791, 2018

Kraja, Ylvije Boriçi; Elez Osmani; Fatbardha Molla, (2014), "The Role of the Government Policy for Support the SME-s," *Academic Journal of Interdisciplinary Studies* MCSER Publishing, Rome-Italy

Pinto, António Pedro Martins Soares; Mário Gomes Augusto; Paulo M. Gama; (2015), "Relationship Banking, Governance and SME's Performance: The Portuguese Evidence," *Scientific Area: Corporate Governance – Performance*

Rankhumise EM, Masilo KH, (2017), "The Effect of Government Support on the Success of Small and Medium Enterprises: A Comparative Study between South Africa and China," *Journal of Economics and Behavioral Studies* (ISSN: 2220-6140) Vol. 9, No. 6, pp. 166-173, December 2017

Sanni, M., Oke, L.A., & Alayande, I.T. (2020). Bank Credit Accessibility and Performance of SMEs in Kwara State, Nigeria: A PLS-SEM Analysis. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 9(2), 45–63. <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2020.007>