

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### II.1. Perilaku Keuangan

##### II.1.1 Pengertian Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan didefinisikan sebagai bagaimana seseorang mengelola, mengatur, dan memanfaatkan pengetahuannya tentang keuangan secara optimal. (Rohmanto & Susanti, 2020). Sari dan Anam (2021) menggambarkan perilaku keuangan sebagai tindakan individu dalam mengelola keuangan dari perspektif psikologi dan kebiasaan pribadi. Perspektif dan kebiasaan individu dapat mempengaruhi cara mereka berperilaku terhadap keuangan mereka. Perilaku keuangan merujuk pada keterampilan individu dalam mengelola aspek-aspek seperti perencanaan, anggaran, kontrol, pencarian, dan pengelolaan dana harian mereka (Kholilah dan Iramani, 2013). Perilaku keuangan memfokuskan pada cara sebenarnya manusia berperilaku dalam mengambil keputusan finansial. Menurut Masdupi et al. (2019), perilaku keuangan muncul karena adanya bias dalam pengambilan keputusan finansial seseorang. Perilaku keuangan merupakan hasil dari bias tersebut dalam proses pengambilan keputusan. Brilianti dan Lutfi (2020) menyatakan bahwa perilaku keuangan (financial behavior) berhubungan dengan tanggung jawab keuangan seseorang dalam hal pengelolaan keuangan. Brilianti dan Lutfi (2020) juga mengidentifikasi lima indikator perilaku keuangan, yaitu:

1. Mengendalikan pengeluaran,
2. Membayar tagihan tepat waktu,
3. Merencanakan keuangan masa depan,
4. Menabung secara berkala,
5. Mengalokasikan uang untuk kebutuhan pribadi.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa Teori Perilaku Keuangan membahas tentang cara individu berperilaku dalam konteks keuangan,

sehingga mereka dapat membuat keputusan finansial yang terencana dengan baik.

### **II.1.2. Dampak Perilaku Keuangan**

Keputusan keuangan yang diambil oleh pemilik mempengaruhi profitabilitas usaha mikro dan kecil, mulai dari sumber pendanaan hingga manajemen modal kerja dan keputusan menabung. Usaha mikro dan kecil memiliki dampak penting terhadap ekonomi di banyak negara. Oleh karena itu, perilaku keuangan yang kurang kompeten atau rendah dapat berdampak negatif pada masa depan bisnis (Sucuahi, 2013). Perilaku keuangan yang positif meningkatkan daya saing dalam ekonomi global, sementara perilaku yang negatif bisa mengakibatkan kegagalan bisnis. Dasar keuangan yang baik dari pemilik bisnis adalah kunci untuk keberhasilan dan pertumbuhan perusahaan di lingkungan yang penuh persaingan (Lusardi dan Mitchell, 2007). Perilaku keuangan muncul dari keinginan yang kuat dalam diri individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, yang disesuaikan dengan pendapatan yang diperoleh (Kholilah dan Iramani, 2013). Dari konsep ini, dapat disimpulkan bahwa perilaku keuangan melibatkan aspek-aspek seperti pengetahuan keuangan, perencanaan, manajemen, pengendalian diri, serta pengambilan keputusan dalam konteks keuangan. Para pelaku Usaha Tingkat Menengah diharapkan dapat memperoleh dampak positif atau negatif tergantung pada praktek perilaku keuangan yang mereka terapkan, sehingga terbentuklah perilaku keuangan yang baik.

## **II.2. Inklusi Keuangan**

### **II.2.1 Pengertian Inklusi Keuangan**

Menurut Strategi Nasional Keuangan Inklusif Bank Indonesia (2014), keuangan inklusif diartikan sebagai hak setiap individu untuk mendapatkan akses dan layanan lengkap dari lembaga keuangan dengan cara yang tepat waktu, nyaman, informatif, dan terjangkau, sambil menghormati harkat dan martabat setiap individu. Layanan keuangan harus

tersedia untuk semua lapisan masyarakat, dengan fokus khusus pada individu yang kurang mampu, yang produktif, dan mereka yang tinggal di daerah terpencil.

Menurut Bank Indonesia, inklusi keuangan mencakup semua langkah yang dilakukan untuk memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan dengan mengurangi segala jenis kendala, baik itu berupa hambatan biaya maupun non-biaya.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan, keuangan inklusif merupakan sebuah upaya untuk mengurangi dan menghilangkan hambatan, baik yang bersifat finansial maupun non-finansial, yang menghalangi akses masyarakat terhadap layanan keuangan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama di daerah yang sulit dijangkau atau diakses oleh layanan keuangan formal, termasuk daerah perbatasan.

Inklusi keuangan menjadi bagian integral dari program literasi keuangan, terutama untuk meningkatkan keterampilan pelaku usaha kecil dalam memanfaatkan layanan keuangan dan merasakan manfaat dari institusi keuangan (Terzi, 2015). Menurut Terzi, peningkatan inklusi keuangan pada usaha kecil akan berkontribusi pada stabilitas keuangan suatu negara. Inklusi keuangan mengubah cara pandang pelaku ekonomi terhadap laba dan keuangan. Inklusi keuangan bertujuan untuk mempromosikan pertumbuhan yang inklusif dengan mengurangi tingkat kemiskinan, meningkatkan distribusi keuangan yang merata, dan memperkuat stabilitas sistem keuangan, mencakup upaya dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan keuangan, sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup mereka.

Dari berbagai definisi inklusi keuangan, dapat disimpulkan bahwa Inklusi keuangan merupakan sarana yang menyediakan akses yang mudah dan menghilangkan hambatan dalam pemanfaatan layanan bagi lembaga keuangan formal untuk seluruh segmen masyarakat, terutama bagi

kelompok masyarakat yang memiliki akses terbatas terhadap layanan keuangan formal.

## **II.2.2. Komponen dan Indikator Inklusi Keuangan**

Berbagai indikator digunakan untuk menilai sejauh mana sebuah negara menerapkan konsep inklusi keuangan. Indikator-indikator tersebut mencakup ketersediaan/akses yang mengukur kemampuan untuk menggunakan jasa keuangan formal dalam hal keterjangkauan fisik dan harga, penggunaan yang menilai seberapa sering dan lama produk dan jasa keuangan digunakan secara aktual, kualitas yang mengukur apakah produk dan jasa keuangan memenuhi kebutuhan pelanggan, serta kesejahteraan yang menilai dampak layanan keuangan terhadap kualitas hidup pengguna.

Anwar, Purwanto, Suwaidi, dan Anienda (2017: 276) menjelaskan kompleksitas keuangan inklusif dapat didefinisikan melalui empat komponen utama :

### **1. Akses**

Fokus pada kemampuan individu untuk menggunakan layanan jasa keuangan dan produk-produk dari lembaga keuangan formal. Analisis ini mencakup pengetahuan tentang hambatan-hambatan yang mungkin dihadapi saat membuka dan menggunakan rekening bank, termasuk biaya dan lokasi pelayanan.

### **2. Kualitas**

Mengukur hubungan antara penyedia jasa keuangan dan konsumen, serta pilihan produk keuangan yang tersedia dan pemahaman konsumen terhadap implikasi dari produk tersebut.

### **3. Penggunaan**

Menekankan pada frekuensi dan kedalaman penggunaan layanan keuangan serta produk di suatu negara. Ini mencakup detail tentang seberapa sering dan seberapa lama layanan digunakan, serta kombinasi produk keuangan yang digunakan oleh individu atau rumah tangga.

#### 4. Kesejahteraan

Mengukur dampak suatu produk atau layanan keuangan terhadap kesejahteraan konsumen, termasuk perubahan pola konsumsi, aktivitas usaha, investasi, dan kesejahteraan secara keseluruhan.

Indikator inklusi keuangan menurut Onyiego (2017) juga mencakup berbagai aspek, seperti bantuan keuangan dari lembaga keuangan untuk kinerja bisnis, omzet yang mempengaruhi akses pinjaman, jaminan agunan, perhatian terhadap UMKM kecil, kemampuan usaha yang terkait dengan omzet untuk memudahkan pinjaman, kepuasan terhadap jumlah maksimum pinjaman, serta kemudahan transaksi dan akses permodalan melalui layanan keuangan digital.

### **II.3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

#### **II.3.1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

UMKM memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja, menyediakan layanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, serta berkontribusi pada pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat. Selain itu, UMKM juga berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menjaga stabilitas nasional (Rahayu 2016). UMKM memegang peran strategis dalam pembangunan nasional, termasuk dalam hal penyerapan tenaga kerja, distribusi pendapatan yang lebih merata, pengembangan ekonomi di pedesaan, peningkatan ekspor nonmigas, dan kontribusi terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB).

UMKM dapat berbentuk sebagai usaha perseorangan atau persekutuan, seperti Firma, CV, atau perseroan terbatas. Terdapat tiga kategori utama UMKM berdasarkan kriteria modal usaha, sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021:

1. Usaha Mikro: Memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Usaha Kecil: memiliki modal usaha lebih dari Rp. 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
3. Usaha Menengah: memiliki modal usaha lebih dari Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria UMKM berdasarkan hasil penjualan tahunan:

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah); dan
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Pelaku UMKM terutama Usaha Tingkat Menengah membutuhkan inklusi keuangan untuk mempermudah proses bisnis mereka, dengan permodalan sebagai salah satu faktor kunci dalam mendukung keberhasilan bisnis. (Istiyana, Hasiah, dan Irmawati, 2017) menunjukkan bahwa permodalan dan pemasaran sering menjadi tantangan bagi pelaku UMKM. Salah satu solusi untuk mengatasi masalah ini adalah dengan memperluas akses terhadap layanan keuangan. Dengan akses yang lebih mudah ke layanan keuangan, masyarakat dan pelaku bisnis dapat lebih mudah mendapatkan dukungan modal untuk operasional bisnis mereka (Alimi, 2018). Penelitian oleh (Yanti, 2019) menegaskan bahwa peningkatan inklusi keuangan dapat berdampak positif dan signifikan pada kinerja keuangan bisnis. Selain itu, (Sanistasya et al. 2019) juga menemukan bahwa inklusi keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis usaha kecil. Beberapa studi menegaskan bahwa kemudahan akses keuangan berperan penting dalam mendukung pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan. Menurut (Beck & Demirguc-Kunt, 2006), inklusi keuangan memungkinkan pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnisnya dan mengalokasikan investasi ke sektor yang lebih produktif. Hal ini memungkinkan mereka untuk memanfaatkan teknologi terbaru, meningkatkan daya saing, serta menciptakan inovasi dalam usahanya.