

PENGARUH PENGETAHUAN MANAJEMEN KAS DAN DIGITALISASI USAHA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA UMKM SEKTOR INDUSTRI KREATIF PASCA PANDEMI COVID 19

¹Khoirunisa Cahya Firdarini, ²Manendha Maganitri Kundala

¹Jurusan Akutansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya

Wiwaha Yogyakarta

firdarini@stieww.ac.id

²Jurusan Akutansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya

Wiwaha Yogyakarta

manendha@stieww.ac.id

Article history:

Received 1th of May, 2024

Revised 25th of May, 2024

Accepted 6th of Juny, 2024

Abstract

Micro, small, and medium enterprises are one of the driving sectors of the nation's economy. However, this sector has experienced a significant decrease in income during the Covid-19 pandemic due to social distancing regulations, posing a threat to their survival. This necessitates SMEs to enhance their knowledge and capability in cash management to achieve cost efficiency. Social distancing regulations also demand SMEs to adapt to technology, thus they need to digitalize their businesses, including business management and marketing. This research focuses on SMEs in the creative industry sector in Yogyakarta Special Region, specifically in the culinary, fashion, and crafts businesses, which are the three largest sectors in the region. The aim of this research is to examine the influence of cash management knowledge and business digitalization on the sustainability of SMEs post-Covid-19 pandemic. Data collection involved distributing questionnaires to 100 respondents who met purposive sampling criteria. Hypothesis testing was conducted using Structural Equation Modeling (SEM) - Partial Least Squares (PLS). Based on the testing, it was found that cash management does not influence business sustainability, while business digitalization has a significant impact on SME sustainability.

Keywords: SMEs; Creative Industry; Cash Management; Business Digitalization; Business Sustainability.

Pendahuluan

UMKM merupakan salah satu sektor penggerak ekonomi di Indonesia yang telah terbukti mampu mendorong laju perekonomian bangsa, akan tetapi krisis ekonomi yang terjadi akibat pandemi Covid-19 mengakibatkan dampak yang sangat besar terhadap kelangsungan hidup UMKM. Kondisi ini bertolak belakang dengan kondisi pada saat terjadinya krisis moneter dua dekade yang lalu dimana UMKM mampu menjadi penyelamat perekonomian nasional. Data Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2020 menunjukkan bahwa terdapat kurang lebih 949 laporan dari pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang terkena dampak wabah Covid. Dampak langsung yang dialami oleh para pelaku UMKM adalah menurunnya pendapatan hingga 80% dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat serta adanya kebijakan pemerintah yang memberlakukan pembatasan-pembatasan sosial untuk mengurangi mobilisasi masyarakat [(1)]. UMKM yang tidak mampu bertahan pada kondisi ini terpaksa menghentikan usahanya dan mereka yang mampu bertahan dihadapkan pada kesulitan memperoleh bahan baku dan memasarkan hasil usahanya.

Pandemi Covid 19 telah mengubah pola interaksi sosial terutama dalam bidang usaha dimana pada kondisi normal segala jenis kegiatan usaha atau transaksi dilakukan secara konvensional melalui kontak langsung dengan konsumen mulai beralih ke ranah digital. Pemerintah Republik Indonesia juga mendukung proses digitalisasi ini dengan menargetkan 30 juta pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang melakukan digitalisasi bisnis pada tahun 2024. Digitalisasi ini menjadi tantangan sekaligus peluang bagi para pelaku UMKM. Beberapa peluang diantaranya memperluas pangsa pasar UMKM, mempermudah konsumen mengakses produk-produk perusahaan serta peningkatan efisiensi biaya, akan tetapi jaminan keamanan atas informasi dan transaksi digital yang lemah masih menjadi faktor penghambat UMKM untuk melakukan digitalisasi usaha.

Ketersediaan kas yang memadai juga menjadi faktor penentu keberlangsungan hidup UMKM. Jumlah kas yang cukup dapat membantu UMKM untuk memenuhi kebutuhan operasionalnya dan melakukan

pembayaran yang bersifat mendesak sehingga UMKM perlu memiliki pengetahuan mengenai manajemen kas sebagai salah satu upaya untuk memenangkan persaingan dengan para kompetitor bisnis. Kas perlu dikelola dengan menggunakan prinsip-prinsip manajemen kas. Komponen manajemen kas dapat diklasifikasikan ke dalam empat aktivitas yaitu aktivitas perencanaan, aktivitas pencatatan, aktivitas pelaporan dan aktivitas pengendalian kas [(2)]. Aktivitas perencanaan berkaitan dengan perencanaan pemasukan dan pengeluaran kas dan mengupayakan agar UMKM tidak mengalami kekurangan kas atau kelebihan kas. Aktivitas pengendalian bertujuan untuk meminimalisir kondisi defisit dimana terjadi arus kas keluar lebih besar daripada arus kas masuk.

Penelitian ini menggunakan populasi UMKM yang bergerak di bidang industri kreatif di Daerah Istimewa Yogyakarta. Industri kreatif dapat diartikan sebagai industri yang berasal dari pemanfaatan kreatifitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan lapangan pekerjaan melalui penciptaan daya kreasi dan daya cipta individu [(3)]. Penelitian ini berfokus pada dua jenis industri kreatif yang terbesar di Yogyakarta tahun 2020 yaitu bidang kuliner dan *fashion* .

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, rumusan masalah penelitian ini adalah apakah manajemen kas berpengaruh positif terhadap keberlangsungan hidup UMKM dan apakah digitalisasi usaha berpengaruh positif terhadap keberlangsungan hidup UMKM.

Pendekatan pemecahan masalah yang digunakan adalah dengan melakukan observasi dan menggunakan sumber primer dengan menyebarkan kuesioner kepada responden sesuai kriteria yang ditentukan dan selanjutnya dilakukan pengujian empiris dengan analisis jalur untuk pembuktian hipotesis.

Unsur kebaruan dari penelitian ini antara lain menggunakan variabel digitalisasi usaha yang memuat unsur pengelolaan usaha digital dan pemasaran digital pada perusahaan berskala kecil dan menengah, dimana variabel ini pada umumnya banyak digunakan pada perusahaan berskala besar.

Capacity Building

Capacity building adalah kegiatan memperbaiki kemampuan seseorang, kelompok, atau sistem untuk mencapai tujuan atau kinerja yang lebih baik [(4)] atau proses untuk membantu mengidentifikasi permasalahan dan memperluas wawasan untuk meningkatkan kemampuan *problem solving*. Pelaku usaha dituntut untuk melakukan perbaikan berkelanjutan di bidang keuangan maupun *non* keuangan serta berupaya untuk dapat beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan sekitarnya agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya [(5)]. *Capacity building* juga mencakup pembangunan keterampilan dan kemampuan manajemen seperti pencarian, pengalokasian dan investasi dana agar sebuah organisasi atau unit usaha mampu berjalan secara efektif, efisien dan berkelanjutan.

Teori Linier

Teori linier menyatakan bahwa kehidupan sosial selalu mengalami perubahan yang mengarah pada tujuan tertentu secara linier. Perubahan terjadi secara bertahap dan setiap tahap selalu lebih baik daripada tahap berikutnya untuk menuju kemajuan. [(6)] menyatakan bahwa orang yang cakap akan memenangkan perjuangan hidup, sedangkan orang-orang lemah akan tersisih sehingga masyarakat yang akan datang hanya diisi oleh manusia-manusia tangguh yang memenangkan perjuangan hidup. Teori ini juga meyakini bahwa perubahan telah mengubah masyarakat tradisional ke arah modern. Kemajuan teknologi di era modern memberikan memudahkan komunikasi antar individu dan kelompok sehingga peluang ini harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya dengan melakukan digitalisasi usaha. Sejalan dengan teori linier, proses digitalisasi usaha ini akan menjadi salah satu inovasi dan strategi UMKM agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya pasca pandemi Covid 19.

Definisi UMKM

Menurut PP No. 7 Tahun 2021 mengenai UMKM, menetapkan kriteria usaha kecil dengan menggunakan dasar modal usaha dan penjualan tahunan atau omset dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 1 Kriteria UMKM

No	Jenis Usaha	Modal usaha	Omset
1	Usaha Mikro	Maksimal 1 milyar	Maksimal 2 milyar
2	Usaha Kecil	>1 -5 milyar	>2 – 15 milyar
3	Usaha Menengah	5 – 10 milyar	15 -50 milyar

Manajemen Kas

Manajemen kas adalah suatu sistem pengelolaan perusahaan yang mengatur arus kas (*cash inflow*) untuk mempertahankan likuiditas perusahaan serta memanfaatkan *idle cash* dan perencanaan kas [(7)]. Saldo kas yang berlebih mengakibatkan perusahaan akan menanggung *opportunity cost* atau hilangnya kesempatan untuk berinvestasi dikarenakan kas yang seharusnya dapat diinvestasikan masih berada di tangan entitas tersebut. Manajemen kas bertujuan untuk mempertimbangkan risiko imbal hasil agar tercapai titik keseimbangan agar saldo kas terjaga pada nilai yang optimum dimana tidak terjadi kelebihan atau kekurangan saldo kas.

Digitalisasi Usaha

Digitalisasi usaha adalah proses perubahan pola komunikasi dan interaksi usaha yang bersifat konvensional menjadi digital. Digitalisasi usaha terbagi menjadi dua aspek yaitu pengelolaan usaha digital dan pemasaran digital dengan rincian sebagai berikut:

- a. Pengelolaan usaha digital adalah proses bisnis yang memanfaatkan teknologi untuk membantu menjalankan rutinitas usaha mulai dari proses produksi, pengelolaan keuangan dan pembukuan
- b. Pemasaran digital adalah proses bisnis yang memanfaatkan teknologi untuk membantu proses pemesanan bahan baku, pengiriman barang dan proses transaksi pembayaran secara non tunai

Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan usaha adalah proses berjalannya sebuah usaha yang meliputi tahapan pertumbuhan, perkembangan serta berbagai upaya dan strategi suatu unit usaha agar dapat bertahan hidup dan mengembangkan usahanya [(8)]. Kelangsungan usaha UMKM dapat diukur dari aspek meliputi kenaikan laba dan bertambahnya jumlah modal dan aspek sosial dengan menjalin kerjasama dengan konsumen dan karyawan. [(9)] menyatakan bahwa kriteria keberhasilan usaha dilihat dari peningkatan pendapatan penjualan, banyaknya order dan hasil penjualan.

Industri kreatif

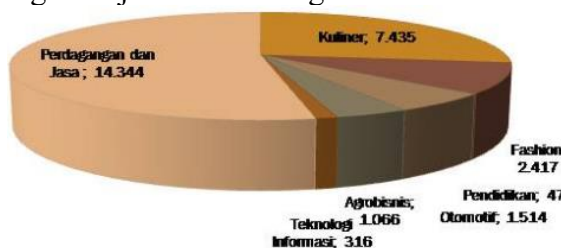
Industri kreatif merupakan industri yang menghasilkan output dari pemanfaatan kreativitas, keahlian, dan bakat individu untuk menciptakan nilai tambah, lapangan kerja, dan peningkatan kualitas hidup [(10)]. Jenis usaha yang tergolong dalam industri kreatif antara lain arsitektur, periklanan, film /fotografi /video, musik, penerbitan, pasar seni dan budaya, kerajinan, fashion, desain, permainan interaktif, web desain, seni pertunjukan, penerbitan dan percetakan, riset dan pengembangan. Tabel berikut menunjukkan data UMKM yang terdapat di Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2022 berdasarkan jenis usahanya:

Tabel 2 Data UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2022

No	Sektor Usaha	Jumlah	Persentase
1	Kuliner	7,435	27.40%
2	Fashion	2,417	8.91%
3	Pendidikan	47	0.17%
4	Otomotif	1,514	5.58%
5	Agrobisnis	1,066	3.93%
6	Teknologi Informasi	316	1.16%
7	Perdagangan dan Jasa	14,344	52.85%
	TOTAL	27,139	100%

Sumber: Dinas UMKM Provinsi Yogyakarta

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa jenis industri kreatif yang terdiri dari kuliner dan fashion dengan persentase 36,3% dari keseluruhan jumlah UMKM di Daerah istimewa Yogyakarta. Sektor usaha ini menempati jumlah kedua terbesar setelah sektor perdagangan dan jasa dengan persentase 52,85% seperti yang ditunjukkan oleh bagan berikut:



Gambar 1. Proporsi UMKM menurut Jenis Usaha di Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2022 Sumber: Dinas UMKM Provinsi Yogyakarta

Penelitian sebelumnya mengenai pengaruh pengetahuan manajemen kas terhadap keberlangsungan hidup telah dilakukan oleh beberapa peneliti, antara lain [(10)] yang meneliti pengetahuan manajemen kas UMKM di Kota Bengkulu menunjukkan bahwa UMKM belum menggunakan prinsip-prinsip manajemen kas yang baik karena kurangnya pengetahuan pelaku UMKM, sedangkan hasil penelitian[(11)], [(12)] dan [(13)] menunjukkan bahwa manajemen kas memiliki pengaruh bagi pertumbuhan UMKM.

Penelitian mengenai pengaruh digitalisasi usaha terhadap keberlangsungan hidup UMKM yang menekankan pada pemanfaatan e-marketing pada UMKM di Kota Pekalongan [(14)]. Hasilnya menunjukkan bahwa e-marketing membantu proses distribusi barang kepada konsumen di tengah pandemi Covid. Penelitian [(15)] di Jawa Barat menunjukkan bahwa digitalisasi memberikan beberapa manfaat diantaranya penghematan biaya pemasaran, pelayanan konsumen secara *real time* dan membuka peluang bersaing dengan bisnis dalam skala besar.

Penelitian (10) dengan menggunakan UMKM di Kabupaten Jember dengan menekankan pada revitalisasi digitalisasi UMKM menunjukkan bahwa proses pemasaran dan transaksi digital berpengaruh positif pada keberlangsungan hidup UMKM di tengah pandemi Covid.

Pengaruh manajemen kas terhadap keberlangsungan hidup UMKM

Ketersediaan kas dalam jumlah yang cukup diperlukan oleh setiap unit bisnis untuk menjamin kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik. [(6)] menyebutkan bahwa manajemen kas memungkinkan pelaku usaha untuk dapat mengelola kasnya secara efektif dan efisien sehingga dalam jangka pendek dapat mengoptimalkan pemanfaatan kas untuk mendukung kegiatan operasional dan dalam jangka panjang dapat meningkatkan kemampuan bersaing dengan para kompetitor. Pernyataan

ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh [(2)] dan [(11)] sehingga hipotesis yang diusulkan di dalam penelitian ini adalah:

H1: Manajemen kas berpengaruh positif terhadap keberlangsungan hidup UMKM

Pengaruh digitalisasi usaha terhadap keberlangsungan hidup UMKM

UMKM perlu melakukan adaptasi atas perubahan yang terjadi di masa pandemi. Adaptasi tersebut dapat dilakukan dengan mendigitalisasi pengelolaan usaha dan pemasarannya. Digitalisasi dalam proses pemasaran dengan menggunakan *e-commerce* yang memfasilitasi penjualan produk dan jasa secara digital juga dapat mendongkrak tingkat penjualan UMKM dan meningkatkan daya saing UMKM di masa pandemi. Hal ini dibuktikan oleh penelitian yang dilakukan oleh [(16)], [(17)] dan [(18)] sehingga hipotesis yang diusulkan di dalam penelitian ini adalah:

H2: Digitalisasi usaha berpengaruh positif terhadap keberlangsungan hidup UMKM

Metode Penelitian

Jenis dan Sumber data

Penelitian ini menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh dari sumber data langsung melalui kegiatan wawancara dengan subyek penelitian dengan cara observasi langsung di lapangan [(19)]. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan kuesioner kepada responden yaitu pelaku UMKM di bidang industry kreatif.

Populasi dan Sampel

Populasi di dalam penelitian ini adalah perusahaan dalam kategori UMKM yang bergerak di industri kreatif yang berstatus aktif yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Daerah Istimewa Yogyakarta. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling method* yaitu memilih responden dengan menggunakan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Total sampel yang diperoleh adalah sebesar 200 unit.

Pengukuran Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan dua variabel independen yaitu manajemen kas dan digitalisasi usaha serta satu variabel dependen yaitu keberlangsungan hidup UMKM. Indikator masing-masing instrumen penelitian akan dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 3. Indikator Variabel Penelitian

No	Variabel	Indikator	Sumber Acuan
1	Manajemen Kas (X1)	1. UMKM menyusun anggaran penerimaan kas di awal dan akhir periode 2. UMKM membuat perencanaan penjualan 3. UMKM membuat perencanaan laba 4. UMKM menyusun laporan atau rekapitulasi penerimaan kas dan pengeluaran kas 5. UMKM melakukan evaluasi atas selisih perencanaan kas dengan aktual 6. UMKM menetapkan jumlah kas kecil minimum dan maksimum yang harus tersedi 7. UMKM pernah mengalami kekurangan kas 8. UMKM pernah mengalami kelebihan kas 9. UMKM mengalokasikan kas untuk berinvestasi 10.UMKM melakukan pencatatan atas transaksi penjualan dan	[(15)] [(6)] [(2)] [(6)]

No	Variabel	Indikator	Sumber Acuan
		pembelian	
		11. Pencatatan transaksi membantu dalam pengelolaan kas	
		12. UMKM melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha	
		13. UMKM memiliki prosedur atau tahapan untuk penarikan kas	
2	Digitalisasi Usaha (X2)	1. UMKM menggunakan software untuk mengetahui jumlah persediaan barang	[(18)]
		2. UMKM menggunakan software untuk mengetahui jumlah pesanan penjualan	
		3. UMKM menggunakan software untuk mengelola keuangan	
		4. UMKM menggunakan software accounting untuk melakukan pencatatan transaksi dan pembukuan	
		5. UMKM memiliki akun sosial media untuk memasarkan produk	[(20)]
		6. UMKM menggunakan marketplace untuk memasarkan produk	
		7. UMKM secara rutin mengupdate produknya di sosial media atau marketplacenya	
		8. UMKM secara aktif berinteraksi dengan konsumen secara daring	
		9. UMKM memberikan layanan pengiriman barang secara online	
		10. UMKM melakukan transaksi secara non tunai (menggunakan e-payment)	[(10)]
3	Keberlangsungan Usaha (Y)	1. Adanya peningkatan penjualan tiap bulan	[(7)]
		2. Adanya peningkatan omset tiap bulan	
		3. Adanya peningkatan modal usaha	[(21)]
		4. Adanya ketercapaian pengembalian modal awal	
		5. Adanya peningkatan produksi	
		4. Adanya peningkatan daerah pemasaran	[(22)]
		5. Adanya peningkatan jumlah karyawan	
		6. Adanya peningkatan jumlah customer	

Metode Analisis

Analisis data dilakukan dengan metode *Structural Equation Modelling* (SEM) Partial Least Square (PLS). Tahapan prosedur SEM dilakukan dengan tabulasi data hasil pengisian kuesioner. Masing-masing item indikator diukur dengan menggunakan skala semantik diferensial yang ditunjukkan oleh dua kutub, dimana kutub negatif diberi skor 1 dan kutub positif diberi skor 5. Skor masing-masing indikator menunjukkan total nilai dari item indikator.

Teknik analisis data menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM)- *Partial Least Square* (PLS) dilakukan dengan kriteria uji yaitu *outer model* dan *inner model* dengan kriteria uji yang dilakukan pada kedua model tersebut antara lain:

1. *Outer Model (Model Measurement)*

Model ini menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikator-indikatornya dengan pengujian diantaranya:

- a. *Convergent Validity* yang dilakukan dengan tujuan untuk menguji validitas hubungan antar indikator dengan variabel latennya. *Convergent Validity* berupa nilai *loading factor* dapat menunjukkan apakah seperangkat indikator yang digunakan dapat mewakili variabel latennya.

Convergent validity dianggap valid apabila nilai *loading factor* 0,5 hingga 0,6. *Loading factor* yang diharapkan dalam penelitian ini diharapkan lebih dari 0,7 [(12)] .

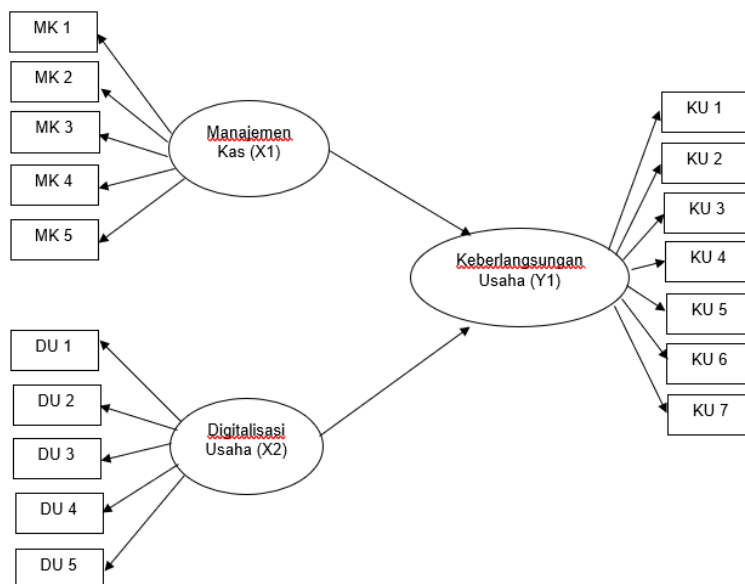
- b. *Discriminant Validity*, merupakan nilai *cross loading* faktor yang berguna untuk mengetahui apakah konstruk memiliki diskriminan yang memadai yaitu dengan cara membandingkan nilai *loading* pada konstruk yang dituju harus lebih besar dibandingkan dengan nilai *loading* dengan konstruk yang lain.
- c. *Average Variance Extracted (AVE)* dapat digunakan untuk menguji *convergent validity* dengan nilai yang diharapkan $> 0,5$.
- d. *Composite Reliability* dapat digunakan sebagai pengestimasi konsistensi internal sebuah konstruk. *Composite Reliability* mengukur nilai reliabilitas sesungguhnya suatu konstruk. Konstruk yang memiliki *composite reliability* $> 0,8$ menunjukkan reliabilitas yang tinggi.
- e. Uji kesesuaian model (*measurement model*) dilakukan untuk mengevaluasi secara umum derajat kecocokan (*goodness of fit*) dengan menggunakan beberapa indikator seperti Standardized Root Mean Square Residual (SRMR), Normed Fit Index (NFI). Untuk mendapatkan model yang sesuai maka indikator tersebut harus memenuhi suatu nilai yakni SRMS $< 0,08$; NFI $> 0,90$;

2. Inner Model

Uji pada model struktural dilakukan untuk menguji hubungan antara konstruk laten. Beberapa uji untuk model struktural yaitu:

- a. *R-square* dapat diartikan sebagai kekuatan prediksi setiap variabel laten endogen terhadap variabel eksogen dalam model struktural. Nilai R square 0,67 dinyatakan kuat, 0,33 dinyatakan moderat dan 0,19 dinyatakan lemah [(12)].
- b. *Estimate for Path Coefficients*, merupakan nilai koefisien jalur atau besarnya hubungan atau pengaruh konstruk laten yang dilakukan dengan prosedur *bootstrapping*. Hasil pengujian ini juga menunjukkan apakah hipotesis yang diusulkan diterima atau ditolak.

Model Penelitian

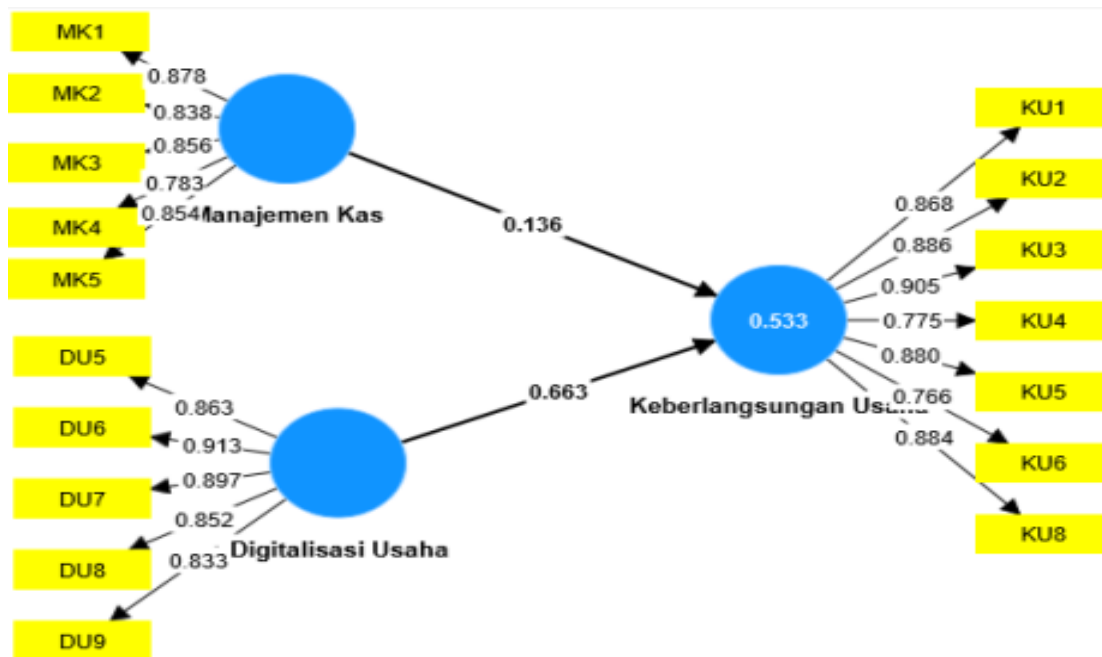


Gambar 2 Model Penelitian pada PLS

Hasil dan Pembahasan

Uji Validitas Konvergen

Pengujian validitas untuk setiap indikator dapat dilakukan dengan melihat nilai *loading factor* antara indikator dengan variabel latennya. Hasil uji validitas dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3 Output Loading Factor

Hasil output diatas menunjukkan bahwa *loading factor* setiap indikator bernilai di atas 0,7 sehingga indikator-indikator yang dipergunakan dalam penelitian ini telah memenuhi validitas konvergen (*convergent validity*). Validitas konvergen juga dapat dilihat dari hasil pengukuran Average Variance Extracted (AVE) pada tabel berikut:

Tabel 4 Hasil Analisis Validitas

Variabel	Average Variance Extracted
Manajemen Kas (X1)	0,760
Digitalisasi Usaha (X2)	0,728
Keberlangsungan Usaha (Y)	0,709

Berdasarkan hasil yang sudah diuji dapat dilihat bahwa *Average Variance Extracted* (AVE) menunjukkan masing-masing variabel diatas 0,5. Hasil ini menunjukkan bahwa uji validitas konvergen terpenuhi.

Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas bertujuan mengetahui apakah setiap indikator mempunyai hasil yang konsisten apabila diterapkan dengan lebih dari satu kali namun waktunya yang berbeda. Pengujian reliabilitas dalam PLS menggunakan *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*.

Suatu instrumen dapat dinyatakan reliabel jika nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability* berada di atas 0,7. Berdasarkan uji reliabilitas yang dilakukan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 5 Hasil Analisis Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Composite Reliability
Manajemen Kas (X1)	0,921	0,927
Digitalisasi Usaha (X2)	0,937	0,944
Keberlangsungan Usaha (Y)	0,897	0,900

Uji kesesuaian model (*measurement model*)

Indikator uji kesesuaian model yang digunakan pada SEM PLS seperti *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR) dan *Normed Fit Index* (NFI). Nilai yang harus dipenuhi untuk SRMR yaitu antara 0,05-0,08 dan nilai NFI antara 0,9-0,95 sehingga model dapat dikatakan fit. Berdasarkan hasil uji kesesuaian model diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 6. Hasil Uji Kesesuaian Model

	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0,066	0,066
NFI	0,823	0,823

Hasil uji kesesuaian model di atas menunjukkan bahwa nilai SRMR dan NFI telah memenuhi ambang batas minimal dan tidak melebihi ambang batas maksimal indikator sehingga dapat disimpulkan bahwa model fit.

Hasil uji R²

Tabel 7. Hasil uji R²

	R square	R square adjusted
Keberlangsungan Usaha	0,533	0,519

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa manajemen kas dan digitalisasi usaha memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang cukup kuat ditunjukkan dengan nilai R² sebesar 0,533.

Hasil tersebut berarti bahwa setiap perubahan pada variabel manajemen kas dan digitalisasi usaha akan mengakibatkan perubahan pada variabel keberlangsungan usaha sebanyak 53,3% dan sisanya 46,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai koefisien jalur atau besarnya hubungan atau pengaruh konstruk laten yang dilakukan dengan prosedur *bootstrapping*. Berdasarkan hasil uji *bootstrapping* diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 8 Hasil Pengujian Hipotesis

	Original Sample (O)	T statistics (IO/STDEV)	P values
Manajemen Kas (X1) --> Keberlangsungan Usaha (Y)	0,149	1,603	0,109
Digitalisasi usaha (X2) --> Keberlangsungan Usaha (Y)	0,654	6,939	0,000

Berdasarkan tabel hasil uji hipotesis di atas, variabel manajemen kas terbukti tidak berpengaruh

terhadap keberlangsungan usaha yang ditunjukkan dengan nilai dengan *P values* sebesar 0,109 sedangkan variabel digitalisasi usaha terbukti memiliki berpositif terhadap keberlangsungan usaha yang ditunjukkan dengan nilai *P values* sebesar 0,000.

Kesimpulan

Pengaruh Manajemen Kas terhadap keberlangsungan usaha

Hasil pengujian hipotesis yang dilakukan menunjukkan bahwa manajemen kas tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Pengelolaan kas UMKM yang meliputi kegiatan perencanaan dan pengelolaan aliran kas masuk dan keluar terbukti tidak mempengaruhi keberlangsungan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen kas tidak cukup menjadi modal utama bagi UMKM untuk bersaing menghadapi para kompetitornya sehingga tidak menjamin keberlangsungan usaha mereka. Pengelolaan kas yang dilakukan di dalam internal UMKM juga masih terbatas pada upaya pengelolaan *cash flow* dalam rangka menjamin kelancaran usaha pada saat ini serta masih melakukan pencatatan secara sederhana dan belum mengarah pada upaya melakukan investasi untuk menjamin keberlangsungan usahanya. Hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh [(11)] dan [(23)] yang menyatakan bahwa manajemen kas berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM.

Pengaruh Digitalisasi Usaha terhadap keberlangsungan usaha

Hasil pengujian hipotesis yang dilakukan menunjukkan bahwa digitalisasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Proses digitalisasi usaha yang meliputi pengelolaan usaha secara digital dan pemasaran digital dengan menggunakan *e-commerce* terbukti mampu membuat UMKM bertahan pasca pandemi. Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi usaha menjadikan proses produksi dan pemasaran UMKM lebih efektif dan efisien serta mampu menjangkau pangsa pasar yang lebih luas sehingga mereka mampu bertahan dan mengembangkan usahanya di masa pandemi dan pasca pandemi. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [(16)], [(17)] dan [(18)] yang menyatakan bahwa digitalisasi usaha berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha.

Daftar Pustaka

- [1] Sarmigi E. Pemberdayaan dan Perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci. *Jurnal Economic Management Business, Accounting*. 2020;1(1):1–17.
- [2] Kusumawati ED. Sistem Pencatatan, Pelaporan, Penganggaran dan Pengendalian dalam Pengelolaan Keuangan Bisnis UMKM Kecamatan Kartosuro. *Jurnal Upitra*. 2021;33(1):9–27.
- [3] Junaidi J. Kualitas sumberdaya manusia dan sifat kewirausahaan pelaku industri kreatif usaha mikro kecil dan menengah di Kota Jambi. *Jurnal Paradigma Ekonomi*. 2017 Sep 19;12(2):101–12.
- [4] Brown L, Anne LaFond, Kate Macintyre. *Measuring Capacity Building*. 2nd ed. University of North Carolina; 2013.
- [5] Soekanto S. *Sosiologi suatu pengantar*. revisi. Jakarta: Rajawali Press.; 2017. 397–405 p.
- [6] Diyana, Yustian I. Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Pada Asosiasi Batik Mukti Manunggal Kabupaten Sleman). *RepositoryUsdAcId*. 2017;
- [7] Rini AD, Laturette K. Relevansi Sikap Berakuntansi Pelaku UMKM Muda dan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*. 2016 Dec 1;12(2):85.
- [8] Mas-Verdú F, Ribeiro-Soriano D, Roig-Tierno N. Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal Business Research*. 2015 Apr;68(4):793–6.
- [9] Wibowo A, Elisabeth Penti Kurniawati. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (Studi Pada Sentra Konveksi di Kecamatan Tingkir Kota

- Salatiga). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 2015;18(2):107–26.
- [10] Yuwana SIP. Coronanomics: Strategi Revitalisasi UMKM menggunakan Teknologi Digital di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Technopreneursh Econ Bus Rev*. 2020 Dec 31;2(1):47–59.
- [11] Maharani DS, Rita MR. Literasi Keuangan dan Pertumbuhan UMKM: Peran Mediasi Manajemen Kas. *Jurnal Ekonomi Bisnis*. 2020;19(1):11–20.
- [12] Ghozali I. *Implikasi Analisis Multivariete Dengan Program. IBM SPSS 23*. 2nd ed. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro; 2016.
- [13] Santoso. Analisis Modal Kerja dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus pada UMKM Bakso Pradah di Kota Samarinda). 2020.
- [14] Awali H. Urgensi Pemanfaatan E-Marketing pada Keberlangsungan UMKM di Kota Pekalongan di Tengah Dampak Covid-19. *Balance Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. 2020 Jun 7;2(1):1–14.
- [15] Pinem D, Dwi B. Potensi Pengelolaan Keuangan dalam Meningkatkan Pendapatan di UMKM Serang. *Jurnal JDM*. 2020;3(2):157–71.
- [16] Ernawati N. Pengaruh Kesiapan Modal dan Pemanfaatan E-Commerce terhadap Daya Saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Sleman Yogyakarta. *EprintsUny.ac.id*. 2018;
- [17] Helmalia, Afrinawati. Pengaruh E-Commerce terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Padang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. 2018;3(2):1–10.
- [18] Putranto RB. Implementasi Mobile Application Akuntansi UKM pada UMKM Sektor Industri Coklat Olahan. In: *Prosiding Simposium Nasional Keuangan Negara*. 2020. p. 273–92.
- [19] Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. 3rd ed. Bandung: PT Alfabeta.; 2021.
- [20] Raharja SJ, Natari S. Pengembangan Usaha UMKM di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital. *Kumawula Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* 2021 May 5;4(1):108.
- [21] Junedi, Dwi Arumsari M. Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Produk, Jaringan Wirausaha Terhadap Kelangsungan Usaha UMKM Madu Sari Lanceng. *MASTER Jurnal Manajemen Strategi Kewirausahaan*. 2021 Aug 24;1(2):175–84.
- [22] Smirat. The Use of Accounting Information by Small and Medium Enterprises in South District of Jordan,(An Empirical Study) . *Resources Journal Financial Accounting*. 2013;4(6).
- [23] Puspitaningtyas Z. Pola Pengelolaan Kas Bagi Pelaku UKM Berdasarkan Orientasi Entrepreneurial. *Journal Entrepreneur and Entrepreneurship*. 2013;2(12).