

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi yang stabil dan berkelanjutan memerlukan dukungan stabilitas makroekonomi dan sistem keuangan yang kokoh. Upaya tersebut dapat didorong oleh pemberdayaan sektor riil yang memiliki kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi. Indikator pengukur pertumbuhan ekonomi dan kondisi perekonomian di Indonesia salah satunya dengan Produk Domestik Bruto (PDB) yaitu nilai akhir dari keseluruhan komponen ekonomi. Sedangkan untuk melihat daerah pertumbuhan ekonomi yaitu produk domestik regional bruto (PDRB) yaitu jumlah nilai keseluruhan atas kegiatan ekonomi dari masyarakat suatu daerah. Produk domestik regional bruto (PDRB) Jawa Tengah adalah total keseluruhan nilai atas kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat di daerah Jawa Tengah. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Tengah, nilai PDRB Jawa Tengah pada 2021 berdasarkan harga konstan sebesar 997,32 triliun rupiah, nilai tersebut mengalami peningkatan sebesar 3,32% dari tahun 2020.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Tengah, selama lima tahun terakhir (2017-2021) struktur perekonomian di Jawa Tengah didominasi oleh industri pengolahan, pertanian, perhutanan, perikanan dan perdagangan. Industri pengolahan adalah peranan terbesar dalam penyusunan PDRB Jawa Tengah dengan kontribusi 34,31% pada 2021, tetapi nilai tersebut menurun dari 2017 sebesar 34,58%. Salah satu kontributor yang menggerakkan ekonomi di Jawa Tengah adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Menurut Undang-Undang No 20 tahun 2008 usaha produktif terbagi menjadi usaha mikro, kecil dan menengah. Usaha mikro merupakan usaha yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha perorangan yang mempunyai aset maksimal Rp 50 juta dan total omzet 0 hingga 300 juta. Usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha (bukan merupakan anak perusahaan) yang mempunyai aset antara Rp 50 juta - Rp 500 juta dan total omzet Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar. Usaha menengah merupakan kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh cabang orang perseorangan atau badan usaha (bukan merupakan anak perusahaan) yang mempunyai total aset antara Rp 500 juta - Rp 10 miliar dan total omzet Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar. UMKM berkontribusi terhadap PDRB, seperti pada 2017 UMKM berkontribusi terhadap PDRB Jawa Tengah sebesar 5,26% dan pada 2018 sebesar 5,23%, apabila kemampuan UMKM dioptimalkan tentunya partisipasi pada PDRB Jateng semakin meningkat (<http://jatengprov.go.id>).

Tabel 1.1 Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Jawa Tengah

No	Jenis Usaha	Jumlah	Presentase
1.	Mikro	3.776.848	90,48%
2.	Kecil	354.884	8,50%
3.	Menengah	39.125	0,94%

Sumber ; <https://mie.feb.undip.ac.id> (2021)

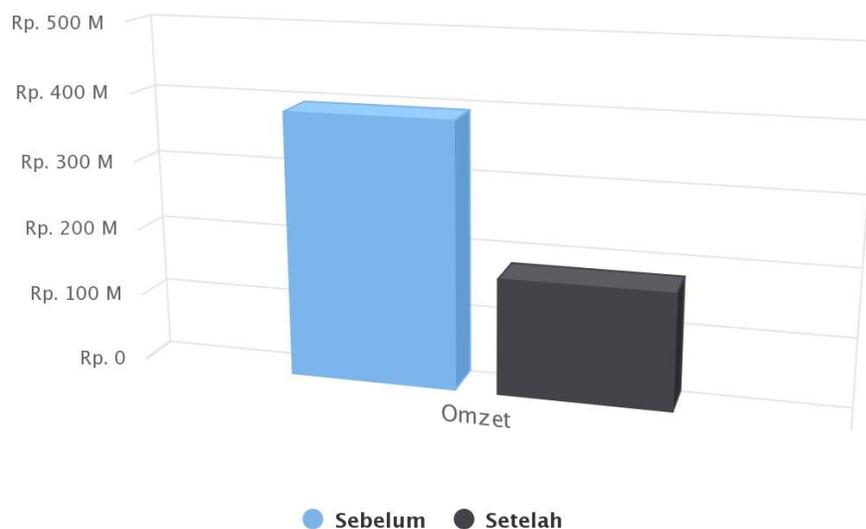
Tabel 1.1 menunjukkan bahwa sektor mikro yang mendominasi, namun semua UMKM mempunyai peran penting bagi perekonomian yaitu dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan meningkatkan penyerapan tenaga kerja. UMKM juga tertib dalam membayar

pajak, sehingga roda ekonomi dapat terus berputar. Roda perekonomian yang digerakkan UMKM berkontribusi terhadap pengentasan kemiskinan sekitar 50% (<http://jatengprov.go.id>).

Pada tahun pandemic Covid 19 yakni 2020-2021 terjadi penurunan kondisi UMKM. Pandemi Covid 19 tidak hanya mengancam kesehatan tetapi berdampak terhadap perekonomian Indonesia di berbagai sektor termasuk sektor UMKM (Nasution et al., 2020). Salah satu kebijakan strategis yang diterapkan pemerintah untuk memberikan dukungan terhadap UMKM adalah Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang meliputi pembiayaan, bantuan, subsidi, penjaminan kredit, dan pajak penghasilan final (PPh). Pemerintah juga melakukan upaya untuk menekan penyebaran virus Covid 19. Upaya tersebut dituangkan melalui Peraturan Pemerintah (PP) mengenai Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan dilanjutkan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat untuk Wilayah Jawa dan Bali sesuai Instruksi Mendagri (Inmendagri) No 15 Tahun 2021. Munculnya peraturan pembatasan sosial masyarakat, maka aktivitas secara fisik akan berkurang dan digantikan dengan aktivitas non fisik. Hal tersebut berpengaruh terhadap kegiatan usaha, dimana pelaku usaha memiliki batasan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Kemampuan UMKM dalam memenuhi kebutuhan maupun keinginan masyarakat terbatas oleh kebijakan yang ditempuh dalam mengurangi penyebaran virus Covid-19 (Kusuma et al., 2022).

Menurut (Widodo, 2021) secara spasial, Jawa Tengah berada di pusaran utama pandemic Covid 19 yang menempati posisi ketiga kasus tertinggi dan terdapat 26 ribu UMKM terdampak covid 19. Sektor yang dominan antara lain sektor makanan dan minuman, *fashion*, perdagangan, jasa dan kerajinan tangan (Widodo, 2021). Dampak pandemi secara langsung yang dapat dirasakan pelaku UMKM yaitu penurunan produktivitasnya (Aswin et al., 2022).

Gambar 1.1 Perbandingan Omzet UMKM Sebelum dan Setelah Pandemi Covid 19

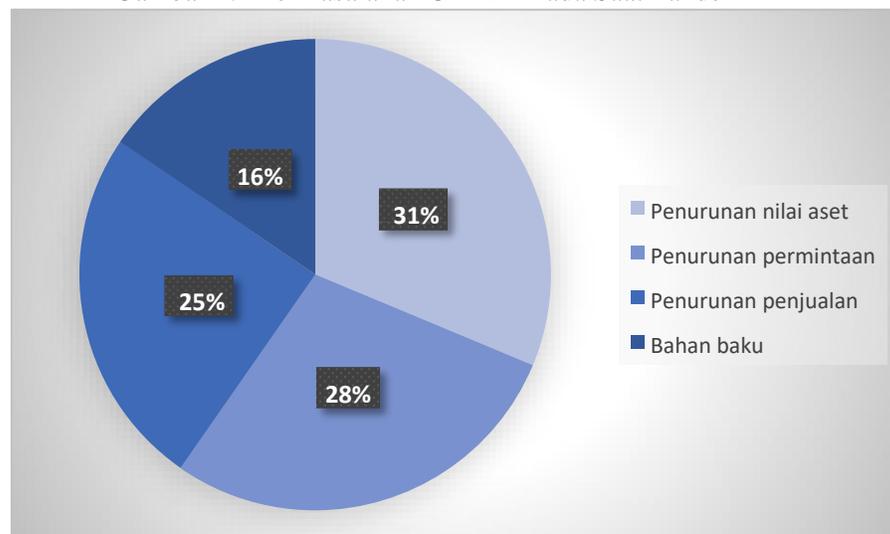


Sumber : <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id> (2022)

Pada saat pandemi covid 19 minimnya pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan mengakibatkan produktivitas menurun. Kurangnya inovasi produk UMKM, dan kesulitan untuk mengakses modal maupun pendanaan juga mengakibatkan UMKM sulit untuk mengembangkan kapasitas usahanya dan mengembangkan produk – produk yang mampu bersaing. Hal tersebut merupakan ancaman besar terhadap perekonomian karena UMKM berperan dalam penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja (<http://lipi.go.id>)

UMKM memiliki kendala dan permasalahan akibat dampak pandemi, dampak pandemi juga menimbulkan ketidakpastian yang terus-menerus sehingga membuat investasi semakin menurun dan berimbas pada keberlangsungan usaha yang terancam berhenti (Budiman et al., 2020).

Gambar 1.1 Permasalahan UMKM Pada Saat Pandemi



Sumber ; <https://ekon.go.id> (2022)

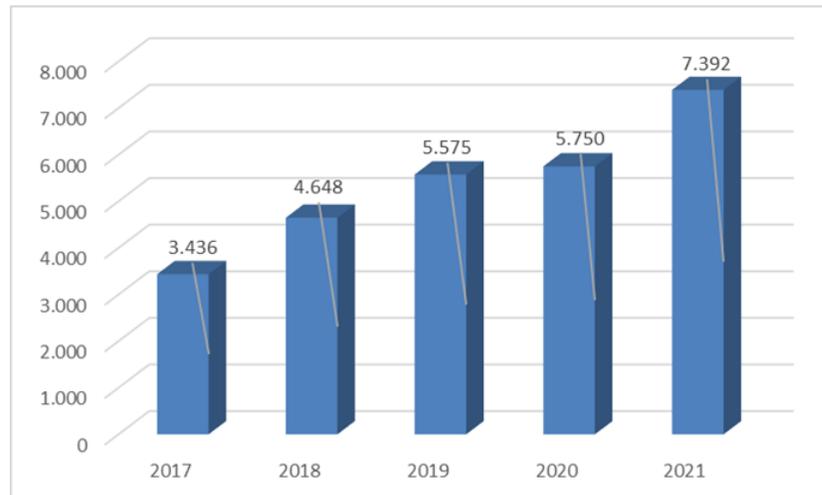
Gambar 1.1 menunjukkan menurunnya nilai kekayaan/aset merupakan kendala UMKM terbesar. Di Jawa Tengah perbandingan aset UMKM sebelum pandemic Covid 19 sebesar Rp 763,5 miliar dan setelah adanya pandemic Covid 19 sebesar Rp 641 miliar. Namun di situasi tersebut UMKM masih tetap bertahan (*survive*) di tengah pandemi, sehingga UMKM dapat berperan dalam pemulihan ekonomi yang menunjukkan kondisi perekonomian mulai stabil daripada sebelumnya dengan pertumbuhan sebesar 5,66% (yoy) (<https://jatengdaily.com>)

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Tengah, Kota Semarang merupakan kota yang memiliki pertumbuhan ekonomi tertinggi pada masa pandemi. Pada 2021 menunjukkan pertumbuhan yang positif sebesar 5,16% yang sebelumnya di angka -1,85%. Menurut Wali Kota Semarang, UMKM menjadi penopang perekonomian di Kota Semarang, bercermin dari krisis moneter dan pandemi Covid 19 jumlah UMKM justru semakin meningkat. Pada saat terjadi krisis ekonomi di era 1997-1998 ternyata tidak terbukti berdampak, karena UMKM mampu bertahan dan tetap eksis (Darma et al., 2020b). (<https://rmoljawatengah.id>)

Salah satu yang mengalami peningkatan perkembangan pelaku usaha yaitu UMKM pada sektor kuliner. Meskipun sektor kuliner termasuk yang terdampak moderat namun hal tersebut

diimbangi dengan munculnya produk kuliner yang dijual pada platform digital sebagai upaya mampu bertahan di masa pandemi (Nurmala et al., 2022).

Gambar 1.3 Perkembangan UMKM Sektor Kuliner



Sumber ; <https://data.semarangkota.go.id> (2022)

Gambar 1.3 menunjukkan perkembangan UMKM sektor kuliner di Kota Semarang, dapat terlihat pada tahun-tahun pandemi perkembangannya masih positif dan tetap meningkat. Produk kuliner atau olahan pangan menjadi kebutuhan utama masyarakat sehingga dapat menciptakan peluang yang potensial terhadap perkembangan usaha. Kontribusi UMKM berperan dalam proses produksi dan melibatkan banyak tenaga kerja, sehingga kemantapan dan keberadaannya sangat dibutuhkan masyarakat (Menne et al., 2022). Namun UMKM cenderung berorientasi jangka pendek dalam mengambil keputusan bisnisnya. Sehingga keberlangsungan usaha jangka panjang cenderung stagnan dan tidak terarah (Manurung & Barlian, 2012). Dari kondisi tersebut, pengetahuan yang memadai untuk menjalankan usahanya harus dimiliki setiap pelaku UMKM. Menurut (Idawati & Pratama, 2020) demi meningkatkan keberlangsungan UMKM untuk jangka panjang, diperlukan upaya strategis seperti memperkaya pengetahuan pelaku UMKM mengenai pengelolaan keuangan dan akuntabilitas. Pelaku UMKM juga berupaya menciptakan kinerja yang baik ketika menjalankan bisnisnya. Dengan kinerja yang baik maka keberlanjutan usaha akan semakin dapat dipertahankan (Pramudiati et al., 2019).

Konsep keberlangsungan usaha berorientasi pada pencapaian kinerja jangka panjang dalam suatu usaha (Annas, 2021). Terdapat faktor yang teridentifikasi berpengaruh bagi keberlangsungan usaha UMKM, yaitu *financial technology* (Yaniar et al., 2022). Keberlanjutan bisnis UMKM dapat didukung oleh sistem keuangan dan *financial technology*. Sistem keuangan dan teknologi keuangan akan mendorong akses keuangan, inklusi keuangan dan mendorong kemajuan pertumbuhan industri kreatif (Menne et al., 2022). Menurut (Yanti et al., 2018) keberlangsungan usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain (1) persepsi pelaku UMKM, yang didukung oleh faktor seperti: persepsi untuk memanfaatkan teknologi dan

berinovasi; (2) faktor sarana TIK, yang didukung oleh faktor penelitian terdahulu seperti: pemanfaatan TIK untuk mendukung usaha dan digitalisasi teknologi; (3) peran pemerintah, yang didukung beberapa faktor dari penelitian terdahulu seperti: dukungan perpajakan PPh final UMKM, percepatan perizinan, kemudahan permodalan, pembinaan usaha (Pratiwi et al., 2021).

Beberapa faktor tersebut saling berkesinambungan satu sama lain dan mengikuti kondisi perekonomian saat ini. Untuk memanfaatkan teknologi dan layanan keuangan dapat didukung ketersediaan sumber daya. Seiring dengan modal kerja dan investasi, aspek teknologi menjadi kata kunci untuk meningkatkan keberlangsungan usaha. Aspek teknologi yang menunjukkan sangat mendukung pertumbuhan ekonomi UMKM adalah aspek *financial technology*, *fintech* dapat membantu permodalan UMKM (Darma et al., 2020b). *Fintech lending* menjadi alternatif pembiayaan dan permodalan bagi UMKM. Selain aspek teknologi dan keuangan, peran pemerintah juga diperlukan yaitu dengan memberikan dukungan terhadap UMKM dalam program PEN melalui insentif PPh final UMKM. Menurut penelitian (Maulana & Bachtiar, 2022) upaya usaha untuk tetap *survive*, memperoleh laba, dan mampu berkembang dapat tercapai ketika usaha tersebut memiliki kinerja keuangan yang baik. Semakin tinggi kinerja keuangan UKM maka keberlangsungan usaha UKM juga menjadi semakin baik (Yaniar et al., 2022). Dengan demikian penelitian ini mengadopsi beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi keberlangsungan usaha antara lain *fintech*, insentif pajak dan kinerja keuangan.

Financial Technology (fintech) adalah inovasi layanan keuangan berbasis digital yang dapat membantu pelaku UMKM, dengan memberikan kemudahan dalam menggunakan dan memanfaatkan berbagai layanan di bidang keuangan secara digital, meliputi pembayaran, pinjaman, investasi, dan asuransi (M. Fajar & Larasati, 2021). *Fintech* dapat diakses hanya memakai *smartphone* dan internet serta dapat dioperasikan tanpa harus keluar rumah. Layanan keuangan ini dapat menjadi alternatif pendanaan untuk UMKM tanpa harus datang ke lembaga keuangan formal atau perbankan. Menurut laporan Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) terdapat 62% perusahaan *fintech* yang telah melayani UMKM. Sebanyak 42% nilai transaksi dari UMKM mencapai lebih dari 80 miliar, sedangkan 19% transaksi dari UMKM ada pada nilai antara 0,5 – 10 miliar, kemudian terdapat 12% *fintech* yang mendapat transaksi dari UMKM di bawah 500 juta, dan 4% *fintech* dengan transaksi dari UMKM sebesar 10-80 miliar. Perkembangan *fintech* juga telah menjamah berbagai sektor seperti pembayaran, peminjaman, perencanaan keuangan, investasi ritel, pembiayaan, remitansi dan riset keuangan (Purwanto et al., 2022). Keberadaan *fintech* diharapkan dapat membantu keberlangsungan UMKM dan dapat membantu mengembangkan bisnis mereka. Penelitian sebelumnya oleh (Yuningsih et al., 2022) menunjukkan bahwa *fintech* memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Sejalan dengan itu penelitian (Winarsih et al., 2020) menunjukkan bahwa *fintech* terbukti memiliki pengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha. Namun perbedaan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Budyastuti et al., 2021) menunjukkan tidak terdapat pengaruh *fintech* pada keberlangsungan usaha UMKM.

Insentif pajak merupakan kebijakan perpajakan yang bertujuan untuk membantu UMKM yang terdampak pandemi untuk memulihkan kondisi perekonomian dengan cara meringankan dan mendukung melalui insentif pajak penghasilan. Pajak penghasilan akan ditanggung pemerintah (DTP) dari penghasilan usaha yang diperoleh wajib pajak dengan peredaran bruto tertentu.

Peraturan Menteri Keuangan nomor 44/PMK.03/2020 mengatur pemberian insentif dengan memberikan insentif pajak UMKM dari 1 persen menjadi 0,5 persen. Namun kemudian menurut Undang – undang Nomor 7 Tahun 2021 yaitu harmonisasi peraturan perpajakan (UU HPP) menetapkan insentif pajak baru diberikan untuk UMKM dengan menetapkan batas peredaran bruto bagi UMKM dalam satu tahun pajak sebesar sampai dengan 500 juta maka akan dibebaskan dari

PPh final yang berlaku mulai Januari 2022. Insentif pajak bertujuan membantu menjaga keberlangsungan usaha dan kinerja UMKM pada masa pandemi (Zulmida et al., 2022). Menurut (Rahayu & Wihartanti, 2021) yang mengemukakan bahwa insentif pajak insentif pajak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang sedang mengalami penurunan omzet. Hasilnya mendukung (Deyganto, 2022) menemukan pengaruh positif dari insentif pajak terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Namun menurut (Khairiyah & Akhmadi, 2019) hadirnya insentif pajak tidak dapat mempengaruhi UMKM karena pelaku usaha merasa dalam keberlangsungan usahanya, pemerintah tidak hadir dan berperan didalamnya.

Pada UMKM, penilaian kinerja keuangan dan non keuangan pada umumnya dilakukan secara tidak sistematis dan dibutuhkan kesadaran pelaku usaha untuk menilainya secara berkala. Perbedaan penilaian kinerja UMKM menunjukkan bahwa kesadaran pelaku UMKM untuk menilai kinerjanya masih rendah (Islami et al., 2017). Penelitian tentang kinerja keuangan oleh (Nasar, 2021) mengemukakan adanya pengaruh kinerja keuangan terhadap keberlangsungan usaha. Dengan baiknya kinerja keuangan maka akan memperoleh laba yang tinggi guna menopang keberlanjutan usaha. Hasil penelitian mendukung penelitian (Gainau & Rawun, 2021) dan (Budiarto et al., 2021). Namun berbeda dengan hasil penelitian (Prena & Diarsa, 2019) kinerja keuangan tidak berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha.

Pada penelitian (Yaniar et al., 2022) kinerja keuangan dapat memediasi *fintech* dengan keberlangsungan usaha UMKM. Artinya, jika pelaku usaha dapat memanfaatkan *fintech* dengan lebih baik maka akan mengoptimalkan kinerja keuangan sehingga keberlangsungan usaha UMKM juga akan lebih baik. Menurut (Menne et al., 2022) penggunaan *fintech* pada UKM perlu diperhatikan guna penguatan kinerja keuangan menuju digitalisasi teknologi untuk memastikan stabilitas dan keberlanjutan usaha. Hal tersebut menunjukkan *fintech* dapat berpengaruh secara tidak langsung terhadap keberlangsungan usaha dengan kinerja keuangan. Kemudian penelitian (Ayem & Hijayanti, 2022) menyatakan hadirnya insentif pajak mampu meringankan beban operasional UMKM melalui dana yang seharusnya dialokasikan untuk pajak dapat dipakai untuk tambahan modal operasional sehingga dapat menjaga *cashflow* disaat penjualan menurun. Stabilitasnya *cashflow* dapat mengoptimalkan kinerja keuangan menjadi salah satu langkah yang tepat untuk menjaga keberlangsungan usaha. Hal ini menunjukkan penerapan aturan insentif pajak dapat menjaga kinerja keuangan dengan kestabilan *cashflow* guna mencapai keberlanjutan usaha. Mendukung penelitian sebelumnya (M. S. Fajar et al., 2022) menyatakan jika dilihat saat manfaat insentif pajak meningkat maka kinerja keuangan dapat meningkat, semakin tinggi kinerja keuangan maka keberlangsungan usaha UMKM semakin baik.

Berdasarkan pemaparan di atas, dan hasil penelitian yang berbeda serta perbedaan penggunaan alat analisis, maka peneliti akan melakukan penelitian terbaru untuk menganalisis pengaruh keberlangsungan usaha pada UMKM khususnya sektor kuliner di Kota Semarang dengan

pembaruan model penelitian. Maka penelitian ini diberi judul “**Pengaruh *Financial Technology* dan Insentif Pajak Terhadap *Business Sustainability* dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening pada UMKM Sektor Kuliner di Kota Semarang**”. Dengan penelitian ini, tujuan yang akan dicapai adalah untuk mengetahui pengaruh *financial technology* dan insentif pajak terhadap keberlangsungan usaha serta pengaruh *fintech* dan insentif pajak terhadap keberlangsungan usaha melalui kinerja keuangan. Maka dari itu rumusan masalah yang diangkat antara lain (i) Apakah *fintech* dapat berpengaruh terhadap *business sustainability*?, (ii) Apakah insentif pajak dapat berpengaruh terhadap *business sustainability*?, (iii) Apakah kinerja keuangan dapat berpengaruh terhadap *business sustainability*?, (iv) Apakah *fintech* dapat berpengaruh terhadap kinerja keuangan?, (v) Apakah insentif pajak berpengaruh terhadap kinerja keuangan?, (vi) Apakah *fintech* berpengaruh tidak langsung terhadap *business sustainability* melalui kinerja keuangan?, (vii) Apakah insentif pajak berpengaruh terhadap *business sustainability* melalui kinerja keuangan?.

BAB 2 KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 *Technology Acceptance Model (TAM)*

Technology Acceptance Model (TAM) Information telah dikembangkan seiring dengan kecanggihan teknologi. Di masa lalu ada beberapa pengembangan pada model ini antara lain *the theory of reasoned action, the technology of acceptance model, the motivational model, dan the theory of planned behaviour*. Model gabungan dari model penerimaan teknologi dan teori perilaku terencana, model pemanfaatan PC, teori difusi informasi dan teorikognitif sosial. Model teori ini dikembangkan akibat munculnya kebutuhan untuk model pengukuran yang ideal, kebutuhan untuk memberikan informasi tentang faktor keberhasilan implementasi dari sebuah teknologi baru.

Technology acceptance model (TAM) menjadi salah satu model yang sering digunakan dalam pengujian penerimaan penggunaan teknologi. Davis memperkenalkan TAM pada tahun 1989, terdapat dua tujuan penggunaan TAM yang dijelaskan oleh Davis (Purnamasari et al., 2020) yaitu peningkatan pengetahuan mengenai proses penerimaan pengguna dan TAM memberikan landasan teoritis untuk praktik pengujian penerimaan pengguna. Seiring berjalannya waktu TAM terus dikembangkan, (Lee et al., 2003) menyatakan bahwa selama 18 tahun setelah diperkenalkan, TAM mengalami perkembangan yang dapat terbagi menjadi empat periode antara lain:

1. Masa Pengenalan, pada saat pertama kali model ini diperkenalkan, ada dua variabel yang berpengaruh selama sikap menggunakannya yaitu *Perceive Usefulness (PU)* dan *Persepsi Kemudahan Penggunaan (PEOU)*.
2. Periode Validasi TAM, di period ini membuktikan bahwa model TAM kuat, konsisten, handal dan valid.
3. Periode Perpanjangan, yaitu period dimana ada ekspansi dengan variabel eksternal seperti karakteristik individu, organisasi dan tugas.
4. Periode Elaborasi, merupakan model yang determinan terbuka seperti PU dan PEOU. Saat ini muncul aspek lain yang disebut *Attitude Toward Using (ATU)* yang juga dapat mempengaruhi penggunaan sistem yang sebenarnya.

Menurut Gardner & Amoroso (2004) dalam jurnal (Purnamasari et al., 2020) TAM digunakan untuk mempelajari penerimaan teknologi internet. (Luarn & Lin, 2005) menggunakan TAM pada pengguna untuk memprediksi niat mengadopsi sistem *mobile banking*, yang menyimpulkan bahwa TAM dapat dipakai untuk pengguna dalam memprediksi niat mengadopsi *mobile banking*. (Purnamasari et al., 2020) menggunakan TAM dalam menguji pengaruh penggunaan *financial technology* di UMKM, dan menyimpulkan bahwa TAM mempengaruhi pengguna dalam memanfaatkan *fintech*. Melalui model ini muncul faktor eksternal seperti tingkat pendidikan, umur dan ukuran usaha yang dapat mempengaruhi niat berperilaku melalui manfaat yang diterima dalam praktik teknologi keuangan pada UMKM. TAM akan digunakan pada penelitian ini dalam *financial technology* untuk pelaku UMKM.

2.1.2 Teori Model Daya Tarik (*Industry Attraction*)

Teori daya tarik industri (*industry attraction*) merupakan model pembangunan ekonomi yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Hal yang mendasari *industry attraction* yaitu suatu masyarakat dapat mengembalikan posisi pasarnya terhadap industrialisasi melalui kebijakan subsidi dan insentif. Menurut Lincoln (2015) dalam (Natasya & Hardiningsih, 2021) teori *industry attraction* dipakai untuk menjelaskan bahwa pemerintah melakukan usaha untuk mengembalikan kondisi dengan memberikan insentif dan subsidi. Implementasi dari teori ini adalah PMK No.86 Tahun 2020 dan PMK No. 81/PMK.05/2012. Teori *industry attraction* digunakan pada penelitian, dimana pelaku usaha diberikan insentif pajak oleh pemerintah. Pemberian insentif menjadi bentuk keberlanjutan dari upaya pemerintah kepada pelaku usaha saat pandemi Covid-19 yang berdampak signifikan pada pendapatan usaha dan menurunkan pertumbuhan usaha di suatu daerah (Rahayu & Wihartanti, 2021). Melalui regulasi insentif pajak maka diharapkan dapat mengurangi biaya-biaya operasional maupun beban pengeluaran usaha sehingga UMKM mampu untuk bertahan (*survive*) selama pandemi (Marlinah, 2021)

2.1.3 Business Continuity Management (BCM)

Menurut (Bakar & Mahmood, 2015) akar dari *Business Continuity Management* (BCM) yaitu *Disaster Recovery Planning* (DRP) pada tahun 1950 hingga 1960, dimana perusahaan mulai menyimpan salinan atas informasi penting pada situs alternative. Kemudian terjadi pergeseran paradigma DRP pada tahun 1990, dari DRP tradisional ke *Business Continuity Planning* (BPC). BPC mencakup semua aspek yang mempengaruhi bisnis. BPC merupakan fungsi dalam BCM melalui pendekatan perencanaan, persiapan, identifikasi ancaman dan kerentanan suatu usaha. Konsep pendekatan *Business Continuity* antara lain:

1. Memahami bisnis, yaitu mencakup misi dan tujuan bisnis, sensitifitas waktu, identifikasi input dan output proses kritis dan dependensi fungsional, memprioritaskan proses dan kompetensi sumber daya dan menentukan pasokan eksternal dan pengaturan kontrak.
2. Menilai risiko, analisis dan penilaian risiko merupakan langkah awal untuk memahami kemungkinan dan potensi konsekuensi masalah terkait gangguan pada bisnis.
3. Menyiapkan BPC, output utama dari proses BC adalah BPC yaitu pra-definisikan, pra-diuji, komunikasi yang disetujui manajemen dan alat pendukung keputusan.
4. Uji rencana, pada saat terjadi gangguan bisnis, pelaku usaha harus mengerti peran untuk menguji kepraktisan BPC.

Business Continuity Management (BCM) adalah pengembangan dan implementasi kebijakan untuk membantu UMKM dalam mengelola gangguan, dan mempertahankan keberlangsungan usaha. BCM merujuk pada kemampuan dalam mencegah, merespon, mengelola dan memulihkan dampak dari peristiwa yang mengganggu kegiatan bisnis. Teori manajemen kelangsungan bisnis digunakan sebagai pendekatan untuk membangkitkan kondisi bisnis setelah terjadi bencana. Seiring berjalannya waktu, teori ini digunakan dalam kondisi krisis internal maupun eksternal seperti krisis pada saat pandemi Covid 19. Salah satu poin penting pada teori ini adalah pentingnya membuat fleksibilitas perencanaan bagi usaha yang terdampak pandemi, khususnya bagi UMKM (<https://uii.ac.id>)

2.2 Kajian Variabel

2.2.1 *Financial Technology (Fintech)*

Menurut (Vergara & Agudo, 2021) *fintech* mengacu pada teknologi terbaru yang diaplikasikan dalam produk dan layanan keuangan yang inovatif. *Fintech* bukan merupakan layanan keuangan dari perbankan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendefinisikan *fintech* adalah sebuah inovasi pada industri jasa keuangan yang memanfaatkan penggunaan teknologi, produk *fintech* biasanya berupa suatu sistem yang dibangun untuk menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang spesifik. *Fintech* dapat menjadi indikator peningkatan inklusi keuangan untuk mendukung kesejahteraan masyarakat. *Fintech* mencakup aplikasi, proses produk dan model bisnis terbaru di bidang layanan keuangan, yang terdiri atas beberapa layanan keuangan dan sebagian besar tersedia dalam internet (Vergara & Agudo, 2021). Regulasi *fintech* dituangkan pada peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Untuk membantu penerapan *fintech* di Indonesia, Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan Bank Indonesia pada peraturan Nomor 18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran dan Surat Edaran Bank Indonesia No.

18/22/DKSP mengenai Penyelenggaraan Layanan Keuangan Digital. Menurut Bank Indonesia Teknologi Keuangan adalah penggunaan teknologi pada sistem di bidang keuangan yang dapat menghasilkan produk layanan, teknologi dan model bisnis terbaru serta berdampak terhadap kondisi stabilitas moneter, sistem keuangan dan efisiensi, kelancaran, keamanan serta kehandalan sistem pembayaran. Klasifikasi *Fintech* menurut Bank Indonesia, dibagi ke dalam empat jenis (Maulida, 2019) antara lain:

1. *Peer-to-Peer (P2P) Lending dan Crowdfunding*
Fintech ini mirip dengan *marketplace financial*, dimana pihak yang membutuhkan dana sebagai modal atau investasi dan pihak yang menyediakan dana akan dipertemukan dalam platform ini. *Peer-to-peer lending* atau *P2P lending* juga merupakan layanan pinjam meminjam dana pada masyarakat, dana tersebut didapat dari masyarakat itu sendiri maupun dari organisasi pendiri platform tersebut.
2. Manajemen Risiko Investasi
Apabila akan melakukan pantauan pada kondisi keuangan dan perencanaan keuangan maka dapat menggunakan *fintech management risk* secara praktis dan lebih mudah dengan menggunakan *smartphone*. Dimana pengguna cukup memberikan data-data yang diperlukan supaya bias mengontrol keuangan.
3. *Payment, Clearing, dan Settlement*
Saat ini banyak *startup financial* yang menawarkan *payment gateway* atau dompet digital yang masuk dalam bagian *fintech* ini. *Fintech* ini akan menjadi perantara bisnis *e-commerce* dengan banyak perbankan secara resmi, sehingga pengguna dapat menyelesaikan transaksi secara cepat dan aman.
4. *Market Aggregator*
Market agregator merupakan portal yang menghimpun berbagai macam informasi yang berkaitan dengan sektor keuangan kepada penggunanya. Portal ini memiliki cakupan informasi tentang keuangan, tips, kartu kredit, dan investasi keuangan lainnya. Adanya *fintech* ini, diharapkan mampu menampung berbagai informasi yang diperlukan dalam pengambilan keputusan terkait keuangan.

Fintech adalah salah satu yang diharapkan pemerintah maupun masyarakat guna mendorong dan meningkatkan jumlah masyarakat yang memiliki akses untuk dapat menggunakan layanan keuangan (Muzdalifa et al., 2018). Indikator *Financial Technology* antara lain *market collectors, risk management and investment* dan pengetahuan tentang produk *fintech* (Nurohman et al., 2021)

2.2.2 Insentif Pajak

Menurut Barry (2002) dalam jurnal (Sitohang & Sinabutar, 2020) insentif pajak adalah bentuk fasilitas perpajakan berupa penurunan tarif pajak bagi wajib pajak yang memenuhi syarat tertentu untuk memperkecil beban pajak yang harus dibayarkan. Pemerintah memberikan kebijakan fiskal melalui PMK 44/PMK.03/2020 tentang peraturan insentif pajak untuk pelaku usaha yang terimbas pandemi Covid-19. Berdasarkan peraturan tersebut maka PPh final 0,5 persen yang diatur oleh PP 23/2018 bagi pelaku UMKM, ditanggung pemerintah (DTP) atau dibebaskan. Regulasi tersebut diperpanjang dengan PMK 86/PMK.03/2020 dan PMK-9/PMK.03/2021 untuk insentif pajak Januari sampai Juni 2021. Melalui pemberian Insentif pajak PPh Final DPT, pemerintah berharap UMKM dapat *survive* dan dapat menjaga keberlanjutan usahanya.

Dalam perkembangannya, berdasarkan ketentuan dalam Undang – Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan pemerintah juga memberi perpanjangan masa insentif pajak sampai Desember 2022. Insentif pajak juga diberikan pada bidang kesehatan yang terdapat dalam PMK226/2021, pembebasan PPh Pasal 22 impor, pembebasan PPh Pasal 22, dan fasilitas PPh bagi tenaga medis di bidang kesehatan. Insentif pajak dapat memberikan keringanan bagi pelaku UMKM, karena pelaku UMKM tidak perlu membayar pajak, namun cukup menyelesaikan laporan realisasi di setiap bulannya. Menurut (Budiman et al., 2020) indikator insentif pajak yaitu pengetahuan tentang tujuan insentif pajak, kepatuhan kewajiban perpajakan dan peran pemerintah terkait kebijakan perpajakan

2.2.3 Kinerja Keuangan

Menurut (Rahadjeng et al., 2021) kinerja keuangan adalah gambaran keberhasilan keuangan bagi UMKM berkat kegiatan yang dilakukan dalam periode tertentu. Kinerja keuangan merupakan kondisi keuangan UMKM selama periode waktu tertentu yang berkaitan dengan baik buruknya kondisi keuangan dan prestasi kerja yang berhasil dicapai UMKM yang dapat mencerminkan tingkat kesehatan UMKM (Dewi & Candraningrat, 2022). Kinerja merupakan ukuran keberhasilan suatu bisnis untuk industri kecil biasanya diukur dari volume produksi dan hasil penjualan (Anjaningrum & Sidi, 2018). Kinerja UMKM memberikan representasi bagaimana organisasi dapat memenuhi kebutuhan *stakeholder* dan kebutuhan masyarakat. Ali (2003) dalam jurnal (Aribawa, 2016) mengemukakan pendekatan untuk menganalisis kinerja keuangan UMKM dapat didasarkan melalui tiga asumsi berikut, yaitu: 1) Penilaian kinerja keuangan seringkali sulit dilakukan secara kuantitatif, disebabkan karena keterbatasan pengetahuan keuangan dan tenaga kerja. 2) Secara umum, dalam pengukuran kinerja akan menilai aspek keuangan yang beragam, sehingga hal tersebut belum secara lengkap mendeskripsikan keadaan yang sebenarnya terjadi pada bisnis tersebut. 3) Pengukuran kinerja yang sering digunakan hanya relevan jika dipakai pada perusahaan besar yang terstruktur dalam manajemen perusahaannya. Maka dengan ini merumuskan *non-cost performance measures*

approach sebagai pengukur kinerja UMKM baik untuk kinerja keuangan dan non keuangan. Indikator kinerja keuangan yaitu total pendapatan usaha (company's total revenue), posisi kas usaha (cash position), total order, dan pertumbuhan usaha (company's growth) (Aribawa, 2016)

2.2.4 Business Sustainability

Business sustainability atau disebut keberlangsungan usaha atau bermakna keberlanjutan, berkesinambungan, atau terus menerus, sehingga keberlangsungan usaha adalah suatu ketahanan usaha yang tetap ada dari waktu ke waktu (Azhar & Triani, 2021). Keberlanjutan usaha pada UMKM dapat tercermin melalui keberhasilan pelaku usaha untuk melakukan inovasi, pengelolaan karyawan dan konsumen serta dapat mengembalikan modal yang telah dipakai dari awal (Sari et al., 2022). (Christoper & Kristianti, 2020) menyatakan bahwa ada empat aspek penting yang perlu diperhatikan dalam sebuah bisnis yaitu modal, sumber daya manusia, produksi, dan pemasaran. Dengan memahami aspek ini, pelaku usaha dapat mempertahankan usahanya. Modal adalah hal yang paling penting untuk keberlangsungan bisnis. Modal dapat diperoleh dari diri sendiri atau pinjaman. Selain modal, sumber daya manusia dan keahlian juga diperlukan agar bisnis yang sudah dimulai dapat berjalan dengan baik guna mencapai tujuan yang diinginkan.

Pelaku usaha pada umumnya mengharapkan bisnisnya dapat berkelanjutan dalam jangka waktu yang panjang sehingga beragam upaya dilakukan oleh pemilik maupun pengelola untuk tujuan tersebut (Jati et al., 2021). Keberlanjutan bisnis adalah kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis dan mengoptimalkan nilai jangka panjang secara konsisten dan stabil meningkatkan kinerja bisnis sambil menerapkan manfaat ekonomi, lingkungan dan sosial secara adil. Kelangsungan usaha erat kaitannya dengan sejauhmana pemilik mengelola usahanya baik dari faktor keuangan dan non keuangan. Faktor-faktor tersebut yaitu sumber daya organisasi, teknologi dan penerapannya, persaingan usaha, dan kebijakan pemerintah.

Keberlangsungan usaha adalah proses kelangsungan usaha baik yang meliputi pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan dan perkembangan usaha yang semuanya bermuara pada ketahanan usaha (Widayanti et al., 2017). Menurut (Hilmawati & Kusumaningtias, 2021) keberlanjutan usaha suatu UMKM dapat dilihat melalui tingkat keberhasilan suatu bisnis dalam melakukan inovasi, menciptakan kesejahteraan pada karyawan dan pelanggan, serta berkaitan dengan *return on equity*. Indikator keberlanjutan usaha digunakan sesuai dengan kebutuhan, tujuan dan kondisi penelitian termasuk ketersediaan data pelaku UMKM sehingga penelitian ini memakai indikator pertumbuhan laba, pelacakan kepuasan pelanggan, BEP, dan pengurangan biaya operasional (Jati et al., 2021).

2.2.5 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UMKM adalah salah satu usaha yang mempunyai peran yang cukup tinggi dalam perekonomian di Indonesia. Menurut (Anggraeni et al., 2013) UMKM merupakan ekonomi produktif masyarakat skala kecil yang dilakukan perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro, kecil dan menengah. Menurut World Bank UMKM dapat dibedakan menjadi tiga macam, yaitu 1) usaha mikro, total karyawan 10 orang; 2) usaha kecil, total karyawan 30 orang; 3) usaha menengah, total karyawan sampai dengan 300 orang. Di

Indonesia kriteria UMKM didasarkan pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yaitu sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha (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 memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha (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 memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

2.3 Pengembangan Hipotesis

2.3.1 Pengaruh *Fintech* Terhadap *Business Sustainability*

Kehadiran *fintech* dapat membantu pemilik usaha untuk menemukan fasilitas dan layanan keuangan secara mandiri. Berdasarkan *technology acceptance model* (TAM) yang merupakan gabungan dari bentuk penerimaan teknologi dan teori perilaku terencana, model pemanfaatan PC, teori difusi informasi dan teori kognitif sosial. Tujuan model ini adalah menemukan aspek-aspek yang berdampak terhadap keberhasilan implementasi dari sebuah teknologi baru. Kemudahan dan manfaat yang ditawarkan *fintech* dapat membantu masyarakat dalam memilih dan menggunakan layanan keuangan. Mengingat saat ini orang-orang sudah memakai *smartphone* dan jaringan internet, sehingga dorongan untuk memanfaatkan layanan *fintech* akan semakin tinggi. Efisiensi yang diberikan *fintech* akan membantu pelaku UMKM dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, mengingat layanan yang diberikan *fintech* sangat mudah dan terpercaya untuk bisnis. Penelitian (Winarsih et al., 2020) mengemukakan bahwa *fintech* memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan usaha. Menurut (Darma et al., 2020a) terdapat integrasi positif *fintech p2p lending* dalam mendukung perkembangan dan keberlanjutan UMKM melalui efisiensi yang tinggi dan aspek operasional dan kemudahan bagi anggotanya, *fintech* berperan sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan bagi masyarakat maupun pemilik bisnis yang *unbanked*. H1: *Fintech* berpengaruh terhadap *business sustainability*

2.3.2 Pengaruh Insentif Pajak Terhadap *Business Sustainability*

Kebijakan insentif pajak bagi pelaku UMKM diharapkan dapat meringankan beban operasional dalam keberlangsungan usahanya. Teori *industry attraction* mengacu pada respon dan kebijakan pemerintah untuk memberi bantuan dan insentif demi mengembalikan kondisi

terhadap industrialisasi. Dengan munculnya insentif pajak maka pelaku UMKM akan dibebaskan dalam pengenaan PPh berdasarkan peredaran bruto tertentu. Kebijakan tersebut adalah wujud upaya keberlanjutan yang dilakukan pemerintah saat pandemi covid 19 yang berimbas pada penurunan pendapatan dan melemahkan kondisi perekonomian. Hasil penelitian (Twesige & Gasheja, 2019) menunjukkan insentif pajak berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Hasilnya mendukung penelitian oleh (Rahayu & Wihartanti, 2021) dan (Jawa, 2021) yang menemukan insentif pajak dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha.

H2: Insentif pajak berpengaruh terhadap *business sustainability*

2.3.3 Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap *Business Sustainability*

Keberlangsungan bisnis dapat dilihat dari sejauhmana pelaku UMKM mampu melakukan inovasi dalam usahanya. Setiap UMKM pasti menginginkan usaha yang dilakukannya dapat *sustainable*. Untuk menggapai keberlanjutan usaha jangka panjang, maka diperlukan kinerja yang positif dalam usahanya, terutama mengenai kinerja keuangan yang berperan sebagai modal utama bagi kelangsungan usaha tersebut. UMKM dapat bersaing dengan memperhatikan faktor-faktor yang ada didalam maupun diluar perusahaan agar kinerja keuangannya dapat meningkat demi tercapainya keberlangsungan usaha jangka panjang (Hanggraeni et al., 2017). Menurut (Yaniar et al., 2022) dan (Nasar, 2021) *financial performance* memiliki pengaruh bagi keberlangsungan usaha.

H4: Kinerja keuangan berpengaruh terhadap *business sustainability*

2.3.4 Pengaruh Fintech Terhadap Kinerja Keuangan

Dengan pesatnya perkembangan *fintech* yang ada di Indonesia dan meningkatnya digitalisasi di bidang keuangan, maka dapat mendorong masyarakat untuk menggunakan *fintech*. *Technology acceptance model* (TAM) menyatakan bahwa aspek yang berpengaruh pada keberhasilan implementasi teknologi baru dipengaruhi oleh niat yang dapat dirasakan. Dalam menjaga kinerja keuangan agar tetap baik, owner bisnis dapat berinovasi ditengah ketatnya kompetisi usaha. Layanan yang diberikan *fintech* seperti *payment gateway* dapat dijadikan sebagai solusi terjaganya kinerja dan tercapainya efisiensi dengan konsumen ketika bertransaksi. Penelitian (Rahadjeng et al., 2021) menunjukkan *fintech* berpengaruh terhadap kinerja keuangan UKM. Hasil penelitian tersebut mendukung penelitian (Astari & Candraningrat, 2022) dan (M. S. Fajar et al., 2022)

H4: Fintech berpengaruh terhadap kinerja keuangan

2.3.5 Pengaruh Insentif Pajak Terhadap Kinerja Keuangan

Sejalan dengan teori pembangunan Teori *Industry Attraction*, pemerintah memberikan insentif pajak kepada pelaku UMKM. Melalui insentif ini, beban kewajiban perpajakannya dapat dikurangi dan dapat memberikan ruang bagi pemilik usaha untuk mengelola keuangan atau modalnya. Jika UMKM dapat mengelola keterbatasan modal secara optimal maka kinerja keuangan UMKM akan meningkat (Zulmida et al., 2022). Menurut (Guan & Yam, 2015) dan (Zulmida et al., 2022) manfaat insentif pajak mempunyai pengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

H5: Insentif pajak berpengaruh terhadap kinerja keuangan

2.3.6 Pengaruh Fintech Terhadap *Business Sustainability* Melalui Kinerja Keuangan

Kinerja dianggap dapat mempengaruhi persepsi pertumbuhan dan perkembangan suatu usaha, dimana berkaitan dengan faktor eksternal maupun internal yang dicapai suatu usaha. Faktor internal ada pada diri individu yaitu karakteristik individu dalam mengelola suatu usaha, dan upaya yang dijalankan untuk berinovasi. Karakteristik individu berkaitan dengan keyakinan yang dimiliki dan kontrol atas perilaku tertentu. Hal ini berkaitan *technology acceptance model* dimana implementasi penggunaan teknologi baru dapat dipengaruhi oleh manfaat yang diterima pengguna dan faktor eksternal seperti tingkat pendidikan, usia dan ukuran usaha.

Fintech berperan dalam kinerja keuangan melalui optimalisasi efisiensi baik dari sisi operasional maupun efisiensi bagi anggotanya (Rahardjo et al., 2019). Hal tersebut terjadi karena terdapat keseimbangan antara manfaat yang dapat diterima dan hasil (kinerja), sehingga berpengaruh pada keberlangsungan usaha secara jangka panjang. Menurut (Yaniar et al., 2022) kinerja keuangan dapat memediasi hubungan *fintech* dengan keberlangsungan usaha UMKM, sehingga terjadi hubungan tidak langsung antara *fintech* dan keberlangsungan usaha dengan kinerja keuangan.

H6: Fintech berpengaruh terhadap *business sustainability* melalui kinerja keuangan

2.3.7 Pengaruh Insentif Pajak Terhadap *Business Sustainability* Melalui Kinerja Keuangan

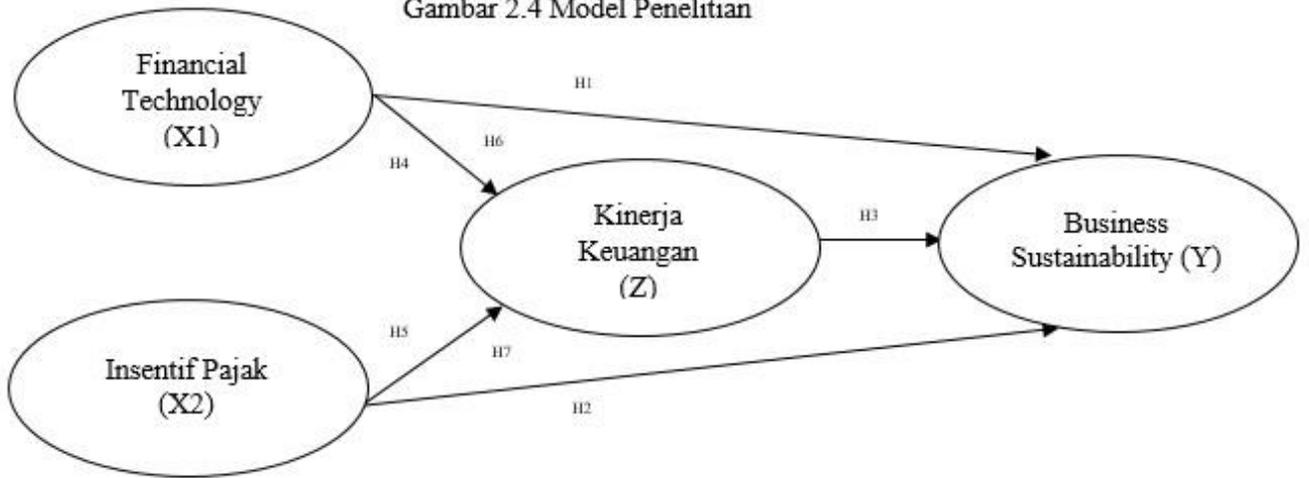
Adanya regulasi insentif pajak PPh final untuk pelaku UMKM dapat dijadikan sarana untuk menyejahterakan masyarakat pada saat pandemi covid 19 (Zulmida et al., 2022). Sehingga pelaku UMKM juga dapat *survive* pada saat pandemi dan tetap memberikan kinerja yang baik, dan diharapkan semakin banyak UMKM yang dapat mempertahankan usahanya (Riyanti et al., 2022). Adanya insentif pajak bermanfaat untuk meringankan beban pajak pelaku UMKM. Beban pajak tersebut dapat dipakai untuk menjalankan kegiatan operasional usahanya, sehingga tetap berkelanjutan. Menurut (Zulmida et al., 2022) insentif pajak memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Penelitian (Ayem & Hijayanti, 2022) menunjukkan insentif pajak berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan. Insentif pajak akan meringankan beban operasional UMKM melalui dana yang seharusnya dialokasikan untuk pajak dapat dipakai untuk tambahan modal operasional sehingga dapat meringankan *cashflow* disaat penjualan menurun (Ayem & Hijayanti, 2022). Penelitian tersebut didukung (M. S. Fajar et al., 2022) bahwa hadirnya insentif pajak memengaruhi kinerja keuangan UMKM, hal tersebut terlihat pada manfaat insentif pajak meningkat maka kinerja keuangan UMKM juga mengalami peningkatan, semakin tinggi kinerja keuangan maka keberlangsungan usaha UMKM juga akan membaik.

H7: Insentif pajak berpengaruh terhadap *business sustainability* melalui kinerja keuangan

2.4 Model Penelitian

Model penelitian ini dibuat untuk memberikan gambaran penelitian berdasarkan hubungan antar variabel dan hipotesis yang dikembangkan peneliti. Adapun model dalam penelitian dapat dilihat pada gambar penelitian di bawah ini

Gambar 2.4 Model Penelitian



BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Populasi

Menurut (Sugiyono, 2013) populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek dengan kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Pada penelitian ini populasinya yaitu UMKM sektor kuliner atau olahan pangan di Kota Semarang yang tersebar di 16 kecamatan.

3.2 Sampel dan Teknik Sampling

Sampel merupakan bagian atas jumlah maupun karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel pada penelitian harus *representative* (mewakili) karakteristik dari populasi tersebut (Sugiyono, 2013). Pelaku UMKM sektor kuliner di Kota Semarang merupakan subyek pada penelitian ini. Peneliti menganggap bahwa pelaku UMKM sektor kuliner perlu menjaga keberlangsungan usahanya untuk tetap bertahan baik di tengah banyaknya persaingan bisnis maupun ketika krisis terjadi, seperti dampak pandemi covid 19.

Pengambilan jumlah sampel pada penelitian ini akan dilakukan berdasarkan Fraenkel dan Wallen bahwa standar sampel penelitian adalah 100 (Amiyani, 2016). Sehingga penelitian ini mengambil sampel sebanyak 100 sampel. Di Kota Semarang terdapat 16 Kecamatan yang memiliki penyebaran UMKM. Jumlah populasi sebanyak 7.392 UMKM sektor kuliner di Kota Semarang. Penentuan sampel menggunakan teknik *Multistage Cluster Sampling* yang dilakukan dengan cara menentukan sampel dengan membagi populasi menjadi beberapa *cluster* yang disebut klaster unit primer, dengan perhitungan sebagai berikut.

Tabel 3.2 UMKM Sektor Kuliner di Kota Semarang

No	Kecamatan	Jumlah Usaha Mikro, Kecil Kuliner/ Olahan Pangan	Perhitungan	Jumlah Sampel
1	Genuk	168	$(168/7.392) \times 100$	3
2	Semarang Timur	384	$(384/7.392) \times 100$	5
3	Semarang Tengah	618	$(618/7.392) \times 100$	8
4	Semarang Barat	487	$(487/7.392) \times 100$	7
5	Tugu	185	$(185/7.392) \times 100$	3
6	Gayamsari	378	$(378/7.392) \times 100$	5
7	Semarang Utara	541	$(541/7.392) \times 100$	7
8	Ngaliyan	293	$(293/7.392) \times 100$	4
9	Pedurungan	1058	$(1058/7.392) \times 100$	14
10	Mijen	313	$(313/7.392) \times 100$	4
11	Gunung Pati	242	$(242/7.392) \times 100$	3
12	Gajah Mungkur	273	$(273/7.392) \times 100$	4
13	Semarang Selatan	535	$(535/7.392) \times 100$	7
14	Candisari	439	$(439/7.392) \times 100$	6

15	Banyumanik	613	$(613/7.392) \times 100$	8
16	Tembalang	865	$(865/7.392) \times 100$	12
Jumlah		7.392		100

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang (2022)

Adapun pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan kuesioner dan disebarikan kepada pelaku UMKM dengan kriteria, antara lain UMKM sektor kuliner di Kota Semarang, lama usaha minimal 3 tahun, melakukan pencatatan arus kas, memanfaatkan layanan *fintech* misalnya *e-wallet*, dan termasuk pelaku usaha yang menerima insentif pajak selama pandemi covid 19.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data dikumpulkan tergantung jenis dan sumber data tersebut, data primer didapatkan dari kuesioner. Pada penelitian ini data primer dikumpulkan secara online dan langsung kepada responden menggunakan kuesioner yang berisi tentang pertanyaan maupun pernyataan yang mewakili setiap indikator. Kuesioner dapat didistribusikan menggunakan skala likert, dengan pilihan jawaban sebagai berikut:

Skala Likert	Keterangan
1	Sangat Tidak Setuju (STS)
2	Tidak Setuju (TS)
3	Netral (N)
4	Setuju (S)
5	Sangat Setuju (SS)

3.4 Definisi Operasional Variabel

Variabel independen yaitu variabel yang dapat berpengaruh atau menjadi sebab berubahnya atau timbulnya variabel terikat (variabel dependen). Variabel independen dalam penelitian ini yaitu Financial Technology (X1) dan Insentif Pajak (X2). Sedangkan variabel dependen itu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas (variabel independen). Pada penelitian ini, variabel dependennya adalah *Business Sustainability* (Y). Variabel yang menjadi perantara atau menjadi mediasi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, serta menjadi perantara pengaruh tidak langsung (mediasi) variabel dependen disebut variabel intervening. Dalam penelitian ini variabel interveningnya adalah Kinerja Keuangan (Z), digunakan untuk memediasi atau mengetahui hubungan tidak langsung variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 3.4 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Skala
----------	-----------	-------

<p>Financial Technology (X1)</p> <p>Teknologi terbaru yang digunakan dalam proses dan layanan keuangan yang inovatif (Vergara & Agudo, 2021)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Market Collectors 2. Risk management and investment 3. Pengetahuan tentang produk keuangan <p>(Nurohman et al., 2021)</p>	Likert
<p>Insentif Pajak (X2)</p> <p>Menurut Barry (2002) dalam jurnal (Sitohang & Sinabutar, 2020) insentif pajak adalah bentuk fasilitas perpajakan berupa penurunan tarif pajak bagi wajib pajak yang memenuhi syarat tertentu untuk memperkecil beban pajak yang harus dibayarkan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan tentang pajak penghasilan final DTP 2. Kepatuhan kewajiban perpajakan 3. Peran pemerintah terkait kewajiban perpajakan <p>(Budiman et al., 2020)</p>	Likert
<p>Kinerja Keuangan (Financial Performance) (Z)</p> <p>Kinerja keuangan merupakan gambaran keberhasilan keuangan bagi UMKM berkat kegiatan yang dilakukan dalam periode tertentu (Rahadjeng et al., 2021)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Company's total revenue 2. Cash position 3. Total orders 4. Company's growth <p>(Aribawa, 2016)</p>	Likert
<p>Keberlangsungan Usaha (Business Sustainability) Y</p> <p>Proses kelangsungan usaha baik yang meliputi pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan dan perkembangan yang semuanya bermuara pada ketahanan usaha (Widayanti et al., 2017)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan laba 2. Pelacakan kepuasan pelanggan 3. Break Even Point (BEP) 4. Pengurangan biaya operasional <p>(Jati et al., 2021)</p>	Likert

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis kuantitatif digunakan dalam pendekatan penelitian ini dengan menggunakan metode statisti dengan aplikasi *Smart Partial Least Square* (SmartPLS) versi 3.2.9. SmartPLS merupakan analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) yang berbasis varian untuk melakukan uji model pengukuran sekaligus model struktural.

3.5.1 Analisis Outer Model

Analisis outer model digunakan untuk mengukur validitas dan reliabilitas. Untuk menilai kemampuan instrumen penelitian dan mengukur yang seharusnya diukur dapat menggunakan uji validitas. Sedangkan untuk menilai konsistensi responden dalam menjawab item pertanyaan dari kuesioner dapat menggunakan uji reliabilitas. Pada pengukuran outer model, analisisnya dapat melihat nilai pada *loading factor* untuk masing-masing indikator. Nilai *loading factor*

pada indikator harus lebih dari 0,7, tetapi pada penelitian tahap awal, nilai *loading factor* 0,5 sampai 0,6 masih dianggap cukup (Ghozali, 2021)

Pada pengujian validitas model, dilakukan dengan menggunakan *convergent validity* dan *discriminant validity*. Sementara itu pada pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan *cronbach's alpha* dan *composite reliability* (Ghozali, 2021). Konsep dari *convergent validity* yaitu indikator harus mewakili satu variabel laten dan mendasari variabel laten tersebut dan dapat melihatnya pada *average variance extracted (AVE)*, yaitu rata-rata skor presentase varian dari variabel laten yang diestimasi melalui *loading standardize* indikatornya. Indikator dianggap valid apabila nilai AVE lebih dari 0,5 artinya setengah varian indikator dalam rata-rata dapat dijelaskan. Sedangkan pada *discriminant validity* berkaitan dengan prinsip bahwa variabel konstruk yang berbeda seharusnya tidak mempunyai korelasi tinggi. Nilai *discriminant validity* dapat dilihat bagian *fornell-lacker criterion* yang menyatakan bahwa suatu konstruk dianggap valid apabila memiliki korelasi lebih dari 0,7. Pada uji reliabilitas, suatu variabel dapat dinilai reliabel apabila nilai *cronbach's alpha* dan *composite reliability* lebih dari 0,7 (Ghozali, 2021).

3.5.2 Analisis Inner Model

Untuk menganalisis pengaruh hubungan antar variabel, serta pengaruh hubungan keseluruhan variabel dalam sistem yang dibangun pada penelitian maka menggunakan analisis inner model. Pada inner model, terdapat nilai *adjusted R2* yang fungsinya untuk menguji hubungan antar variabel. Suatu model dapat dikatakan kuat jika nilai $R^2 (\leq 0,67)$, menengah ($\leq 0,33$) dan lemah ($\leq 0,19$) Chin (1998) dalam (Ghozali, 2021). Selain *adjusted R2*, terdapat nilai *predictive relevance (Q2)* yaitu validitas prediktif pada variabel independen yang fungsinya untuk melihat hubungan antar variabel pada sistem yang dibangun dalam penelitian. Nilai validitas prediktif ($Q2$) yang baik yaitu lebih besar dari nol.

3.6 Uji Hipotesis

3.6.1 Pengujian Pengaruh Langsung

Berdasarkan penelitian ini perancangan uji hipotesis yang disajikan adalah uji hipotesis t dengan menilai hubungan variabel independen secara terpisah. Tingkat signifikansi yang digunakan sebesar 90% sehingga tingkat presisi atau batas ketidakakuratan sebesar (α) = 10%.

3.6.2 Pengujian Pengaruh Tidak Langsung

Untuk pengujian pengaruh tidak langsung melalui variabel perantara (*intervening/mediasi*), dilakukan dengan penilaian *indirect effect* secara simultan dengan *triangle PLS SEM Model*. Menurut (Hair et al., 2014) terdapat kriteria dalam pengambilan keputusan variabel *intervening* (variabel mediasi), yaitu:

- a. Suatu variabel dinyatakan tidak memediasi apabila koefisien jalur dari variabel independen terhadap variabel dependen menunjukkan hubungan signifikan dan nilai yang tetap
- b. Suatu variabel dinyatakan dapat memediasi sebagian (*partial mediation*) apabila koefisien jalur dari variabel independen terhadap variabel dependen menunjukkan hubungan signifikan dan nilainya mengalami penurunan
- c. Suatu variabel dinyatakan dapat memediasi secara keseluruhan (*full mediation*) apabila koefisien jalur dari variabel independen terhadap variabel dependen menunjukkan penurunan nilai dan tidak signifikan