

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah

Peraturan Pemerintah (PP) No. 7 Tahun 2021 memuat beragam regulasi kebijakan pada aspek kemudahan pendirian usaha, perizinan, fasilitas, akses pembiayaan, akses kerantai pasok, sampai akses pasar bagi koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sebanyak 49 peraturan turunan dari Undang-Undang (UU) No. 11 Tahun 2020 perihal Cipta Kerja (UU Cipta Kerja) sudah diundangkan pada 2 Februari 2021. Di antara 49 peraturan turunan tersebut, salah satu yang diundangkan yaitu PP Nomor 7 Tahun 2021 perihal Kemudahan, Perlindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan UMKM (PP 7 tahun 2021). Sebelumnya, UU UMKM menerapkan kriteria UMKM yang didasarkan pada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Tetapi, kriteria ini diubah melalui UU Ciptaker. Dalam UU Ciptaker, ukuran yang dipakai yakni berdasarkan modal usaha atau hasil penjualan tahunan (UU. No 7 Tahun 2021).

Berdirinya UMKM di kalangan masyarakat masih menimbulkan berbagai permasalahan. Permasalahan-permasalahan tersebut antara lain minimnya modal dan pengetahuan tentang karakteristik pasar. Minimnya modal dapat diantisipasi dengan adanya kredit lunak tanpa agunan yang disediakan pemerintah. Sedangkan pada permasalahan promosi, pelaku UMKM masih mengalami kendala dalam penggunaan teknologi informasi dikarenakan minimnya pengetahuan (Yamani et al., 2019). Di era sekarang yang semakin canggih, untuk melakukan transaksi atau pun promosi mengenai UMKM sudah memiliki teknologi yang modern salah satunya yaitu *Digital Banking* (Mararo & Ngahu, 2017). Perbankan digital diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas dan kinerja UMKM dalam bentuk kemudahan transaksi, penghematan waktu, peringatan transaksi yang cepat dan penghematan biaya (Meher et al., 2021).

Dengan digitalisasi perbankan, UMKM di Indonesia memberikan kontribusi 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2020. Namun kurangnya akses perbankan menyulitkan pelaku UMKM untuk naik peringkat, Sekitar 23 juta UMKM di Indonesia belum tersentuh akses perbankan. Bank Indonesia mencatat 91,3juta orang belum tersentuh layanan finansial atau perbankan. Salah satu penyebabnya adalah keterbatasan teknologi dan infrastruktur finansial di daerah terpencil (Humas, 2022).

Besarnya kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia mendorong semua kalangan memberikan perhatian khusus terhadap profitabilitas UMKM. Perhatian tersebut mencakup kesiapan UMKM dalam menghadapi persaingan di Era Digital. Kajian yang dilakukan oleh Bank Dunia terkait UMKM di Indonesia menyebutkan bahwa penggandaan tingkat akses dan keterlibatan UMKM secara digital diprediksi mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi sebesar 2%. Tambahan pertumbuhan ekonomi dari sektor UMKM ini diyakini mampu mendorong target pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi 7%, yang merupakan salah satu syarat untuk menjadikan Indonesia sebagai negara berpenghasilan menengah pada tahun 2025. Peran pelaku UMKM di Indonesia harus terus ditingkatkan tidak hanya dari segi kuantitas tapi juga kualitas, termasuk terkoneksi dengan internet (Setiawan, 2018).

Fenomena penelitian ini adalah bahwa Kabupaten Brebes merupakan kota kecil yang didominasi UMKM namun kurangnya pengetahuan tentang perbankan digital. Penelitian ini merupakan upaya untuk mempelajari dampak positif perbankan digital

terhadap profitabilitas UMKM di Kabupaten Brebes. Pada penelitian kali ini *digital banking* akan di fokuskan pada pelaku UMKM di Kabupaten Brebes. Banyak masyarakat Kabupaten Brebes yang belum menerapkan *digital banking* terhadap profitabilitas UMKM. Penelitian ini memfokuskan untuk mengetahui dampak *digital banking* terhadap profitabilitas UMKM di Kabupaten Brebes.

Pada penelitian (Meher et al., 2021) kemudahan dalam menerima pembayaran dan kemudahan dalam melakukan pembayaran berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM. Dan pada variabel kemudahan mengelola pengeluaran usaha, menghemat waktu, tidak diharuskan membawa uang tunai, tidak ada penyalahgunaan uang tunai, kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek, keuntungan *cashback* atau diskon tidak berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM.

Pada penelitian (Meher & Gupta, 2020) kemudahan dalam menerima pembayaran, kemudahan dalam melakukan pembayaran, kemudahan dalam mengelola pengeluaran usaha, menghemat waktu, tidak diharuskan membawa uang tunai, tidak ada penyalahgunaan uang tunai, kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek, keuntungan *cashback* atau diskon berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM.

Penelitian ini mereplikasi pada jurnalnya yang berjudul *The Impact Of Digital Banking On The Growth Of Micro, Small And Medium Enterprises (MSMES) In India: A Case Study*. Terdapat perbedaan seperti penelitian terdahulu yaitu pada penelitian tersebut hanya mempertimbangkan faktor penentu yang menguntungkan perbankan digital. Untuk itu, pada penelitian ini di fokuskan untuk menentukan signifikan digital yang berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM di Kabupaten Brebes dengan mengamati nilai signifikan koefisien berbagai variabel independen yang dipertimbangkan dalam penelitian ini dan juga menyusun model yang dapat mewakili dampak dari berbagai alasan menguntungkan penggunaan perbankan digital terhadap profitabilitas UMKM di Kabupaten Brebes. Adapun perbedaan pada objek yaitu penelitian tersebut mengambil negara bagian, Bihar, India karena memiliki jumlah tertinggi UMKM. Sedangkan objek penelitian ini mengambil di Kabupaten Brebes karena masyarakat Brebes banyak UMKM yang belum menerapkan *Digital Banking*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

- a. Apakah kemudahan penerimaan pembayaran dari pelanggan dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM ?
- b. Apakah kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?
- c. Apakah kemudahan mengelola pengeluaran bisnis dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?
- d. Apakah menghemat waktu dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?
- e. Apakah tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?

- f. Apakah tidak adanya penyelewengan atau pencurian uang tunai dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?
- g. Apakah kemudahan pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas usaha UMKM?
- h. Apakah manfaat *cash back* atau *cash discount* dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM?

1.3. Tujuan

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris :

- a. Kemudahan penerimaan pembayaran dari pelanggan dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- b. Kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- c. Kemudahan mengelola pengeluaran bisnis dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- d. Menghemat waktu dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- e. Tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- f. Tidak adanya penyelewengan atau pencurian uang tunai dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- g. Kemudahan pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM
- h. Manfaat *cash back* atau *cash discount* dengan menggunakan *digital banking* berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM

1.4. Manfaat

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat antara lain :

- a. Manfaat Praktis
Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi mengenai dampak *digital banking* terhadap profitabilitas Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Brebes bagi perusahaan, pemerintah maupun masyarakat.
- b. Manfaat Teoritis
Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan ilmiah dan menjadi referensi bagi penelitian – penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan dampak *digital banking* terhadap pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Brebes.

2. Kajian Pustaka

2.1 Teori *Technology Acceptance Model (TAM)*

Berdasarkan teori dari Davis (1986) menjelaskan bahwa “*Technology Acceptance Model*” (TAM) adalah suatu model untuk memprediksi dan menjelaskan bagaimana pengguna teknologi menerima dan menggunakan teknologi yang berkaitan dengan pekerjaan pengguna

(Irawati et al., 2020). Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi adalah persepsi pengguna atas kegunaan dan kemudahan penggunaan teknologi informasi sebagai suatu tindakan dalam konteks pengguna teknologi informasi sehingga alasan seseorang dalam melihat manfaat dan kemudahan penggunaan menjadikan tindakan orang tersebut dapat menerima penggunaan teknologi informasi (Irawati et al., 2020).

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah TAM yang dibahas oleh Davis (1989). Model TAM umumnya menjelaskan tentang hubungan antara persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan terhadap minat untuk menggunakan sebuah sistem. Pendekatan TAM dipilih karena TAM merupakan model yang paling banyak digunakan dalam memprediksi penerimaan teknologi informasi dan telah terbukti menjadi model teoritis yang sangat berguna dalam membantu memahami dan menjelaskan perilaku pemakai dalam implementasi sistem informasi.

TAM merupakan salah satu teori perilaku yang menjelaskan tentang pendekatan pemanfaatan teknologi informasi. TAM mengembangkan kerangka pemikiran mengenai minat untuk menggunakan teknologi informasi berdasarkan persepsi manfaat (*perceived of usefulness*) dan persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) (Leksono et al., 2022). Berdasarkan penjelasan tersebut teori TAM menjadi landasan untuk menggambarkan keterkaitan dengan beberapa variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini.

2.2 Kemudahan dalam menerima pembayaran

Saat ini transaksi dari proses jual beli sudah banyak yang menggunakan digital banking. Begitupun dengan proses sistem pembayaran telah muncul berbagai platform transaksi online yang akan memberi kemudahan dalam menerima pembayaran. Perbankan digital merupakan bank yang menyediakan dan melakukan aktivitas bisnisnya melalui saluran elektronik. Perbankan digital sangat membantu pelaku UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur. Perbankan digital memiliki pembayaran seperti dompet *digital*, *internet banking*, *mobile banking*, kode *Quick Response* (QR).

Pelaku UMKM sangat terbantu dengan adanya perbankan digital yaitu memudahkan menerima pembayaran dari pelanggan tanpa harus menggunakan uang tunai serta menghindari terjadinya penipuan karena pembayaran melalui digital (Meher et al., 2021). Pembayaran digital ini sangat membantu bagi pelaku UMKM diantaranya tidak perlu khawatir tentang pengembalian kembali jumlah yang tersisa dikarenakan langsung disetorkan ke rekening bank (Meher & Gupta, 2020). Salah satu keuntungannya yaitu mempermudah menerima pembayaran tanpa perlu konsumen menyiapkan uang tunai.

2.3 Kemudahan dalam melakukan pembayaran

Kemudahan dalam melakukan pembayaran adalah salah satu manfaat perbankan digital. Di era sekarang, perbankan digital memiliki banyak manfaat untuk memudahkan pembayaran tanpa harus menyiapkan uang tunai. Dalam konteks perbankan digital dan profitabilitas UMKM, kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok atau kreditur mengurangi waktu dan biaya yang pada akhirnya berdampak pada keuntungan UMKM (Meher et al., 2021).

Kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok atau kreditur dapat melalui transfer bank elektronik hanya dengan satu klik komputer atau smartphone. Perbankan digital tidak hanya memudahkan konsumen tetapi juga memberikan banyak manfaat bagi masyarakat dalam melakukan pembayaran (Meher & Gupta, 2020). Dengan adanya perubahan zaman mengenai perbankan digital, pelaku UMKM tidak perlu khawatir akan adanya kesulitan dalam melakukan pembayaran. Dalam perbankan digital, memiliki beberapa kelebihan diantaranya

aktivitas perbankan dapat dilakukan secara online, dapat di akses kapanpun dan dimanapun selama 24 jam asalkan terhubung dengan jaringan internet, keamanan yang lebih baik dengan proteksi berlapis, mudah dalam bertransaksi maupun otorisasi transaksi.

2.4 Kemudahan dalam Mengelola pengeluaran usaha

Mengelola pengeluaran usaha yaitu usaha yang mengelola produk dan jasa untuk mendapatkan keuntungan sehingga bisa menghidupi diri, keluarga dan lingkungan. Melalui kegiatan-kegiatan yang mengkombinasikan antara ide, tenaga kerja material, modal, ketrampilan dalam melakukan inovasi dan kreativitas. Dalam perbankan digital, terdapat layanan bagi pelaku UMKM untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi, dan melakukan transaksi perbankan melalui media elektronik yang dikembangkan dengan mengoptimalkan pemanfaatan data dalam rangka melayani dengan lebih cepat. Saat ini para pebisnis atau pelaku UMKM tidak terlalu khawatir dengan pembayaran berbagai pengeluaran seperti biaya sewa, tagihan listrik, biaya karyawan, dll.

Para pelaku UMKM dapat dengan mudah melacak pengeluaran karena perbankan digital mencatat semua transaksi secara otomatis, hal ini membantu pelaku UMKM untuk menghemat waktu dan biaya. Perbankan digital mampu meningkatkan kemudahan akses dalam mengelola usaha UMKM, serta meningkatkan efisiensi perbankan sehingga akan mendorong peningkatan aktivitas perekonomian pada pelaku UMKM. Oleh karena itu semakin mudah dalam mengelola pengeluaran bisnis, semakin besar kemungkinan peningkatan profitabilitas UMKM (Meher et al., 2021).

2.5 Menghemat Waktu

Menghemat waktu merupakan salah satu faktor *digital banking* dalam memengaruhi profitabilitas UMKM. Saat ini, menghemat waktu dapat diwujudkan menggunakan teknologi salah satunya dengan ponsel. Teknologi ponsel telah memudahkan UMKM untuk melakukan transaksi keuangan karena transaksi keuangan ponsel menghemat waktu dan menyediakan cara yang lebih aman untuk menangani pengiriman uang. Selain itu, teknologi seluler dapat digunakan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan memfasilitasi pertukaran informasi dan pengambilan keputusan (Mararo & Ngahu, 2017). Sebelum perbankan digital diperkenalkan, orang biasa pergi ke bank dan mereka harus berdiri dalam antrian panjang untuk pekerjaan apa pun seperti menyetor atau menarik uang tunai, memperbarui buku tabungan, mentransfer uang, dan lain - lain.

Tetapi sekarang, yaitu setelah adanya digital perbankan mereka tidak perlu berdiri dalam antrian apapun, untuk tujuan kegiatan perbankan. Mereka dapat mengelola semua pekerjaan yang disebutkan di atas hanya dengan mengklik smartphone atau laptop yang tidak hanya menghemat waktu, tenaga, dan biaya tetapi juga membantu UMKM untuk memfokuskan pekerjaan inti bisnis yang membantu mereka meningkatkan keuntungan (Meher et al., 2021). Evolusi perbankan digital telah mengubah wajah seluruh sektor perbankan. Untuk itu dapat membantu dalam menghemat waktu dan sumber daya lainnya dan saat ini pelaku UMKM tidak perlu pergi ke bank untuk keperluan perbankan (Meher & Gupta, 2020).

2.6 Tidak Diharuskan membawa uang tunai keras saat bepergian untuk keperluan bisnis

Uang tunai adalah barang yang mahal karena kertas diimpor dan pergerakan uang tunai melibatkan pengeluaran untuk keamanan dan asuransi. Penggunaan uang tunai juga tinggi akan risiko kehilangan, baik secara sengaja ataupun tidak disengaja. Jika masyarakat melakukan

transaksi keuangan melalui perbankan digital seperti melalui *mobile banking*, maka penggunaan uang tunai dapat diminimalisir (Kumar, 2017). Sebelum mengenal perbankan digital, masyarakat masih melakukan transaksi dengan menggunakan uang tunai, dengan adanya perbankan digital masyarakat dapat mengganti uang tunai dengan pembayaran non tunai. Selain itu, semakin banyak yang melakukan pembayaran digital, semakin minim peluang risiko kejahatan. Pembayaran digital dapat memudahkan pelaku UMKM dalam menunjang kegiatan bisnisnya.

Pelaku UMKM tidak perlu bersusah payah mempersiapkan bahkan menghitung uang tunai yang jumlahnya banyak serta meminimalkan risiko menghitung yang keliru dalam kegiatan transaksi bisnis yang dapat menyebabkan kerugian, sehingga pada akhirnya hal ini dapat meningkatkan kinerja perusahaan UMKM. Keuntungan dari perbankan digital yaitu mudah dan praktis tanpa perlu membawa uang tunai dengan jumlah yang banyak, tentunya uang elektronik ini bisa lebih efisien. Dengan adanya bank digital, sistem pembayaran juga menjadi lebih terintegrasi dan mudah dilakukan. Hal ini membuka peluang bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan akses terhadap layanan keuangan dan memberikan pengalaman yang lebih baik dalam bertransaksi.

2.7 Tidak ada penyalahgunaan uang tunai atau pencurian uang tunai

Dalam perbankan digital, sistem pembayarannya dapat dilakukan dengan cara non tunai yaitu seperti metode transfer bank, kartu pembayaran, hingga uang digital. Ketika pengusaha tidak menggunakan perbankan digital, mereka selalu takut akan penyalahgunaan uang tunai oleh staf mereka (Meher et al., 2021). Penyalahgunaan uang tunai dapat berupa menerima atau melakukan pembayaran dalam jumlah yang tidak seharusnya, pengeluaran yang digunakan untuk kepentingan pribadi staf serta kecurangan lain sehingga dapat menyebabkan kerugian usaha. Namun, transaksi digital dapat meminimalkan adanya tindakan penyalahgunaan atau pencurian uang tunai.

Dengan adanya perbankan digital para pelaku usaha dapat melacak transaksi bisnis secara real time. Jika mereka menerima uang tunai dari pelanggan maka uang tunai tersebut akan langsung disetorkan ke rekening bisnis dan karenanya sangat kecil kemungkinan penyalahgunaan uang tunai sehingga kerugian dapat diminimalisir. Jadi, keuntungan yang didapatkan dalam perbankan digital yaitu pelaku UMKM tidak akan mengalami penyalahgunaan uang tunai ataupun pencurian uang tunai dikarenakan semua transaksi dilakukan secara online.

2.8 Kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek atau cerukan

Banyak bank sekarang memfasilitasi pemegang rekening giro untuk mengajukan pinjaman jangka pendek atau cerukan bahkan dengan perbankan digital. UMKM dapat mengakses kredit melalui *mobile finance* yang membantu mereka mencapai kebutuhan bisnis jangka pendek (Mararo & Ngahu, 2017). Sebelum *internet banking*, pengusaha perlu mengajukan pinjaman jangka pendek atau cerukan dengan mengunjungi pejabat bank untuk mendapatkan persetujuan sebelumnya yang merupakan proses yang rumit dan memakan waktu.

Namun, saat ini para pebisnis dapat dengan mudah mengatur pinjaman jangka pendek atau cerukan dari bank mereka dengan menggunakan perbankan digital yang tidak hanya menghemat waktu dan biaya tetapi juga membantu mereka dalam kelancaran bisnis. Salah satu keuntungan terbesar dari pinjaman secara digital banking adalah prosesnya dapat dilakukan dengan mudah. Karena syaratnya hanya perlu mengajukan pinjaman kepada *fintech lending* melalui aplikasi maupun website. Hal ini tentu memudahkan pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya karena tidak perlu mendatangi lokasi penyedia layanan tersebut.

2.9 Keuntungan *Cashback* atau Diskon

Cash back adalah salah satu bentuk penawaran kepada pembeli dalam bentuk pengembalian uang setelah memenuhi persyaratan transaksi pembelian yang telah ditentukan oleh pelaku UMKM. Pembeli akan menerima pengembalian uang dalam bentuk tunai, virtual, atau produk lainnya sesuai dengan metode transaksi yang telah dilakukan serta syarat dan ketentuan yang berlaku. Sedangkan diskon merupakan pengurangan harga oleh pelaku UMKM yang diberikan kepada pembeli sata melakukan pembelian barang atau jasa.

Pelaku UMKM sering sekali melakukan kegiatan transaksi keuangan dalam bisnisnya. Baik transaksi keuangan dengan pemasok ataupun dengan para pelanggan. Pada perbankan digital sering sekali menyediakan *cash back* atau diskon apabila nasabahnya menggunakan transaksi keuangan melalui aplikasi perbankan tersebut. Semakin sering melakukan transaksi menggunakan perbankan digital maka semakin banyak pula kesempatan nasabah untuk mendapatkan diskon atau *cash back*. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi pelaku UMKM yang kerap melakukan transaksi keuangan melalui perbankan digital. *Cash back* atau diskon yang didapatkan dapat memotong beban pengeluaran mereka (Meher & Gupta, 2020).

2.2.1 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan salah satu kinerja keuangan yang dapat digunakan untuk mengukur seberapa mampu UMKM dalam memperoleh laba (Nurhasanah, 2018). Dalam perbankan digital, profitabilitas dapat mengukur dan mengetahui besarnya laba yang diperoleh oleh pelaku UMKM dalam menghasilkan keuntungan dengan semua modal yang bekerja didalamnya. Profitabilitas mampu berdampak positif dan signifikan terhadap kualitas laba, artinya semakin tinggi tingkat profitabilitas maka kualitas laba akan semakin meningkat. Salah satu strategi dalam meningkatkan profitabilitas tersebut yaitu dengan meningkatkan penjualan melalui media sosial yang digunakan sebagai media pemasaran dan penjualan serta menggunakan e-commerce yang semakin memudahkan konsumen dalam mencari produk UMKM yang di inginkan melalui jejaring sosial.

2.3 Penelitian Terdahulu

Manne (2022) menunjukkan hasil penelitian bahwa digitalisasi keuangan syariah berpengaruh terhadap peningkatan kinerja keuangan syariah UMKM. Beberapa pelaku bisnis UMKM yang menggunakan media sosial yang murah dan mudah, menjadi tantangan untuk mengakses platform digital ekonomi yang lebih fleksibel dan terafiliasi dengan mitra yang kompeten.

Meher et al., (2021) menunjukkan hasil penelitian bahwa kemudahan dalam menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur dan kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok/debitur berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sedangkan, kemudahan dalam mengelola pengeluaran bisnis, menghemat waktu, tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis, tidak ada penyalahgunaan atau pencurian uang tunai, kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek dan manfaat *cash back* atau diskon tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA) UMKM.

Meher & Gupta (2020) menunjukkan hasil penelitian bahwa kemudahan dalam menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur dan kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok/debitur, kemudahan dalam mengelola pengeluaran bisnis, menghemat waktu, tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis, tidak ada penyalahgunaan atau

pencurian uang tunai, kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek dan manfaat cash back atau diskon berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA) UMKM.

Mbah & Obiezekwem (2019) menunjukkan hasil studi bahwa anjungan tunai mandiri, layanan titik penjualan, peringatan transaksi melalui layanan pesan singkat (SMS), mobile banking berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UKM di Negara Bagian Anambra, Nigeria.

Mbama & Ezepeu (2018) menunjukkan hasil penelitian bahwa faktor utama yang menentukan pengalaman pelanggan dalam Digital Banking adalah kualitas layanan, kualitas fungsional, *Perceived Value* (hemat uang dan waktu), keterlibatan karyawan-pelanggan, kegunaan yang dirasakan, dan risiko yang dirasakan (keamanan dan tidak ada penyalahgunaan atau pencurian uang tunai). Ada hubungan yang signifikan antara pengalaman pelanggan dalam *Digital Banking*, kepuasan dan loyalitas terhadap kinerja keuangan (ROA).

Muchiri (2018) menunjukkan hasil bahwa kemudahan penggunaan, efektivitas biaya, kenyamanan, keamanan layanan, aksesibilitas dan keragaman telah memungkinkan UKM untuk terus menggunakan mobile banking jasa. Studi ini juga mengungkapkan bahwa mobile banking telah meningkatkan basis pelanggan karena cara pembayaran yang mudah, menghemat waktu sehingga dapat melakukan kegiatan usaha lainnya, akses dana yang mudah di bank, peningkatan transaksi bisnis, peningkatan keuntungan dan peningkatan efisiensi bisnis. Studi ini menyimpulkan bahwa adopsi *mobile banking* berpengaruh positif terhadap kinerja (ROA) UMKM di negara Nairobi.

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Kemudahan dalam menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur

Perbankan digital sangat membantu pelaku UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur. Perbankan digital memiliki pembayaran seperti dompet digital, internet banking, mobile banking, kode QR. Pelaku UMKM sangat terbantu dengan adanya perbankan digital yaitu memudahkan menerima pembayaran dari pelanggan tanpa harus menggunakan uang tunai serta menghindari terjadinya penipuan karena pembayaran melalui digital. Hal ini sejalan dengan teori TAM yang mana untuk memprediksi dan menjelaskan bagaimana pengguna teknologi menerima dan menggunakan teknologi yang berkaitan dengan pekerjaan pengguna dimana salah satu faktor yang dapat mempengaruhi adalah persepsi pengguna atas kegunaan dan kemudahan penggunaan teknologi informasi dapat dilihat dari manfaat dan kemudahan penggunaan.

Selain itu, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Meher et al., 2021) dimana dalam konteks perbankan digital, kemudahan dalam menerima pembayaran akan berdampak positif pada profitabilitas UMKM karena menghemat waktu dalam mengumpulkan pembayaran dan juga mengurangi kemungkinan kredit macet pada saat pembayaran tunai. Penelitian yang dilakukan oleh Meher & Gupta (2020) juga menunjukkan hasil penelitian bahwa kemudahan dalam menerima pembayaran dari pelanggan atau debitur berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis pertama pada penelitian ini sebagai berikut:

H₁: Kemudahan Penerimaan Pembayaran Dari Pelanggan dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.2 Kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok/debitur

Menurut teori TAM pengguna teknologi dapat menerima dan menggunakan teknologi diakibatkan dari persepsi pengguna atas kegunaan dan kemudahan penggunaan teknologi

informasi dapat dilihat dari manfaat dan kemudahan penggunaan. Hal ini dapat diwujudkan dalam kemudahan dalam melakukan pembayaran. Kemudahan dalam melakukan pembayaran adalah satu manfaat perbankan digital. Di era sekarang, perbankan digital memiliki banyak manfaat untuk memudahkan pembayaran tanpa harus menyiapkan uang tunai. Dalam konteks perbankan digital dan pertumbuhan UMKM, kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok atau kreditur mengurangi waktu dan biaya yang pada akhirnya berdampak pada keuntungan UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh (Meher et al., 2021) dimana dalam konteks perbankan digital, kemudahan dalam melakukan pembayaran akan berdampak positif pada profitabilitas UMKM karena menghemat waktu dalam mengumpulkan pembayaran dan juga mengurangi kemungkinan kredit macet pada saat pembayaran tunai. Penelitian yang dilakukan oleh Meher & Gupta (2020) juga menunjukkan hasil penelitian bahwa kemudahan dalam melakukan pembayaran dari pelanggan atau debitur berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis kedua pada penelitian ini sebagai berikut:

H₂: Kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada pemasok dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.3 Kemudahan dalam mengelola pengeluaran bisnis

Saat ini para pebisnis atau pelaku UMKM tidak terlalu khawatir dengan pembayaran berbagai pengeluaran seperti biaya sewa, tagihan listrik, biaya karyawan, dll. Para pelaku UMKM dapat dengan mudah melacak pengeluaran karena perbankan digital mencatat semua transaksi secara otomatis, hal ini membantu pelaku UMKM untuk menghemat waktu dan biaya. Oleh karena itu semakin mudah dalam mengelola pengeluaran bisnis, semakin besar kemungkinan pertumbuhan UMKM (Meher et al., 2021). Hal ini sejalan dengan teori TAM dimana kegunaan dan kemudahan penggunaan teknologi informasi dapat dilihat dari manfaat dan kemudahan penggunaan.

Dalam konteks perbankan digital, kemudahan dalam menerima pembayaran akan berdampak positif pada profitabilitas UMKM karena menghemat waktu dalam mengumpulkan pembayaran dan juga mengurangi kemungkinan kredit macet pada saat pembayaran tunai. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Meher & Gupta (2020) yang menunjukkan hasil penelitian bahwa kemudahan dalam melakukan pembayaran dari pelanggan atau debitur berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis ketiga sebagai berikut:

H₃: Kemudahan Mengelola Pengeluaran Bisnis dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.4 Menghemat waktu

Teknologi ponsel telah memudahkan UMKM untuk melakukan transaksi keuangan. Karena transaksi keuangan ponsel menghemat waktu dan menyediakan cara yang lebih aman untuk menangani pengiriman uang. Selain itu, teknologi seluler dapat digunakan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan memfasilitasi pertukaran informasi dan pengambilan keputusan (Mararo & Ngahu, 2017). Sebelum perbankan digital diperkenalkan, orang biasa pergi ke bank dan mereka harus berdiri dalam antrian panjang untuk pekerjaan apa pun seperti menyetor atau menarik uang tunai, memperbarui buku tabungan, mentransfer uang, dan lain - lain. Tetapi sekarang, yaitu setelah adanya digital perbankan mereka tidak perlu berdiri dalam antrian apapun, untuk tujuan kegiatan perbankan.

Mereka dapat mengelola semua pekerjaan yang disebutkan di atas hanya dengan mengklik *smartphone* atau laptop yang tidak hanya menghemat waktu, tenaga, dan biaya tetapi juga membantu UMKM untuk memfokuskan pekerjaan inti bisnis yang membantu mereka meningkatkan keuntungan (Meher et al., 2021). Kemudahan ini juga mendorong pelaku UMKM untuk mudah menerima perkembangan teknologi informasi yang ada sesuai dengan teori TAM. Hal ini juga didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh (Mbama & Ezepeu, 2018), (Meher & Gupta, 2020) dan (Muchiri, 2018) yang menunjukkan bahwa menghemat waktu berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut:

H₄: Menghemat waktu dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.5 Tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis

Uang tunai adalah barang yang mahal karena kertas diimpor dan pergerakan uang tunai melibatkan pengeluaran untuk keamanan dan asuransi. Penggunaan uang tunai juga tinggi akan risiko kehilangan, baik secara sengaja ataupun tidak disengaja. Jika masyarakat melakukan transaksi keuangan melalui perbankan digital seperti melalui *mobile banking*, maka penggunaan uang tunai dapat diminimalisir (Kumar, 2017). Selain itu, semakin banyak yang melakukan pembayaran digital, semakin minim peluang risiko kejahatan. Pembayaran digital dapat memudahkan pelaku umkm dalam menunjang kegiatan bisnisnya.

Pelaku UMKM tidak perlu bersusah payah mempersiapkan bahkan menghitung uang tunai yang jumlahnya banyak serta meminimalkan risiko menghitung yang keliru dalam kegiatan transaksi bisnis yang dapat menyebabkan kerugian, sehingga pada akhirnya hal ini dapat meningkatkan kinerja perusahaan UMKM. Hal ini juga didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh (Meher & Gupta, 2020) yang menunjukkan bahwa tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis kelima sebagai berikut:

H₅: Tidak diharuskan untuk membawa uang tunai untuk tujuan bisnis dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.6 Tidak ada penyalahgunaan atau pencurian uang tunai

Ketika pengusaha tidak menggunakan perbankan digital, mereka selalu takut akan penyalahgunaan uang tunai oleh staf mereka (Meher et al., 2021). Penyalahgunaan uang tunai dapat berupa menerima atau melakukan pembayaran dalam jumlah yang tidak seharusnya, pengeluaran yang digunakan untuk kepentingan pribadi staf serta kecurangan lain sehingga dapat menyebabkan kerugian usaha. Namun, transaksi digital dapat meminimalkan adanya tindakan penyalahgunaan atau pencurian uang tunai.

Dengan adanya perbankan digital para pelaku usaha dapat melacak transaksi bisnis secara real time. Jika mereka menerima uang tunai dari pelanggan maka uang tunai tersebut akan langsung disetorkan ke rekening bisnis dan karenanya sangat kecil kemungkinan penyalahgunaan uang tunai sehingga kerugian dapat diminimalisir yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh (Mbama & Ezepeu, 2018) menunjukkan bahwa minimnya risiko yang dirasakan seperti tidak ada penyalahgunaan atau pencurian uang tunai dapat meningkatkan kinerja keuangan. Selain itu, penelitian yang dilakukan (Meher & Gupta, 2020) menunjukkan bahwa tidak adanya penyelewengan atau pencurian uang tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga hipotesis keenam pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

H₆ : Tidak adanya penyelewengan atau pencurian uang tunai dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.7 Kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek

Banyak bank sekarang memfasilitasi pemegang rekening giro untuk mengajukan pinjaman jangka pendek atau cerukan bahkan dengan perbankan digital. “UKM dapat mengakses kredit melalui *mobile finance* yang membantu mereka mencapai kebutuhan bisnis jangka pendek” (Mararo & Ngahu, 2017). Sebelum *internet banking*, pengusaha perlu mengajukan pinjaman jangka pendek atau cerukan dengan mengunjungi pejabat bank untuk mendapatkan persetujuan sebelumnya yang merupakan proses yang rumit dan memakan waktu. Namun, saat ini, para pebisnis dapat dengan mudah mengatur pinjaman jangka pendek atau cerukan dari bank mereka dengan menggunakan perbankan digital yang tidak hanya menghemat waktu dan biaya tetapi juga membantu mereka dalam kelancaran bisnis.

Kemudahan dalam mendapatkan pinjaman online ini dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan modal bisnisnya sehingga hal ini akan mendorong pelaku UMKM dalam menunjang serta memperluas kegiatan bisnisnya yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas UMKM tersebut. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan (Meher & Gupta, 2020) menunjukkan bahwa kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis ketujuh sebagai berikut:

H₇: Kemudahan Pengajuan dan Persetujuan Pinjaman Jangka Pendek dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.4.8 Manfaat *cash back* atau diskon

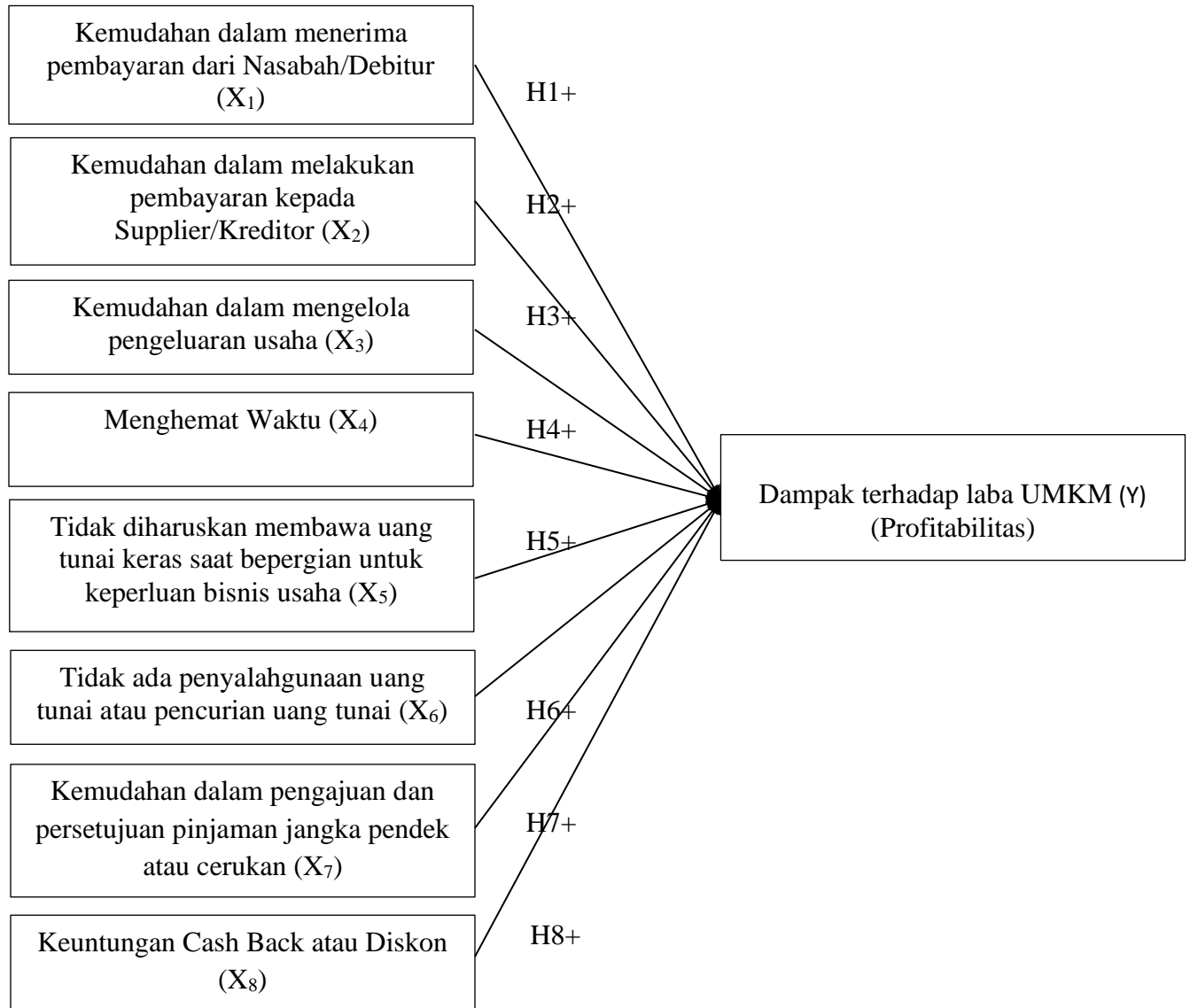
Pelaku UMKM sering sekali melakukan kegiatan transaksi keuangan dalam bisnisnya. Baik transaksi keuangan dengan pemasok ataupun dengan para pelanggan. Pada perbankan digital sering sekali menyediakan *cash back* atau diskon apabila nasabahnya menggunakan transaksi keuangan melalui aplikasi perbankan tersebut. Semakin sering melakukan transaksi menggunakan perbankan digital maka semakin banyak pula kesempatan nasabah untuk mendapatkan diskon atau *cash back*. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi pelaku UMKM yang kerap melakukan transaksi keuangan melalui perbankan digital.

Cash back atau diskon yang didapatkan dapat memotong beban pengeluaran mereka, hal ini tentunya dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan (Meher et al., 2021). Kegiatan bisnisnya yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas UMKM tersebut. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan (Meher & Gupta, 2020) menunjukkan bahwa manfaat *cash back* atau diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis kedelapan sebagai berikut:

H₈: Manfaat *Cash Back* atau *Cash Discount* dengan menggunakan Digital Banking berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM

2.5 Model Penelitian

Gambar 1. Model Penelitian



3. Metode Penelitian

3.1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang bergerak di berbagai bidang pada pelaku UMKM yang terdapat di Kabupaten Brebes. UMKM diklasifikasikan menjadi tiga yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. UU No 7 Tahun 2021 memuat beragam regulasi kebijakan pada aspek kemudahan pendirian usaha, perizinan, fasilitasi, akses pembiayaan, akses kerantai pasok, sampai akses bagi koperasi dan UMKM. Menurut UU No 7 Tahun 2021 terdapat kriteria modal UMKM sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha maksimal Rp1.000.000.000 (satu miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha.

- b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dengan nominal maksimal sampai Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempah usaha.
- c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah) maksimal sampai Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha).

Pengelompokkan UMKM dilakukan berdasarkan kriteria hasil penjualan tahunan yang terdiri sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan maksimal RP2.000.000.000 (dua miliar rupiah).
- b. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000 (dua miliar rupiah) maksimal sampai Rp15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah).
- c. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah) dengan nominal maksimal Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

3.2 Teknik Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dipilih oleh peneliti untuk diamanati, sehingga ukuran sampel menjadi lebih kecil dari populasi (Ghozali, 2018). Pengambilan sampel pada penelitian ini adalah pelaku UMKM di Kabupaten Brebes dan penelitian ini menggunakan metode kuesioner berupa wawancara dan formulir *google forms*. Adapun kriteria yang ditetapkan dalam penelitian ini yaitu:

- a. Mikro: Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 2 Miliar
- b. Usaha: Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 2 – Rp 15 Miliar
- c. Menengah: Memiliki hasil penjualan tahunan diantara Rp 15 – Rp 50 Miliar

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *simple random sampling*, dimana pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut. Karena populasi di Kabupaten Brebes sangat banyak, jadi penelitian ini menggunakan rumus Slovin.

Rumus tersebut digunakan untuk menentukan ukuran sampel dari populasi yang telah diketahui jumlahnya. Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus representative (Hardiani, 2019). Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1}$$

Keterangan:

n: Jumlah sampel/Jumlah responden

N: Jumlah populasi

*e*²: error level (tingkat kesalahan) 10%

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer berupa penelitian kuantitatif dimana pada penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data kuesioner

untuk tujuan kemudahan dalam memahami pertanyaan ke responden dan disebarkan melalui metode kuesioner berupa wawancara dan formulir *google forms*. Responden dalam penelitian ini yaitu pemilik pelaku UMKM di Kabupaten Brebes. Hasil jawaban dari responden diolah menggunakan software smartPLS. Data tersebut dianalisis menggunakan metode *Partial Least Square (PLS)* yang merupakan bagian dari *Structural Equation Modeling (SEM)*. Selanjutnya, sumber data yang diperoleh berasal dari jawaban kuesioner yang telah di isi yang telah di isi oleh responden. Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan *skala likert*. Responden diberi pilihan untuk menjawab atau memberi tanda centang (√) pada kode STS (Sangat Tidak Setuju), TS (Tidak Setuju), N (Netral), S (Setuju), SS (Sangat Setuju).

3.4 Operasional Variabel

Berdasarkan hipotesis penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu variabel independen dan variabel dependen yang secara operasionalnya dapat didefinisikan sebagai berikut:

Tabel 3.1 Definisi dan Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Profitabilitas (Y)	Laba didefinisikan sebagai selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dan harga pembelian atau biaya produksi.	a. Penilaian terhadap pengelolaan biaya operasional b. Penilaian terhadap volume penjualan (Jonie, 2022)	<i>Likert</i>
Kemudahan dalam menerima pembayaran dari Nasabah/Debitur (X ₁)	Menerima pembayaran berarti, dalam hal pengesahan terbatas, penerima pembayaran telah mengesahkan cek dan cek tersebut diserahkan kepada dan dibayar oleh lembaga penyimpanan tempat cek itu ditarik.	a. Kemudahan penggunaan (Nguyen, 2019) b. Mudah dipelajari c. Jelas dan dimengerti (Davis, 1989) dan (Bellani & Saputra, 2022)	<i>Likert</i>
Kemudahan dalam melakukan pembayaran kepada Supplier/Kreditor (X ₂)	Sistem manajemen pembayaran pihak ketiga yang memungkinkan perusahaan membayar dan mengatur barang dan jasa yang disediakan dalam transaksi elektronik.	a. Kemudahan penggunaan (Nguyen, 2019) b. Mudah dipelajari c. Jelas dan dimengerti (Davis, 1989) dan (Bellani & Saputra, 2022)	<i>Likert</i>
Kemudahan dalam Mengelola pengeluaran usaha (X ₃)	Pengelolaan atau manajemen keuangan adalah suatu kegiatan merencanakan, mengatur, mengarahkan, dan mengawasi seluruh aktivitas keuangan.	a. Laba/Profitabilitas b. Produktifitas dan Efisiensi (Risma Krisdiana & Dahlia, 2021)	<i>Likert</i>
Menghemat Waktu (X ₄)	Proses merencanakan, mengontrol, dan menggunakan waktu semaksimal mungkin untuk menyelesaikan tugas.	a. Bagaimana menghemat waktu b. Menyusun prioritas dengan tepat (Motoh & Saharudin, 2020)	<i>Likert</i>

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Tidak Diharuskan membawa uang tunai keras saat bepergian untuk keperluan bisnis (X ₅)	Sistem pembayaran tunai menggunakan uang kartal (uang kertas dan logam) sebagai alat pembayaran. Sedangkan pada sistem pembayaran non tunai, instrumen yang digunakan berupa alat pembayaran uang elektronik.	<ul style="list-style-type: none"> a. Transaksi pembelian yang dilakukan dengan menggunakan uang elektronik b. Nilai/nominal dari transaksi pembelian yang dilakukan dengan menggunakan uang elektronik (Fauzie, 2017) 	<i>Likert</i>
Tidak ada penyalahgunaan uang tunai atau pencurian uang tunai (X ₆)	Penyelewengan atau penyalahgunaan uang untuk keuntungan pribadi atau orang lain.	<ul style="list-style-type: none"> a. Menggunakan uang tunai dalam jumlah yang relatif besar dan/atau dilakukan secara berulang-ulang di luar kewajaran b. Aktivitas Transaksi nasabah di luar kebiasaan dan kewajaran (Alfa, 2019) 	<i>Likert</i>
Kemudahan dalam pengajuan dan persetujuan pinjaman jangka pendek atau cerukan (X ₇)	Pinjaman adalah suatu jenis hutang yang disediakan oleh individu atau lembaga keuangan, dimana disediakan sejumlah uang untuk dipinjamkan kepada debitur, biasanya dengan bunga.	<ul style="list-style-type: none"> a. Pinjaman dari dunia perbankan b. Pinjaman dari lembaga keuangan c. Pinjaman dari perusahaan non keuangan (Danang, 2017) 	<i>Likert</i>
Keuntungan Cash Back atau Diskon (X ₈)	<p>Pengertian cashback adalah penawaran di mana pembeli diberikan persentase pengembalian uang tunai atau uang virtual atau bahkan diberikan suatu produk tetapi dengan memenuhi syarat pembelian tertentu yang telah ditentukan oleh pihak penyelenggara cashback.</p> <p>Diskon atau dahulu dikenal sebagai rabat yang artinya adalah potongan harga. Seorang konsumen dapat membeli suatu produk barang atau jasa dengan harga yang lebih murah dari harga yang sebenarnya karena harganya sudah dipotong.</p>	<p>Cashback:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Besarnya jumlah pengembalian dana Cashback yang diberikan sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati oleh Perusahaan. b. Kecepatan pengembalian dana dalam promosi <p>Diskon:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Kemenarikan program potongan harga b. Ketepatan program potongan harga dalam mempengaruhi pembelian c. Frekuensi program potongan harga (Norfitri, 2022) 	<i>Likert</i>

3.5 Teknik Alat Analisis

Penelitian ini menggunakan metode kuesioner yang disebarakan kepada pelaku UMKM di Kabupaten Brebes. Data dari hasil kuesioner tersebut dilakukan uji validitas data dengan menggunakan metode *Partial Least Square (PLS)* menggunakan software SmartPLS versi 4.0 PLS merupakan metode analisis data yang penyelesaiannya berbasis varian yang dapat

melakukan pengujian model pengukuran dan pengujian model struktural secara bersamaan. SEM memiliki fleksibilitas yang lebih tinggi pada penelitian yang cukup kuat dikarenakan tidak berdasar pada banyak asumsi (Ghozali & Latan, 2015).

3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik Deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (kemencengan distribusi) (Ghozali, 2021).

3.5.2 Analisis Model Pengukuran atau Outer Model

Outer model atau pengukuran bagian luar bertujuan untuk menentukan model penelitian yang akan digunakan sebagai analisis hipotesis. Dalam penelitian ini tahap analisis pada outer model diukur menggunakan pengujian validitas dan reliabilitas (Ghozali & Latan, 2015).

3.5.3 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Dikatakan uji validitas apabila konvergen dapat diketahui dengan melihat *outer loading*, kriteria validitas konvergen yaitu nilai loading factor yang harus lebih dari 0,70. Selain itu, uji validitas diskriminan dapat dilakukan dengan melihat rata-rata varian atau *Average Variance Extracted (AVE) model*. Konstruk dapat dikatakan memiliki validitas yang baik jika AVE memiliki nilai lebih dari 0,50. Mengukur validitas dapat dilakukan dengan melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk atau variabel. Hipotesis yang diajukan:

Ho: Skor butir pertanyaan berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Ha: Skor butir pertanyaan tidak berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r table untuk degree of freedom (df) = $n - 2$, dalam hal ini n adalah jumlah sample (Ghozali, 2021).

3.5.4 Uji Reliabilitas

Reliabilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas adalah pengujian yang dilakukan untuk mengevaluasi *outer model* dengan melihat reliabilitas konstruk yang diukur dengan dua kriteria yakni *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. Dinyatakan memenuhi reliabilitas apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,70 dan nilai *Composite Reliability* > 0,70 (Ghozali, 2021).

3.5.5 Analisis Model Struktural atau Inner model

Dalam penelitian ini model struktural yang digunakan ialah pengujian nilai koefisien determinasi *R-Squared* dan pengujian hipotesis. Analisis model struktural digunakan untuk memastikan bahwa model struktural yang dibangun robust dan akurat (Ghozali & Latan, 2015).

3.5.5.1 Uji Coefficients Determinasi (*R-Squared*)

Nilai *R-Squares* 0.75, 0.5 dan 0.25 dapat disimpulkan bahwa model kuat, moderate dan lemah. Hasil dari PLS *R-Squares* merepresentasi jumlah *variance* dari konstruk yang dijelaskan oleh model (Ghozali, 2021).

3.5.5.3 Uji Signifikansi (Uji Hipotesis)

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai probabilitas dan t-statistik nya. Untuk nilai probabilitas, nilai *p-value* dengan alpha 5% adalah $< 0,05$. Nilai t-tabel untuk alpha 5% adalah 1,96. Sehingga kriteria penerimaan hipotesis adalah ketika t-statistik $>$ t-tabel (Ghozali & Latan, 2015). Tingkat signifikansi yang dipakai untuk memastikan tingkat (a) adalah 5% (0,05).

- a. Jika T-value $<$ 1,96 atau P-value $>$ 0,05 maka H_a tidak dapat diterima dan H_0 diterima.
- b. Jika T-value $>$ 1,96 atau P-value $<$ 0,05 maka H_a diterima dan H_0 tidak dapat diterima.