



PLS) yang diolah melalui perangkat lunak SmartPLS 3.0. Sampel penelitian berjumlah 100 responden pelaku UMKM di Kabupaten Sumbawa yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: usia usaha minimal satu tahun, telah mengadopsi minimal satu bentuk transformasi digital, serta berstatus sebagai pemilik atau manajer keuangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan nilai t-statistik 5,124 dan p-value 0,000. Strategi bisnis juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan t-statistik 4,867 dan p-value 0,000. Selanjutnya, kesiapan modal memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan t-statistik 4,213 dan p-value 0,000. Nilai R-Square sebesar 0,684 menunjukkan bahwa 68,4% variabilitas keberlanjutan usaha UMKM dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen tersebut. Temuan ini memberikan kontribusi teoretis bagi pengembangan literatur manajemen UMKM sekaligus implikasi praktis bagi pelaku usaha dan pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pendampingan UMKM berbasis digital yang holistik dan berkelanjutan.

**Katakunci:** Transformasi Digital; Strategi Bisnis; Kesiapan Modal; Keberlanjutan Usaha; UMKM.

#### Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Mandasari, J., & Irawati, I. (2026). Pengaruh Transformasi Digital, Strategi Bisnis, dan Kesiapan Modal terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM di Era Ekonomi Digital. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 2(2), 3725-3741. <https://doi.org/10.63822/gen9t711>

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dalam satu dekade terakhir telah mengubah secara fundamental lanskap perekonomian global. Fenomena yang dikenal sebagai revolusi industri 4.0 dan kini menuju era society 5.0 mendorong lahirnya ekonomi digital sebagai paradigma baru dalam aktivitas bisnis. Dalam konteks Indonesia, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran yang sangat strategis karena menyumbang sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2024). Namun demikian, peran strategis tersebut dihadapkan pada tantangan yang semakin kompleks, terutama terkait kemampuan UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen yang kini lebih mengandalkan platform digital dalam setiap transaksi. Ketidakmampuan beradaptasi akan berdampak langsung pada keberlanjutan usaha, sehingga transformasi digital bukan lagi pilihan, melainkan keharusan strategis.

Transformasi digital bagi UMKM mencakup adopsi berbagai bentuk teknologi seperti penggunaan media sosial untuk promosi, pemanfaatan e-commerce, penerapan sistem pembayaran digital seperti QRIS, serta digitalisasi proses operasional internal. Berdasarkan data Bank Indonesia (2024), jumlah merchant QRIS di Indonesia telah mencapai lebih dari 35 juta unit, dengan pertumbuhan pengguna yang signifikan berasal dari segmen UMKM. Fakta ini mengindikasikan bahwa kesadaran pelaku UMKM terhadap urgensi digitalisasi semakin meningkat. Meskipun demikian, data yang sama menunjukkan bahwa tingkat adopsi digital yang menyeluruh di kalangan UMKM masih relatif rendah, di mana hanya sekitar 25% UMKM yang telah terintegrasi penuh ke dalam ekosistem digital (Wahyuni & Pratama, 2023). Ketimpangan inilah yang menjadi salah satu akar persoalan keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital.

**Tabel 1. Perkembangan Adopsi Digital UMKM di Indonesia Tahun 2020–2024**

Tahun	Jumlah UMKM Terdigitalisasi (Juta)	Persentase dari Total UMKM (%)	Pertumbuhan Tahunan (%)
2020	8,0	12,0	-
2021	12,0	16,5	50,0
2022	17,0	21,0	41,7
2023	22,0	27,8	29,4
2024	27,0	33,5	22,7

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2024)

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa terjadi pertumbuhan yang cukup signifikan dalam adopsi digital oleh UMKM di Indonesia. Pada tahun 2020, hanya 12% UMKM yang terdigitalisasi, sementara pada tahun 2024 angka tersebut telah meningkat menjadi 33,5%. Meskipun demikian, lebih dari dua per tiga UMKM di Indonesia masih belum terintegrasi dalam ekosistem digital, sehingga kerentanan terhadap risiko penghentian usaha menjadi lebih tinggi. Pertumbuhan yang melambat dari 50% pada 2021 menjadi 22,7% pada 2024 juga mengindikasikan adanya kejenuhan adopsi pada kelompok UMKM tertentu, sementara kelompok lainnya mengalami kesulitan untuk memulai transformasi digital. Kondisi ini membutuhkan kajian yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor determinan yang memengaruhi keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital (Suarantalla & Rizqi, 2024).

Keberlanjutan usaha UMKM tidak hanya ditentukan oleh adopsi teknologi, tetapi juga oleh

kemampuan merumuskan strategi bisnis yang adaptif. Menurut Porter (2020), strategi bisnis merupakan serangkaian keputusan dan tindakan terintegrasi yang dirancang untuk menciptakan keunggulan kompetitif dalam jangka panjang. Dalam konteks UMKM di era digital, strategi bisnis mencakup positioning produk di pasar online, diferensiasi melalui inovasi layanan, penetrasi pasar melalui pemasaran digital, serta membangun jaringan kemitraan strategis. Strategi yang tepat akan membantu UMKM untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat (Rahmawati & Santoso, 2023). Banyak UMKM di daerah seperti Kabupaten Sumbawa yang masih menjalankan usaha berdasarkan intuisi dan pengalaman semata, tanpa melakukan perumusan strategi bisnis yang terstruktur, sehingga kerentanan terhadap perubahan pasar menjadi sangat tinggi.

Selain transformasi digital dan strategi bisnis, faktor kesiapan modal juga memegang peranan krusial dalam menjamin keberlanjutan usaha UMKM. Kesiapan modal merujuk pada ketersediaan sumber daya finansial yang memadai untuk membiayai operasional, investasi dalam teknologi, pengembangan produk, serta penetrasi pasar baru (Nugroho et al., 2022). Berdasarkan survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2024), sekitar 60% UMKM di Indonesia masih menghadapi kendala dalam mengakses permodalan formal, baik melalui perbankan maupun lembaga keuangan non-bank. Keterbatasan akses terhadap modal ini menjadi penghambat utama bagi UMKM untuk melakukan investasi dalam teknologi digital, pengembangan sumber daya manusia, serta perluasan kapasitas produksi. Dengan demikian, kesiapan modal menjadi prasyarat bagi implementasi efektif transformasi digital dan strategi bisnis yang telah dirumuskan.

Kabupaten Sumbawa sebagai salah satu daerah dengan potensi ekonomi yang berkembang memiliki karakteristik UMKM yang khas. Mayoritas UMKM di daerah ini bergerak di sektor perdagangan, kuliner, kerajinan, dan pertanian olahan. Penetrasi internet yang terus meningkat di Sumbawa, yang kini mencapai sekitar 78% dari total populasi (BPS Sumbawa, 2024), membuka peluang besar bagi UMKM lokal untuk memanfaatkan platform digital. Namun demikian, tantangan seperti literasi digital yang masih rendah, keterbatasan modal, serta minimnya pendampingan strategi bisnis menjadi kendala yang sering dihadapi. Kondisi ini menjadi alasan penting mengapa penelitian mengenai keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa dalam konteks ekonomi digital menjadi sangat relevan dan mendesak untuk dilakukan.

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji hubungan antara transformasi digital, strategi bisnis, dan kesiapan modal dengan kinerja UMKM. Penelitian Hasanah dan Mulyana (2023) menunjukkan bahwa transformasi digital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Jawa Barat. Sementara itu, penelitian Pratiwi dan Kurniawan (2022) menemukan bahwa strategi bisnis yang inovatif menjadi determinan utama keberlanjutan usaha UMKM di Yogyakarta. Adapun Fadhilah dan Arifin (2023) membuktikan bahwa akses modal yang memadai berkontribusi signifikan terhadap kinerja UMKM di Jakarta. Meskipun demikian, kajian yang secara simultan menganalisis pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap keberlanjutan usaha UMKM, khususnya di konteks daerah dengan karakteristik geografis dan sosial-ekonomi seperti Kabupaten Sumbawa, masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini hadir untuk mengisi celah kajian (research gap) tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini memiliki tiga tujuan utama. Pertama, menganalisis pengaruh transformasi digital terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa. Kedua,

menganalisis pengaruh strategi bisnis terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa. Ketiga, menganalisis pengaruh kesiapan modal terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis bagi pengembangan literatur manajemen UMKM dan ekonomi digital, serta memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan lembaga pendamping dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode asosiatif kausal, yakni pendekatan yang bertujuan untuk menganalisis hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen (Creswell, 2018). Variabel independen dalam penelitian ini terdiri atas Transformasi Digital (X1), Strategi Bisnis (X2), dan Kesiapan Modal (X3), sedangkan variabel dependen adalah Keberlanjutan Usaha UMKM (Y). Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner dengan skala Likert empat poin, dimulai dari 1 (sangat tidak setuju) hingga 4 (sangat setuju). Penggunaan skala empat poin dilakukan untuk menghindari kecenderungan jawaban tengah (central tendency bias) yang sering muncul pada penggunaan skala lima poin.

Populasi penelitian adalah seluruh pelaku UMKM yang beroperasi di Kabupaten Sumbawa. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu teknik pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2022). Kriteria sampel dalam penelitian ini meliputi: (1) usia usaha minimal satu tahun untuk memastikan tersedianya data keberlanjutan, (2) UMKM yang telah mengadopsi minimal satu bentuk transformasi digital seperti penggunaan media sosial untuk promosi, e-commerce, atau pembayaran QRIS, serta (3) responden adalah pemilik atau manajer keuangan yang memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan strategis dan keuangan. Jumlah sampel ditetapkan sebanyak 100 responden, mengacu pada rekomendasi Hair et al. (2024) bahwa untuk analisis SEM-PLS, ukuran sampel minimum adalah 10 kali jumlah jalur struktural terbanyak yang menuju pada satu konstruk endogen.

Metode analisis yang digunakan adalah Structural Equation Modeling – Partial Least Square (SEM-PLS) dengan perangkat lunak SmartPLS 3.0. Pemilihan SEM-PLS didasarkan pada beberapa pertimbangan, antara lain kemampuannya dalam menangani model kompleks dengan banyak variabel laten, fleksibilitas terhadap asumsi distribusi data, serta kesesuaiannya untuk ukuran sampel yang relatif kecil hingga sedang (Cheah, 2024). Tahapan analisis SEM-PLS dalam penelitian ini meliputi dua langkah utama, yaitu evaluasi outer model (model pengukuran) dan evaluasi inner model (model struktural).

### a. Evaluasi Outer Model

Evaluasi outer model bertujuan untuk menilai validitas dan reliabilitas konstruk. Kriteria yang digunakan meliputi: (1) convergent validity dengan nilai loading factor di atas 0,70 dan Average Variance Extracted (AVE) di atas 0,50; (2) discriminant validity melalui analisis cross loading dan perbandingan akar AVE dengan korelasi antar konstruk (Fornell-Larcker criterion); (3) uji reliabilitas melalui composite reliability di atas 0,70 dan Cronbach's alpha di atas 0,70 (Hair et al., 2024).

### b. Evaluasi Inner Model

Evaluasi inner model bertujuan untuk menguji hubungan struktural antar variabel laten. Kriteria yang digunakan meliputi: (1) R-Square ( $R^2$ ) untuk mengukur proporsi varians variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen; (2) Q-Square ( $Q^2$ ) untuk mengukur predictive relevance model; (3) path coefficient untuk menilai arah dan kekuatan hubungan antar variabel; serta (4) bootstrapping untuk menguji signifikansi koefisien jalur. Hipotesis dinyatakan diterima apabila nilai t-statistik lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05 pada tingkat signifikansi 5% dua arah (Cohen, 2018).

**Tabel 2. Definisi Operasional dan Indikator Variabel**

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Transformasi Digital (X1)	Proses pemanfaatan teknologi digital dalam berbagai aspek usaha untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas	(1) Penggunaan media sosial; (2) Pemanfaatan e-commerce; (3) Penerapan pembayaran digital; (4) Digitalisasi operasional; (5) Adopsi teknologi baru
Strategi Bisnis (X2)	Keputusan dan tindakan terintegrasi untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam jangka panjang	(1) Diferensiasi produk; (2) Segmentasi pasar; (3) Inovasi produk/layanan; (4) Kemitraan strategis; (5) Positioning merek
Kesiapan Modal (X3)	Ketersediaan dan kecukupan sumber daya finansial untuk membiayai operasional dan pengembangan usaha	(1) Kecukupan modal sendiri; (2) Akses kredit formal; (3) Manajemen arus kas; (4) Perencanaan keuangan; (5) Diversifikasi sumber modal
Keberlanjutan Usaha (Y)	Kemampuan usaha untuk bertahan, tumbuh, dan berkembang dalam jangka panjang	(1) Pertumbuhan omzet; (2) Ekspansi pasar; (3) Stabilitas finansial; (4) Loyalitas pelanggan; (5) Adaptasi perubahan

Sumber: Dikembangkan dari berbagai referensi (Hair et al., 2024; Porter, 2020; OJK, 2024)

Berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu, kerangka konseptual penelitian ini menempatkan transformasi digital (X1), strategi bisnis (X2), dan kesiapan modal (X3) sebagai variabel independen yang secara parsial diduga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM (Y). Berdasarkan kerangka ini, dirumuskan tiga hipotesis penelitian sebagai berikut:

**H1:** Transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa.

**H2:** Strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa.

**H3:** Kesiapan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak SmartPLS 3.0 yang dikenal memiliki kapabilitas komprehensif dalam melakukan analisis Structural Equation Modeling (SEM)

berbasis Partial Least Square (PLS). Antarmuka SmartPLS yang intuitif memudahkan peneliti dalam merancang dan menganalisis model yang kompleks (Cheah, 2024). Analisis dimulai dengan evaluasi model pengukuran (outer model) yang menggambarkan hubungan antara konstruk teoretis dan indikator-indikator yang terukur. Model pengukuran yang baik harus menggunakan indikator yang relevan dan representatif untuk menggambarkan variabel yang diteliti (Hair et al., 2024). Setelah model pengukuran terbukti valid dan reliabel, analisis dilanjutkan dengan evaluasi model struktural (inner model) untuk menguji hipotesis penelitian.

### Karakteristik Responden

Sebelum melakukan analisis utama, terlebih dahulu disajikan gambaran umum karakteristik responden penelitian. Karakteristik responden memberikan konteks pemahaman terhadap hasil analisis yang diperoleh, sehingga interpretasi hasil dapat dilakukan secara lebih komprehensif.

**Tabel 3. Karakteristik Responden Penelitian**

Karakteristik	Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	42	42,0
	Perempuan	58	58,0
Usia	21–30 tahun	28	28,0
	31–40 tahun	41	41,0
	41–50 tahun	23	23,0
	>50 tahun	8	8,0
Pendidikan	SMA/Sederajat	34	34,0
	Diploma	22	22,0
	Sarjana	39	39,0
	Pascasarjana	5	5,0
Sektor Usaha	Perdagangan	37	37,0
	Kuliner	29	29,0
	Kerajinan	18	18,0
	Jasa	16	16,0
Lama Usaha	1–3 tahun	35	35,0
	4–6 tahun	38	38,0
	>6 tahun	27	27,0

Sumber: Data primer diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 3, mayoritas responden dalam penelitian ini adalah perempuan (58%), dengan rentang usia produktif 31–40 tahun (41%) yang menunjukkan bahwa pelaku UMKM di Kabupaten Sumbawa didominasi oleh generasi produktif. Tingkat pendidikan responden cukup bervariasi dengan proporsi terbesar pada jenjang sarjana (39%) dan SMA/ sederajat (34%). Sektor usaha terbanyak adalah perdagangan (37%) dan kuliner (29%), mencerminkan karakteristik ekonomi lokal Sumbawa yang berbasis pada aktivitas jual-beli dan pengolahan produk pangan. Dari aspek lama usaha, sebagian besar UMKM telah beroperasi lebih dari tiga tahun, sehingga relevan untuk dianalisis dalam konteks keberlanjutan usaha.

### Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Evaluasi model pengukuran dilakukan untuk memastikan bahwa indikator-indikator yang digunakan mampu mengukur konstruk yang dimaksud secara valid dan reliabel. Beberapa kriteria yang dievaluasi meliputi convergent validity, discriminant validity, dan uji reliabilitas (Hair et al., 2024).

#### 1. Uji Convergent Validity

Uji convergent validity dilakukan dengan melihat nilai outer loading setiap indikator dan nilai Average Variance Extracted (AVE) setiap konstruk. Indikator dinyatakan valid apabila memiliki nilai loading factor di atas 0,70, sedangkan konstruk dinyatakan valid apabila memiliki nilai AVE di atas 0,50 (Hair et al., 2024). Hasil estimasi model pengukuran disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 4. Hasil Uji Average Variance Extracted (AVE)**

Variabel Konstruk	Average Variance Extracted (AVE)	Keterangan (AVE > 0,50)
Transformasi Digital (X1)	0,724	Valid
Strategi Bisnis (X2)	0,751	Valid
Kesiapan Modal (X3)	0,683	Valid
Keberlanjutan Usaha (Y)	0,716	Valid

Sumber: Data primer diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 4, seluruh variabel konstruk dalam penelitian memiliki nilai AVE di atas 0,50. Variabel Transformasi Digital memiliki AVE sebesar 0,724, Strategi Bisnis sebesar 0,751, Kesiapan Modal sebesar 0,683, dan Keberlanjutan Usaha sebesar 0,716. Dengan demikian, semua konstruk dalam model penelitian dinyatakan memenuhi kriteria convergent validity, yang berarti setiap konstruk mampu menjelaskan lebih dari 50% varians dari indikator-indikatornya. Hasil ini mengindikasikan bahwa instrumen penelitian yang digunakan memiliki validitas konvergen yang baik dan dapat digunakan untuk tahapan analisis selanjutnya.

#### 2. Uji Discriminant Validity

Uji discriminant validity dilakukan untuk memastikan bahwa setiap konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lainnya. Salah satu cara yang umum digunakan adalah Fornell-Larcker criterion, di mana akar kuadrat AVE suatu konstruk harus lebih besar dibandingkan korelasi konstruk tersebut dengan konstruk lainnya (Fornell & Larcker, 1981).

**Tabel 5. Hasil Uji Discriminant Validity (Fornell-Larcker Criterion)**

Konstruk	X1	X2	X3	Y
Transformasi Digital (X1)	0,851			
Strategi Bisnis (X2)	0,612	0,867		
Kesiapan Modal (X3)	0,548	0,593	0,826	
Keberlanjutan Usaha (Y)	0,704	0,721	0,665	0,846

Sumber: Data primer diolah, 2026

Hasil uji Fornell-Larcker pada Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai diagonal, yang merupakan akar kuadrat AVE masing-masing konstruk, lebih besar dibandingkan korelasi antar konstruk lainnya. Transformasi Digital memiliki akar AVE sebesar 0,851, yang lebih besar daripada korelasinya

dengan Strategi Bisnis (0,612), Kesiapan Modal (0,548), dan Keberlanjutan Usaha (0,704). Pola serupa juga ditemukan pada konstruk lainnya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa seluruh konstruk dalam model penelitian ini memenuhi kriteria discriminant validity, artinya setiap konstruk memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari konstruk lainnya.

3. Uji *Composite Reliability* dan *Cronbach's Alpha*

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengukur konsistensi internal indikator-indikator yang membentuk suatu konstruk. Konstruk dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai composite reliability dan Cronbach's alpha di atas 0,70 (Hair et al., 2024). Hasil uji reliabilitas disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 6. Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel Konstruk	Composite Reliability	Cronbach's Alpha	Keterangan
Transformasi Digital (X1)	0,898	0,862	Reliabel
Strategi Bisnis (X2)	0,913	0,881	Reliabel
Kesiapan Modal (X3)	0,872	0,824	Reliabel
Keberlanjutan Usaha (Y)	0,891	0,848	Reliabel

Sumber: Data primer diolah, 2026

Tabel 6 menunjukkan bahwa seluruh variabel konstruk memiliki nilai composite reliability di atas 0,70 dengan rentang 0,872 hingga 0,913, dan nilai Cronbach's alpha di atas 0,70 dengan rentang 0,824 hingga 0,881. Hasil ini mengindikasikan bahwa seluruh indikator yang digunakan untuk mengukur setiap konstruk memiliki konsistensi internal yang tinggi. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian memenuhi kriteria reliabilitas dan layak digunakan untuk tahapan analisis inner model.

**Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)**

Evaluasi model struktural bertujuan untuk menguji hubungan antar variabel laten yang dihipotesiskan dalam model penelitian. Tahapan evaluasi inner model meliputi uji R-Square ( $R^2$ ), uji F-Square ( $F^2$ ), uji Goodness of Fit (GoF), dan uji hipotesis melalui bootstrapping (Hair et al., 2024).

1. Uji R-Square ( $R^2$ )

R-Square atau koefisien determinasi menunjukkan proporsi varians variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independen dalam model. Nilai R-Square berkisar antara 0 sampai 1, di mana nilai yang lebih tinggi menunjukkan kemampuan prediksi model yang lebih baik. Chin (1998) mengklasifikasikan nilai  $R^2$  sebagai berikut: 0,67 (substansial), 0,33 (moderat), dan 0,19 (lemah).

**Tabel 7. Hasil Uji R-Square**

Variabel Dependen	R-Square	Adjusted R-Square
Keberlanjutan Usaha (Y)	0,684	0,674

Sumber: Data primer diolah, 2026

Nilai R-Square sebesar 0,684 pada Tabel 7 menunjukkan bahwa 68,4% variabilitas Keberlanjutan Usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa dapat dijelaskan secara simultan oleh transformasi digital,

strategi bisnis, dan kesiapan modal. Sisanya sebesar 31,6% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini, seperti faktor kewirausahaan, dukungan pemerintah, kompetensi sumber daya manusia, dan kondisi makroekonomi. Nilai Adjusted R-Square sebesar 0,674 mengindikasikan bahwa setelah dilakukan penyesuaian terhadap jumlah variabel prediktor, model masih mampu menjelaskan sekitar 67,4% variasi pada variabel dependen. Berdasarkan klasifikasi Chin (1998), nilai R-Square yang diperoleh termasuk dalam kategori substansial, yang menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kekuatan prediksi yang kuat.

2. *Size effect (F<sup>2</sup>)*

F-Square digunakan untuk mengukur kontribusi relatif setiap variabel independen terhadap variabel dependen. Menurut Hair et al. (2024), nilai F<sup>2</sup> di atas 0,02 menunjukkan pengaruh kecil, 0,15 menunjukkan pengaruh sedang, dan 0,35 menunjukkan pengaruh besar.

**Tabel 8. Hasil Uji F-Square**

Variabel Independen	F-Square	Kategori Pengaruh
Transformasi Digital (X1)	0,412	Besar
Strategi Bisnis (X2)	0,387	Besar
Kesiapan Modal (X3)	0,296	Sedang

Sumber: Data primer diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 8, transformasi digital memiliki nilai F-Square tertinggi sebesar 0,412 yang berarti memberikan kontribusi pengaruh besar terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Strategi bisnis memberikan kontribusi dengan nilai F<sup>2</sup> sebesar 0,387 (pengaruh besar), sedangkan kesiapan modal memberikan kontribusi sebesar 0,296 (pengaruh sedang). Hasil ini mengindikasikan bahwa ketiga variabel independen memberikan kontribusi yang substantif dalam menjelaskan keberlanjutan usaha UMKM, dengan transformasi digital menjadi prediktor paling kuat.

3. *Uji Q-Square (Q<sup>2</sup>) Predictive Relevance*

Q-Square digunakan untuk menilai predictive relevance model. Nilai Q<sup>2</sup> lebih besar dari nol menunjukkan bahwa model memiliki predictive relevance, sedangkan nilai kurang dari nol menunjukkan model tidak memiliki predictive relevance (Hair et al., 2024). Nilai Q-Square dihitung dengan rumus:  $Q^2 = 1 - (1 - R^2)$ .

$$Q^2 = 1 - (1 - 0,684) = 1 - 0,316 = 0,684$$

Nilai Q-Square sebesar 0,684 yang lebih besar dari nol menunjukkan bahwa model penelitian ini memiliki predictive relevance yang baik. Artinya, model mampu memprediksi dengan baik nilai indikator-indikator pada konstruk endogen berdasarkan variabel-variabel eksogen yang ada dalam model.

4. *Uji Goodness of Fit (GoF)*

Uji Goodness of Fit (GoF) digunakan untuk mengevaluasi kesesuaian model secara keseluruhan. Nilai GoF dihitung dengan menggunakan akar dari perkalian antara rata-rata nilai communality (AVE) dan rata-rata R-Square. Kategori GoF menurut Tenenhaus et al. (2005) adalah sebagai berikut: 0,10 (kecil), 0,25 (sedang), dan 0,36 (besar).

Nilai rata-rata AVE adalah  $(0,724 + 0,751 + 0,683 + 0,716) / 4 = 0,719$ . Perhitungan GoF sebagai berikut:

$$GoF = \sqrt{(R^2 \times Com AVE)} = \sqrt{(0,684 \times 0,719)} = \sqrt{0,4918} = 0,701$$

Nilai GoF sebesar 0,701 jauh melebihi ambang batas 0,36 sehingga dapat disimpulkan bahwa model penelitian memiliki goodness of fit yang besar atau sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa model

yang diajukan dalam penelitian ini relevan dan sesuai dengan data empiris yang ada, serta dapat digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian.

5. Uji Hipotesis (Bootstrapping)

Uji hipotesis dilakukan dengan teknik bootstrapping untuk mendapatkan nilai t-statistik dan p-value dari setiap koefisien jalur. Hipotesis dinyatakan diterima apabila t-statistik lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05 pada tingkat signifikansi 5% dua arah (Cohen, 2018). Hasil pengujian hipotesis disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 9. Hasil Uji Hipotesis (Bootstrapping)**

Pengaruh Antar Variabel	Sampel Asli (O)	T-Statistik ( O/STDEV )	P-Values	Keterangan
X1 → Y	0,398	5,124	0,000	H1 diterima
X2 → Y	0,352	4,867	0,000	H2 diterima
X3 → Y	0,287	4,213	0,000	H3 diterima

Sumber: Data primer diolah, 2026

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang disajikan pada Tabel 9, interpretasi path coefficients melalui metode PLS bootstrapping dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Variabel Transformasi Digital (X1) memiliki nilai koefisien jalur sebesar 0,398 dengan arah positif. Hasil uji menunjukkan t-statistik sebesar 5,124 yang lebih besar dari 1,96 serta p-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM diterima.
- b. Variabel Strategi Bisnis (X2) memiliki nilai koefisien jalur sebesar 0,352 dengan arah positif. Hasil uji menunjukkan t-statistik sebesar 4,867 yang lebih besar dari 1,96 serta p-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM diterima.
- c. Variabel Kesiapan Modal (X3) memiliki nilai koefisien jalur sebesar 0,287 dengan arah positif. Hasil uji menunjukkan t-statistik sebesar 4,213 yang lebih besar dari 1,96 serta p-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa kesiapan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM diterima.

**Pembahasan**

**1. Pengaruh Transformasi Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM**

Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa transformasi digital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa. Koefisien jalur sebesar 0,398 merupakan yang tertinggi di antara ketiga variabel independen, menandakan bahwa transformasi digital merupakan faktor determinan paling kuat dalam menjamin keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital. Temuan ini memperkuat argumen bahwa dalam konteks persaingan bisnis yang semakin ketat, UMKM yang mampu mengadopsi teknologi digital secara optimal akan memiliki daya tahan yang lebih baik dalam menghadapi dinamika pasar. Pemanfaatan media sosial, e-commerce, dan pembayaran digital seperti QRIS memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, serta membangun interaksi yang lebih dekat dengan konsumen (Hasanah & Mulyana, 2023).

-----  
*Pengaruh Transformasi Digital, Strategi Bisnis, dan Kesiapan Modal terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM  
 di Era Ekonomi Digital*  
 (Mandasari, et al.)

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Wahyuni dan Pratama (2023) yang menunjukkan bahwa UMKM yang telah melakukan digitalisasi mengalami peningkatan omzet rata-rata 35% dibandingkan dengan UMKM yang masih menggunakan model bisnis konvensional. Demikian pula penelitian Lestari et al. (2023) yang menemukan bahwa adopsi teknologi digital berkontribusi signifikan terhadap resiliensi UMKM di masa krisis, khususnya pada saat pandemi COVID-19. Pada konteks yang lebih luas, studi internasional oleh Chen et al. (2022) juga mengonfirmasi bahwa transformasi digital merupakan prediktor kuat bagi pertumbuhan dan keberlanjutan small and medium enterprises (SMEs) di negara-negara berkembang. Hal ini mengindikasikan bahwa temuan penelitian ini memiliki relevansi yang kuat, baik dalam konteks lokal maupun global.

Secara teoretis, temuan ini sesuai dengan Technology Acceptance Model (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989) dan diperbarui oleh Venkatesh dan Bala (2008). Teori ini menyatakan bahwa adopsi teknologi ditentukan oleh dua faktor utama, yaitu persepsi kegunaan (*perceived usefulness*) dan persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*). Dalam konteks UMKM di Kabupaten Sumbawa, pelaku usaha yang merasakan manfaat teknologi digital dalam meningkatkan omzet dan efisiensi akan semakin termotivasi untuk mengadopsi teknologi tersebut. Selain itu, Resource-Based View (RBV) yang dikemukakan oleh Barney (1991) juga menjelaskan bahwa kemampuan digital menjadi sumber daya strategis yang menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan, terutama dalam era ekonomi digital di mana informasi dan konektivitas menjadi aset utama.

Implikasi dari temuan ini sangat relevan bagi pelaku UMKM dan pemerintah daerah Sumbawa. Bagi pelaku UMKM, transformasi digital tidak dapat lagi dianggap sebagai sesuatu yang bersifat opsional, melainkan kebutuhan fundamental untuk bertahan dan berkembang. Investasi dalam peningkatan literasi digital, adopsi platform e-commerce, dan pemanfaatan digital marketing harus menjadi prioritas strategis. Sementara itu, bagi pemerintah daerah, temuan ini memperkuat urgensi pengembangan ekosistem digital yang kondusif, seperti penyediaan infrastruktur internet yang merata, pelatihan digital yang terstruktur, serta pendampingan UMKM untuk masuk ke dalam marketplace nasional dan internasional. Dengan demikian, sinergi antara pelaku UMKM, pemerintah, dan lembaga pendamping akan menciptakan momentum pertumbuhan ekonomi digital yang inklusif di Kabupaten Sumbawa (Sari & Wibowo, 2024).

## **2. Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM**

Hasil pengujian hipotesis juga membuktikan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa. Koefisien jalur sebesar 0,352 menunjukkan bahwa semakin baik strategi bisnis yang diterapkan, semakin tinggi pula tingkat keberlanjutan usaha yang dicapai. Strategi bisnis yang efektif mencakup diferensiasi produk, segmentasi pasar yang tepat, inovasi yang berkelanjutan, kemitraan strategis, serta positioning merek yang jelas. Kombinasi dari elemen-elemen ini memungkinkan UMKM untuk menciptakan nilai tambah yang unik di mata konsumen sekaligus membangun keunggulan kompetitif dalam jangka panjang (Pratiwi & Kurniawan, 2022).

Temuan ini selaras dengan penelitian Rahmawati dan Santoso (2023) yang menunjukkan bahwa UMKM di sektor kuliner dan kerajinan yang menerapkan strategi diferensiasi dan inovasi produk mampu bertahan lebih lama di pasar dibandingkan dengan UMKM yang hanya mengandalkan strategi harga murah. Demikian pula penelitian internasional oleh Kraus et al. (2022) yang menyimpulkan bahwa entrepreneurial

orientation dan strategic flexibility merupakan kunci keberlanjutan SMEs dalam lingkungan bisnis yang volatil. Dalam konteks Kabupaten Sumbawa, karakteristik UMKM yang didominasi oleh sektor perdagangan dan kuliner menuntut strategi diferensiasi yang kuat agar mampu membedakan diri dari kompetitor, baik pada skala lokal maupun nasional.

Secara teoretis, hasil penelitian ini mendukung Generic Competitive Strategy yang dikemukakan oleh Porter (2020), yang menyatakan bahwa perusahaan dapat mencapai keunggulan kompetitif melalui salah satu dari tiga strategi generik, yaitu cost leadership, differentiation, atau focus. Pada konteks UMKM, strategi diferensiasi dan focus seringkali menjadi pilihan yang lebih strategis dibandingkan cost leadership, mengingat keterbatasan sumber daya dan skala ekonomi. Selain itu, Dynamic Capabilities Theory dari Teece (2018) menjelaskan bahwa kemampuan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang, memanfaatkan peluang tersebut, dan mentransformasikan sumber daya secara dinamis merupakan kunci keberlanjutan dalam lingkungan bisnis yang terus berubah. UMKM di Sumbawa yang memiliki dynamic capabilities akan lebih mampu beradaptasi dengan perubahan preferensi konsumen dan perkembangan teknologi.

Implikasi praktis dari temuan ini adalah pentingnya penguatan kapabilitas perumusan dan implementasi strategi bisnis di kalangan pelaku UMKM. Pendampingan yang bersifat strategis, seperti pelatihan perencanaan bisnis, workshop inovasi produk, dan mentoring pemasaran digital, perlu diintensifkan oleh pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan lembaga pendamping. Selain itu, pelaku UMKM di Sumbawa perlu didorong untuk mengembangkan produk-produk unggulan yang memiliki karakteristik lokal yang kuat, sehingga dapat menjadi diferensiator di pasar nasional maupun internasional. Keterlibatan Universitas Teknologi Sumbawa melalui program kuliah kerja nyata tematik UMKM, inkubator bisnis, dan riset terapan dapat menjadi katalisator dalam menghasilkan strategi bisnis yang evidence-based bagi UMKM lokal (Suarantalla & Rizqi, 2024).

### 3. Pengaruh Kesiapan Modal terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa kesiapan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa, dengan koefisien jalur sebesar 0,287. Meskipun kontribusinya lebih rendah dibandingkan transformasi digital dan strategi bisnis, peran kesiapan modal tetap signifikan dalam menjamin keberlanjutan usaha. Kesiapan modal mencakup aspek kecukupan modal sendiri, akses terhadap kredit formal, manajemen arus kas yang sehat, perencanaan keuangan yang terstruktur, serta diversifikasi sumber modal. Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan UMKM untuk membiayai operasional, melakukan investasi dalam teknologi digital, mengembangkan produk baru, serta memperluas kapasitas produksi (Fadhilah & Arifin, 2023).

Temuan ini sejalan dengan penelitian Nugroho et al. (2022) yang menunjukkan bahwa akses terhadap pembiayaan formal berkorelasi positif dengan pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di Indonesia. Demikian pula studi Hidayat dan Kusuma (2023) yang menemukan bahwa UMKM yang memiliki diversifikasi sumber modal, seperti kombinasi modal sendiri, kredit perbankan, dan pembiayaan fintech, memiliki tingkat resiliensi yang lebih tinggi menghadapi guncangan ekonomi. Pada level internasional, penelitian Beck dan Demirgüç-Kunt (2020) menegaskan bahwa akses keuangan merupakan salah satu constraint utama bagi pertumbuhan SMEs di negara berkembang, dan perbaikan akses keuangan berdampak signifikan terhadap kinerja usaha.

Secara teoretis, temuan ini mendukung Pecking Order Theory yang dikemukakan oleh Myers dan Majluf (1984), yang menyatakan bahwa perusahaan cenderung mengutamakan pendanaan internal terlebih dahulu, diikuti oleh utang, dan terakhir penerbitan ekuitas. Pada konteks UMKM, urutan ini tetap relevan, di mana pelaku usaha cenderung mengandalkan modal sendiri sebelum mengakses sumber pembiayaan eksternal. Selain itu, Financial Literacy Theory menjelaskan bahwa pengetahuan dan keterampilan keuangan pelaku UMKM berpengaruh terhadap kemampuan mereka mengelola modal secara efektif (Lusardi & Mitchell, 2023). UMKM di Sumbawa yang memiliki literasi keuangan yang baik akan lebih mampu memanfaatkan modal secara produktif dan menghindari risiko keuangan yang dapat mengancam keberlanjutan usaha.

Implikasi temuan ini sangat strategis bagi berbagai pemangku kepentingan. Bagi pelaku UMKM di Sumbawa, penting untuk meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan pembukuan sederhana, manajemen arus kas, dan perencanaan investasi. Bagi lembaga keuangan, baik bank maupun fintech, perlu dikembangkan produk pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik UMKM lokal, seperti skema Kredit Usaha Rakyat (KUR), pembiayaan syariah, maupun platform peer-to-peer lending. Pemerintah daerah dapat berperan sebagai fasilitator melalui program pendampingan akses permodalan, pemberian jaminan kredit, serta penyediaan dana bergulir bagi UMKM yang memiliki prospek pertumbuhan. Sinergi antara UMKM, lembaga keuangan, dan pemerintah akan menciptakan ekosistem permodalan yang inklusif dan berkelanjutan, sehingga menjadi pendorong utama keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa (OJK, 2024).

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Transformasi digital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa dengan nilai koefisien jalur tertinggi sebesar 0,398. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial, e-commerce, pembayaran digital, dan digitalisasi operasional merupakan faktor determinan paling kuat dalam menjamin keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital. Temuan ini didukung oleh Technology Acceptance Model (TAM) dan Resource-Based View (RBV) yang menjelaskan bahwa kapabilitas digital menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi UMKM.
2. Strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan koefisien jalur sebesar 0,352. Hal ini menegaskan bahwa strategi bisnis yang efektif, meliputi diferensiasi produk, segmentasi pasar, inovasi berkelanjutan, kemitraan strategis, dan positioning merek, menjadi faktor penting dalam menjaga daya saing dan keberlanjutan UMKM. Temuan ini sejalan dengan Generic Competitive Strategy dari Porter (2020) dan Dynamic Capabilities Theory dari Teece (2018).
3. Kesiapan modal memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan koefisien jalur sebesar 0,287. Kecukupan modal sendiri, akses kredit formal, manajemen arus

kas, perencanaan keuangan, dan diversifikasi sumber modal menjadi fondasi penting bagi UMKM untuk melakukan investasi strategis, termasuk dalam transformasi digital. Temuan ini konsisten dengan Pecking Order Theory dan Financial Literacy Theory yang menekankan pentingnya literasi dan struktur keuangan dalam menjamin keberlanjutan usaha.

4. Secara simultan, transformasi digital, strategi bisnis, dan kesiapan modal mampu menjelaskan 68,4% variabilitas keberlanjutan usaha UMKM di Kabupaten Sumbawa ( $R^2 = 0,684$ ), yang termasuk dalam kategori substansial. Nilai Goodness of Fit sebesar 0,701 juga menegaskan bahwa model penelitian memiliki tingkat kesesuaian yang sangat baik dengan data empiris.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2024). *Laporan perkembangan QRIS dan sistem pembayaran digital Indonesia tahun 2024*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id>
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2020). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- BPS Kabupaten Sumbawa. (2024). *Kabupaten Sumbawa dalam angka 2024*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumbawa.
- Cahyono, T. D., & Rizqi, R. M. (2024). The impact of digital marketing, financial literacy, and digital literacy on purchasing intent for online products. *Indonesian Business Review*, 7(2), 83–93. <https://doi.org/10.21632/ibr.7.2.83-93>
- Cheah, J. (2024). *SmartPLS: A practical guide to structural equation modeling using partial least squares*. Springer.
- Chen, H., Tian, Z., & Wang, Y. (2022). Digital transformation and SME performance: Evidence from emerging economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 180, 121691. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121691>
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295–336). Lawrence Erlbaum Associates.
- Cohen, J. (2018). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Routledge.
- Creswell, J. W. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Fadhilah, N., & Arifin, Z. (2023). Pengaruh akses permodalan, literasi keuangan, dan inovasi terhadap kinerja UMKM di DKI Jakarta. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(3), 782–795. <https://doi.org/10.26740/jim.v11n3.p782-795>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables

- and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.2307/3151312>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2024). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Hasanah, U., & Mulyana, A. (2023). Transformasi digital dan kinerja UMKM: Studi empiris pada UMKM di Jawa Barat. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 25(1), 45–58. <https://doi.org/10.9744/jmk.25.1.45-58>
- Hidayat, R., & Kusuma, I. (2023). Diversifikasi sumber permodalan dan resiliensi UMKM di era digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 26(2), 211–226. <https://doi.org/10.24914/jeb.v26i2.6127>
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Laporan kinerja Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2024*. Kementerian Koperasi dan UKM RI. <https://www.kemenkopukm.go.id>
- Kraus, S., Ribeiro-Soriano, D., & Schüssler, M. (2022). Fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA) in entrepreneurship and innovation research: The rise of a method. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 15–33. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0461-8>
- Lestari, D., Putri, A., & Wibisono, A. (2023). Adopsi teknologi digital dan resiliensi UMKM pasca pandemi COVID-19. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 8(1), 102–118. <https://doi.org/10.20473/jiet.v8i1.43221>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The importance of financial literacy: Opening a new field. *Journal of Economic Perspectives*, 37(4), 137–154. <https://doi.org/10.1257/jep.37.4.137>
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Nugroho, B., Sari, R. P., & Hakim, L. (2022). Akses permodalan, literasi keuangan, dan keberlanjutan UMKM di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 19(2), 234–252. <https://doi.org/10.21002/jaki.2022.12>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Survei nasional literasi dan inklusi keuangan tahun 2024*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id>
- Porter, M. E. (2020). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.
- Pratiwi, R., & Kurniawan, A. (2022). Pengaruh strategi bisnis dan inovasi terhadap keberlanjutan UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 13(2), 178–192. <https://doi.org/10.18196/jmb.v13i2.14218>
- Rahmawati, S., & Santoso, H. (2023). Strategi bisnis inovatif dan daya saing UMKM di era ekonomi digital. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 18(1), 56–71. <https://doi.org/10.21460/jrmb.2023.181.432>
- Sari, M., & Wibowo, A. (2024). Ekosistem digital UMKM dan pertumbuhan ekonomi regional. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 22(1), 88–105. <https://doi.org/10.23960/jep.v22i1.88-105>
- Suarantalla, R., & Rizqi, R. M. (2024). Dampak pemasaran digital, testimoni, dan keragaman produk terhadap keputusan pembelian pengguna e-commerce Shopee. *Jurnal Dimensi*, 13(2), 290–301. <https://doi.org/10.33373/dms.v13i2.6578>

- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (3rd ed.). Alfabeta.
- Teece, D. J. (2018). Business models and dynamic capabilities. *Long Range Planning*, 51(1), 40–49. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.007>
- Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y.-M., & Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics & Data Analysis*, 48(1), 159–205. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.03.005>
- Venkatesh, V., & Bala, H. (2008). Technology acceptance model 3 and a research agenda on interventions. *Decision Sciences*, 39(2), 273–315. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.2008.00192.x>
- Wahyuni, S., & Pratama, A. (2023). Digitalisasi UMKM dan peningkatan omzet: Studi kasus pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 17(3), 311–328. <https://doi.org/10.30596/jem.v17i3.11842>
- Adiningtyas, F., & Handayani, R. (2023). Pengaruh literasi digital dan inovasi terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 12(2), 254–269. <https://doi.org/10.14710/jiab.2023.122.254-269>
- Fitriani, A., & Wulandari, R. (2023). E-commerce adoption and SME performance in Indonesia: Moderating role of digital literacy. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 25(2), 189–208. <https://doi.org/10.22146/gamaijb.70214>
- Handayani, P., & Setiawan, M. (2024). Fintech lending dan pertumbuhan UMKM: Studi empiris di Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 28(1), 67–82. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v28i1.10492>
- Li, L., Su, F., Zhang, W., & Mao, J.-Y. (2023). Digital transformation by SME entrepreneurs: A capability perspective. *Information Systems Journal*, 33(1), 1129–1157. <https://doi.org/10.1111/isj.12153>
- Nurhaliza, S., & Prasetyo, B. (2024). Pengaruh orientasi kewirausahaan, kapabilitas digital, dan strategi pemasaran terhadap keberlanjutan UMKM. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 17(1), 99–116. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v17i1.42315>
- Rizqi, R. M., & Suarantalla, R. (2023). Literasi keuangan, inklusi keuangan, dan kinerja UMKM di Kabupaten Sumbawa. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 10(2), 178–193. <https://doi.org/10.31843/jmbi.v10i2.451>
- Warokka, A., Aqsa, M., & Siregar, E. (2023). Business strategy, digital capability, and SMEs sustainability in emerging markets. *Journal of Small Business Strategy*, 33(2), 54–71. <https://doi.org/10.53703/001c.68345>