

Membangun Instrumen Penelitian Growth Stage Model Digital Era (GSM-DE) untuk UMKM di era 4.0

Nur Laila Yuliani, S.E., M.Sc., Ak

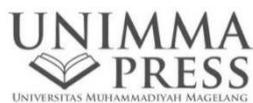
Nia Kurniati Bachtiar, S.E., S.Si., M.Sc

Faqiatul Mariya Waharini, S.E., M.Si



**Membangun Instrumen Penelitian *Growth Stage Model Digital Era (GSM-DE)* untuk
UMKM di era 4.0**

Nur Laila Yuliani, SE, MSc, Ak.
Nia Kurniati Bachtiar, SE, S.Si, MSc
Faqiatul Mariya Waharini, SE, M.Si



UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Membangun Instrumen Penelitian *Growth Stage Model Digital Era* (GSM-DE) untuk UMKM di era 4.0

ISBN: 9786237261551

Hak Cipta 2022 pada Penulis

Hak penerbitan pada UNIMMA PRESS. Bagi mereka yang ingin memperbanyak sebagian isi buku ini dalam bentuk atau cara apapun harus mendapatkan izin tertulis dari penulis dan penerbit UNIMMA PRESS.

Penulis:

Nur Laila Yuliani, SE, MSc, Ak.

Nia Kurniati Bachtiar, SE, S.Si, MSc

Faqiatul Mariya Waharini, SE, M.Si

Editor:

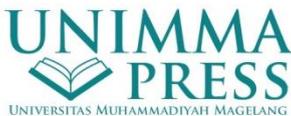
Prof. Dr. Sony Heru Priyanto

Layout:

Muhammad Latifur Rochman, A.Md.

Desain Sampul:

Muhammad Latifur Rochman, A.Md.



Penerbit:

UNIMMA PRESS

Gedung Rektorat Lt. 3 Kampus 2 Universitas Muhammadiyah Magelang

Jalan Mayjend Bambang Soegeng km.05, Mertoyudan, Magelang 56172

Telp. (0293) 326945

E-Mail: unimmapress@ummgl.ac.id

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

All Right Reserved

Cetakan I, Februari 2022

Kata Pengantar

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memberikan kontribusi mencapai 61,07% terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDP) Indonesia pada tahun 2021 dan mampu menyerap 97% tenaga kerja dari total tenaga kerja Indonesia. Namun demikian, UMKM juga adalah entitas yang paling rentan dengan perubahan yang terjadi. Salah satunya adalah perkembangan teknologi 4.0 yang membuat siklus hidup menjadi lebih pendek. Oleh karena itu monograf ini menyajikan sebuah model yang akan membantu pelaku usaha terutama UMKM untuk menjaga keberlangsungan usahanya di era 4.0

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberlangsungan sebuah usaha ditopang oleh pertumbuhan dan ketahanan usaha. Namun demikian, selain kedua hal tersebut, ada faktor-faktor lain yang juga berpengaruh terhadap keberlangsungan sebuah UMKM. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, diharapkan para pelaku usaha dapat terhindar dari tahap penurunan usaha dan menjaga keberlangsungan usaha mereka.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM) Kemendikbudristek yang telah membiayai penelitian ini melalui skema PTUPT. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada informan penelitian serta pakar yang telah membantu kami dalam penyelesaian penelitian. Kami menyadari, monograf ini masih banyak kekurangan dalam segi substansi maupun penyajiannya. Untuk itu, kami mengharapkan saran dari para pembaca. Semoga monograf ini bermanfaat.

Magelang, 19 November 2021

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	<i>iv</i>
Daftar Isi	<i>v</i>
<i>Acknowledgement</i>	<i>vi</i>
1 Pendahuluan	<i>1</i>
1.1. Latar Belakang	<i>1</i>
1.2. Permasalahan.....	<i>2</i>
1.3. Tujuan dan Urgensi Studi	<i>3</i>
2 Kajian Pustaka	<i>5</i>
2.1. <i>Growth Stage Model</i>	<i>5</i>
2.2. <i>Growth Stage Model Digital Era</i> dan keberlanjutan usaha UMKM	<i>8</i>
3 Metode	<i>11</i>
3.1. Jenis Penelitian.....	<i>11</i>
3.2. Objek penelitian	<i>11</i>
3.3. Proses penelitian.....	<i>11</i>
4 Hasil dan Pembahasan.....	<i>15</i>
4.1. Proses Pengambilan Data.....	<i>15</i>
4.2. Proses Validasi oleh Pakar	<i>17</i>
4.3. Uji Validitas dan Reabilitas	<i>19</i>
4.4. Pembahasan	<i>22</i>
5 Kesimpulan dan Rekomendasi	<i>25</i>
Daftar Referensi	<i>27</i>
Glosarium.....	<i>30</i>
Profil Penulis dan Editor.....	<i>31</i>
Lampiran.....	<i>32</i>

Acknowledgement

Monograf ini merupakan luaran dari Penelitian Terapan Unggulan Perguruan Tinggi (PTUPT) tahun 2021 yang dibiayai oleh Kementerian Riset dan Teknologi/ Badan Riset dan Inovasi Nasional.

Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

UMKM adalah salah satu penopang utama Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia dengan kontribusi mencapai 61,07% atau sekitar Rp285 triliun pada tahun 2021. Selain itu UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 97 persen dari total tenaga kerja Indonesia [1]. Pentingnya peran UMKM dalam perekonomian sebuah negara telah banyak diteliti oleh peneliti di Indonesia maupun asing. Penelitian-penelitian tersebut menekankan bahwa UMKM dapat meningkatkan perekonomian negara melalui penciptaan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan PDB [2-6].

Selama ini, UMKM di Indonesia dianggap sebagai entitas yang rentan terhadap perubahan dan dinamika industri [7]. Hal ini sejalan dengan sifat UMKM yang tergeneralisasi secara internasional sebagai sebuah entitas yang memiliki tenaga kerja, aset, pengetahuan, kemampuan modal dan finansial, serta akses terhadap industri yang terbatas [8-10]. Survey yang dilakukan oleh Asian Development Bank pada Juli 2020 menyebutkan bahwa selama pandemi, hampir 50% UMKM menutup usahanya dengan permasalahan terkait gangguan permintaan domestik, gangguan produksi, dan pembatalan kontrak.

Pemerintah terus melakukan pengembangan UMKM untuk memastikan bahwa UMKM tersebut mendatangkan keuntungan, dapat menghidupi pemiliknya hingga dapat bertahan dalam pasar persaingan baik lokal, nasional maupun global. Selain pemerintah, peran sektor swasta, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), serta akademisi juga terus

dilakukan. Namun upaya tersebut belum mampu menurunkan jumlah UMKM yang tutup atau bangkrut. Sindo news di tahun 2018 menyebutkan bahwa 78% UMKM tumbang di tahun-tahun awal pendiriannya [11]. Hal ini menunjukkan bahwa berbagai program yang diberikan selama ini belum cukup untuk membantu UMKM untuk tetap beroperasi dalam jangka waktu yang lama.

Hal tersebut diperparah dengan adanya pandemic covid-19 yang melanda dunia, dimana di Indonesia dilaporkan 69,02% UMKM mengalami kesulitan pendanaan di saat pandemic Covid-19 [1]. Dengan adanya situasi yang tidak dapat dikontrol seperti krisis yang terjadi belakangan ini dan adanya hambatan-hambatan eksternal seperti persaingan usaha, dinamika industri dan siklus hidup produk (SHP) yang makin pendek menjadikan perlu adanya sebuah skema dan instrumen untuk membantu keberlangsungan usaha khususnya pada UMKM.

1.2. Permasalahan

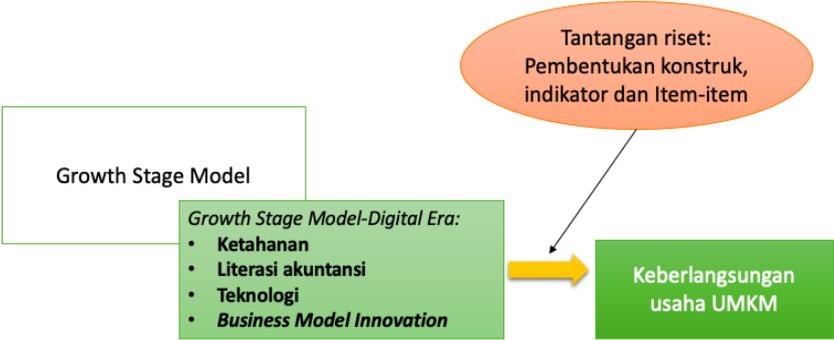
Perkembangan Teknologi 4.0 menjadi salah satu faktor pendeknya SHP, disamping perubahan instrumen pembentuk SHP lainnya. Dengan pendeknya SHP, pengusaha UMKM harus dengan cepat mengantisipasi agar produknya bisa mengikuti perkembangan pasar. Kalau tidak, UMKM tidak bisa mengendalikan usahanya dan bersaing di pasar.

Untuk itu, Pengusaha UMKM perlu memahami SHP beserta instrumennya agar pengusaha UMKM bisa mengarahkan, memonitor usahanya. dan melakukan adaptasi.

Meskipun penting, namun sayangnya belum ada riset yang mencoba mendalami persoalan tersebut, dalam perspektif UMKM. Diperlukan sebuah model yang tepat untuk menghindarkan UMKM dari kerentanan, khususnya terkait pertumbuhan dan keberlangsungan usaha.

Salah satu model terkait tahapan usaha yang biasa digunakan adalah *Growth Stage Model* (GSM) yang dapat memperlihatkan posisi

sebuah usaha dalam tahapan pertumbuhannya dan pendekatan yang cocok dalam menghadapi tahapan pertumbuhan tersebut. Namun sayangnya tahapan GSM yang ada belum mencakup perkembangan UMKM terutama di era digital. Penelitian ini mencoba mengembangkan GSM menjadi GSM-DE (*Growth Stage Model-Digital Era*) karena massivanya peran digitalisasi pada dunia usaha. Pengembangan GSM menjadi GSM-DE merupakan temuan baru atau dikenal dengan istilah “*extended*”. Pengembangan ini ditandai dengan penambahan konstruk **ketahanan, literasi akuntansi, teknologi dan Business Model Innovation (BMI)**. Selain itu, keberlangsungan usaha merupakan dampak dari implementasi GSM-DE sehingga pengembangan konstruk keberlangsungan usaha juga dilakukan dalam penelitian ini. Berikut ini dipaparkan peta permasalahan penelitian dimana untuk mencapai keberlangsungan usaha UMKM, terdapat tantangan riset dalam pembentukan konstruk, indikator dan item-item.



Gambar 1. Permasalahan Penelitian

1.3. Tujuan dan Urgensi Studi

Tujuan khusus yang dicapai dalam penelitian ini adalah menghasilkan indikator, dan item-item konstruk penelitian untuk model

GSM-DE. Sedangkan urgensi (keutamaan) penelitian berdasarkan data dari Kementerian Keuangan Republik Indonesia yang menyatakan bahwa UMKM menopang perekonomian Indonesia. Dengan menjaga keberlangsungan usaha UMKM akan bermuara pada ketahanan ekonomi Indonesia.

Untuk mendukung kedalaman dan dampak dari penelitian ini, selain mengembangkan model *GSM-DE*, penelitian ini menggunakan konsep *resilience* model yang sesuai untuk membantu merumuskan atribut, kesadaran akan resiko, perlindungan resiko, keunggulan bersaing, inovasi hingga manajemen strategis [28-31] yang disesuaikan dengan UMKM. Konstruk yang dihasilkan dapat dipergunakan sebagai rujukan bagi para peneliti UMKM di Indonesia.

Selanjutnya, pembangunan konstruk/instrumen sangatlah penting agar memperoleh validitas isi yang baik supaya item-item pertanyaan tidak membingungkan dan tidak ambigu [32]. Ketepatan penggunaan instrumen penelitian bagi para peneliti UMKM sangat penting untuk mendapatkan hasil riset yang memiliki validitas tinggi. Hasil penelitian yang memiliki validitas tinggi memberikan kontribusi nyata dan dapat dipergunakan untuk evaluasi kinerja (dalam hal ini keberlangsungan usaha) objek yang diteliti.

Penelitian ini mengintegrasikan teori-teori yang ada dan penelitian-penelitian sebelumnya sebagai sarana untuk menyusun instrumen penelitian survei sehingga dapat menghasilkan instrumen penelitian dengan validitas internal yang baik. Dengan alasan bahwa penelitian survei memiliki keterbatasan yaitu validitas internal rendah, namun memiliki validitas eksternal yang baik yaitu generalisasi penelitian. Hasil dari penelitian ini juga dipergunakan sebagai evaluasi keberlangsungan usaha UMKM pada lingkungan yang sebenarnya.

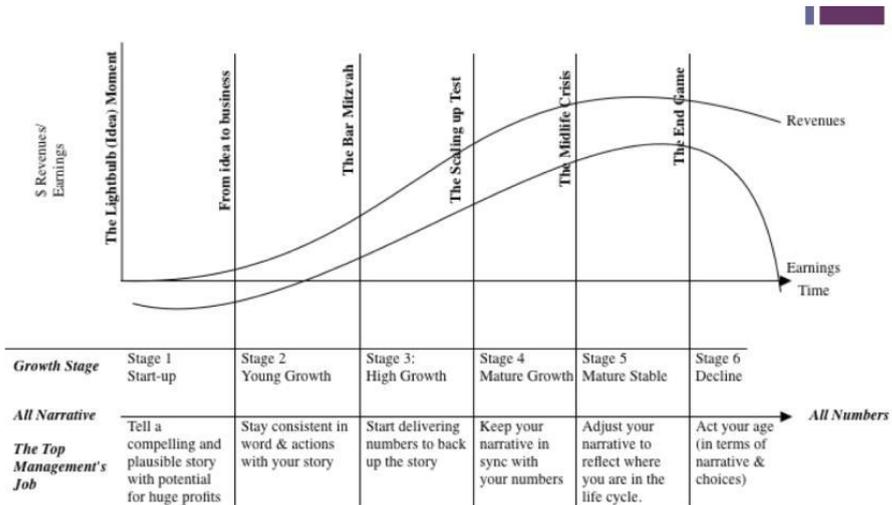
Kajian Pustaka

2.1. *Growth Stage Model*

UMKM adalah salah satu penopang utama Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia dengan kontribusi mencapai 61,07% atau sekitar Rp285 triliun pada tahun 2021. Selain itu UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 97 persen dari total tenaga kerja Indonesia [1]. Pentingnya peran UMKM dalam perekonomian sebuah negara telah banyak diteliti oleh peneliti di Indonesia maupun asing. Penelitian-

Growth Stage Model (GSM) atau yang sering disebut dengan model tahap pertumbuhan usaha bukanlah model baru di dunia usaha. Penelitian sebelumnya [12-16] menjelaskan GSM sebagai sebuah acuan untuk melihat bagaimana pertumbuhan dan siklus hidup sebuah usaha dengan berbagai variabel pengukuran. Dimulai dari usia, ukuran, kontrol, jenjang hirarki, krisis hingga strategi [12-16]. Model ini dimulai dengan mengenal 4 (empat) tahapan dalam pertumbuhan usaha yang dibedakan menurut sistem kontrolnya, dari supervisi langsung, kontrol melalui supervisor, kontrol tidak langsung, hingga kontrol melalui pembagian divisi [12]. Pengembangan kedua terdiri dari 5 (lima) tahapan yang berfokus pada krisis yang dihadapi sebelum melompat pada tahapan pertumbuhan usaha berikutnya disertai dengan strategi pertumbuhan usaha di setiap tahapannya [13]. GSM dalam bentuk kurva lengkung yang mendefinisikan bahwa usaha tidaklah selalu meningkat tanpa hambatan atau lengkungan pada kurva pertumbuhannya pertama kali diperkenalkan pada tahun 1983 [14]. Peningkatan yang lebih mendalam dilakukan penelitian selanjutnya yang memperlihatkan bagaimana

fluktuasi pertumbuhan sebuah usaha sebelum melompat ke tahapan pertumbuhan selanjutnya [15]. Hingga akhirnya, GSM yang lebih detail diperkenalkan pada tahun 2010 yang mencakup 6 (enam) tahapan usaha dan memperlihatkan bagaimana strategi **ketahanan** sebuah usaha sejak mulai beroperasi hingga usaha tersebut mengalami *declined* di pasar [16] seperti yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2. *Growth Stage Model* [16]

Penelitian mengenai GSM tidak berhenti pada pembuatan dan pengembangan model saja[17-19]. Namun, perkembangan pada penelitian-penelitian internasional telah sampai pada implementasi growth stage model pada skema pendanaan usaha dengan **literasi akuntansi** yang baik [17], pengembangan pengetahuan[18], level kepercayaan[8] hingga *e-government* [19]. Dengan perkembangan model yang beragam dan pengimplementasiannya yang tidak terbatas hanya pada usaha besar dan kecil saja, GSM dapat membantu wirausaha/manajemen dalam proses penentuan strategi usaha sesuai tahapan pertumbuhan usaha mereka. hal ini dikarenakan setiap tahapan

usaha memiliki pendekatan, kebutuhan, kesulitan yang berbeda sehingga membutuhkan strategi yang berbeda [12-17][19]

Perkembangan penelitian internasional mengenai GSM kurang sejalan dengan penelitian nasional mengenai topik yang sama. Sejauh ini, GSM kurang dieksplor oleh peneliti-peneliti Indonesia. Penelitian tentang pertumbuhan usaha hanya berfokus pada menjadikan pertumbuhan usaha sebagai variabel dependen [20-22] dan sebagai variabel intervening [13] baik itu mendiskusikan mengenai motivasi berwirausaha [20], peran wirausaha wanita [21], pembangunan infrastruktur [22], pendapatan sektor pariwisata [23]. Belum adanya penelitian mengenai GSM pada penelitian-penelitian di Indonesia membuat topik ini menjadi menarik untuk dibahas dan menjadi novelty utama dalam penelitian ini.

Selain perkembangan penelitian GSM di penelitian nasional dan internasional, terjadi pula pertentangan dalam penelitian-penelitian yang patut untuk dibahas disini. saat peneliti-peneliti terdahulu beranggapan bahwa semakin kompleksnya perkembangan dunia usaha, berarti semakin detailnya tahapan sebuah usaha (hal ini diperlihatkan dari pertumbuhan tahapan GSM dari 4 tahapan menjadi 6 tahapan)[12-17]. Penelitian-penelitian terbaru beranggapan bahwa dengan tingginya ketergantungan masyarakat pada **teknologi** dan bagaimana teknologi khususnya internet mengubah cara konsumen berbelanja, bertransaksi dan perusahaan dalam memasarkan produknya, maka tahapan pada GSM seharusnya semakin pendek [24-26]. Selain itu, untuk mencapai keberlangsungan dan ketahanan usaha, penelitian lainnya menyarankan *Business Model Innovation (BMI)* sebagai jalan keluar terbaik di era digital seperti saat ini [27].

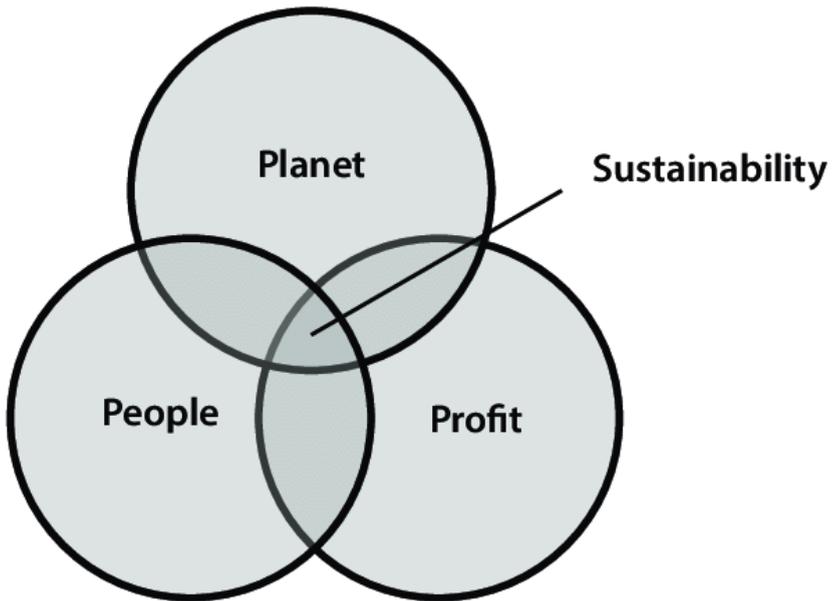
2.2. *Growth Stage Model* Digital Era dan keberlanjutan usaha UMKM

Penelitian GSM dan perkembangannya di era digital saat ini adalah penting untuk memperkaya dan memperdalam khasanah keilmuan modern dan penerapannya secara riil. pengembangan GSM dari 6 tahapan menjadi GSM untuk era digital (yang dalam penelitian ini disebut dengan GSM-DE) dilakukan melalui pembentukan konstruk, indikator, dan item-item konstruk pada UMKM. GSM-DE dengan **ketahanan, literasi akuntansi, teknologi dan *Business Model Innovation* (BMI)** merupakan dimensi yang penting bagi bisnis UMKM untuk tetap menjaga keberlangsungan usaha mereka.

Keberlangsungan usaha menjadi isu utama di dunia usaha karena menjadi tujuan utama dari setiap usaha baik UMKM maupun perusahaan-perusahaan global [10, 12, 26]. Keberlangsungan usaha juga menjadi faktor yang paling diperhatikan dengan adanya studi empiris yang menyatakan bahwa UMKM adalah entitas yang sangat rapuh dalam keberlangsungannya dan mayoritas usaha kecil tutup di tahun-tahun pertama sejak usaha tersebut didirikan [16, 19, 25]. Selain itu, kajian lainnya menyebutkan bahwa keberlangsungan usaha menunjang pertumbuhan ekonomi, inovasi dan ketenagakerjaan. Sedangkan, elemen yang mendukung keberlangsungan tersebut, termasuk pengaruh keuangan, stakeholders dan inovasi [35,36].

Namun, jauh sebelum itu, kita mengenal teori *Triple Bottom Line* (TBL) untuk konsep sustainability atau keberlangsungan yang dikembangkan oleh John Elkington pada tahun 1994. Teori ini bukan hanya dapat diterapkan pada usaha, namun juga digunakan luas pada bidang keilmuan Sosiologi, Ekologi hingga psikologi. Teori ini menjelaskan bahwa sebuah usaha haruslah memiliki dampak bukan hanya secara ekonomi (*Profit*), namun juga dampak terhadap lingkungan

(*Planet*) dan pada orang-orang sekitar (*People*). Teori TBL dapat dilihat dari gambar 3.



Gambar 3. Model Triple Bottom Line [37]

Sehubungan dengan penelitian ini, peneliti berargumen bahwa keberlangsungan sebuah usaha dapat diperoleh dengan cara memberi dampak yang luas baik secara ekonomi dan sosial. Oleh karena itu, penelitian ini memasukkan dampak sosial sebagai salah satu indikator dalam keberlangsungan usaha.

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian mix method atau penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kualitatif dilakukan untuk membentuk model pengembangan dari GSM, yaitu GSM-DE. Model ini dilakukan melalui proses FGD Bersama praktisi atau sample dan validasi dari para pakar. Sedangkan, pendekatan kuantitatif digunakan untuk menguji reabilitas dan validitas dari indikator dan konstruk yang didapatkan pada penelitian ini.

3.2. Objek penelitian

Objek pada penelitian ini adalah praktisi atau pemilik UMKM dengan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu:

- a. Usaha telah berjalan lebih dari 2 tahun
- b. Merupakan usaha kecil dan/atau menengah (bukan usah mikro)
- c. Mengoptimalkan penggunaan teknologi dalam operasional usahanya
- d. Menerapkan konsep keberlanjutan dalam strategi usahanya
- e. Menjalankan konsep Triple Bottom line (TBL) dalam usahanya

3.3. Proses penelitian

Penelitian ini berfokus untuk mengembangkan konstruk dari *GSM* menjadi *GSM-DE* serta mengembangkan keberlangsungan usaha dari UMKM. Langkah-langkah yang ditempuh, antara lain:

A. Membuat Instrumen Penelitian

- 1) Menentukan klaster masing-masing industry UMKM menggunakan *Correlation Based Feature Selection* (CFS) [33]

CFS merupakan teknik statistik yang berguna untuk mengelompokkan objek ataupun variabel ke dalam beberapa kelompok tertentu yang setiap objek atau variabel yang terbentuk memiliki sifat dan karakteristik yang berdekatan. Metode *CFS* untuk penghitungan dan perbandingan tingkat korelasi antara masing-masing variabel dengan variabel *class*-nya dan antara variabel dengan variabel lainnya. Klasterisasi awal meliputi umur usaha, ukuran usaha, sumber daya manusia dan aset. Guna mendapatkan kelompok klaster, konstruk, dan item-item konstruk yang tepat maka dilakukan wawancara terstruktur.

- 2) Membentuk definisi konstruk *Growth Stage Model Digital Era* yang difokuskan pada teori *Growth Stage Model* [17], melalui tahap sebagai berikut:

- a. Pembentukan awal

Pembentukan awal dilakukan dengan mengkaji penelitian sebelumnya dan teori yang relevan untuk mendapatkan item-item pembentuk konstruk GSM. Terdapat empat dimensi konstruk *GSM* dan empat konstruk *extended GSD-DE*, dan konstruk keberlanjutan usaha menggunakan model *resilience* yang disesuaikan dengan kondisi UMKM.

- b. *Pretest*

Pretest dilakukan dalam bentuk studi *pilot* dengan melibatkan partisipan *FGD* untuk mengkonfirmasi item-item yang membentuk konstruk-konstruk tersebut. *Pretest* digunakan untuk menguji validitas isi (*content validity*). Validitas isi digunakan untuk menunjukkan tingkat seberapa besar item-

item di instrumen mewakili konsep yang diukur. Hasil dari *pretest* ini adalah untuk membuang atau mengganti item-item yang kurang cocok dalam membentuk konstruk-konstruk diinginkan. *Pretest* dilakukan dengan membentuk panel pakar yang terdiri dari pakar/hakim. Para pakar/ahli adalah untuk mengkonfirmasi kebenaran item-item yang membentuk konstruk [34]. Penggunaan pakar dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

- a) Para pakar/ahli diminta mengurutkan item-item ke dalam kategori konstruk
- b) Pakar kemudian diberikan definisi dari masing-masing konstruk, tanpa diberi nama konstruk atau label dari konstruk, dengan maksud untuk menghindari bias intrepresasional. Namun guna menghindari bias intrepresasional pakar/ahli diminta untuk memberikan nama sendiri pada konstruk.

Hasil penilaian oleh pakar dimaksudkan untuk menilai awal reliabilitas dan validitas konstruk. Validitas konstruk digunakan untuk menentukan item-item saja yang valid membentuk konstruk-konstruk tersebut.

c. Melakukan Uji Instrumen

Uji instrumen dimaksudkan untuk menguji lebih lanjut validitas dan reliabilitasnya. Ini merupakan uji kedua (*pilot kedua*) yang merupakan uji pilot skala penuh (*full scale*) dimaksudkan untuk menguji tingkat reliabilitas lebih lanjut dengan menggunakan responden-responden yang memiliki latar belakang yang sama dengan target penelitian. Uji lapangan akhir (*field test*) untuk menguji reliabilitas dan

validitas konstruk dengan menggunakan responden sepenuhnya.

B. Menguji Hubungan *Growth Stage Model Digital Era* dengan Keberlangsungan Usaha UMKM

Setelah ditemukan konstruk dan item-item penelitian valid maka selanjutnya dilakukan **uji regresi linier berganda**. Uji ini dimaksudkan untuk membuktikan secara empiris dampak *SGD-DE* terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan menggunakan data penelitian *pilot* di tahun pertama dan data penelitian riil di tahun kedua. Persamaan regresi pada penelitian ini sebagai berikut:

$$KU = \alpha_0 + \beta_1 U + \beta_2 P + \beta_3 K + \beta_4 LA + \beta_5 T + \beta_6 BMI + \varepsilon$$

Keterangan:

KU = Keberlangsungan Usaha

U = Usia

P = Pendapatan

K = Ketahanan

LA = Literasi Akuntansi

T = Teknologi

BMI = *Business Model Innovation*

$\beta_1 - \beta_6$ = koefisien *Growth Stage Model Digital Era*

ε = *error term* (residual)

Hasil dan Pembahasan

Dalam melakukan penelitian GSM-DE ini, diperlukan indikator dan instrumen/konstruk yang akan digunakan dalam membuat kuesioner yang akan disebarakan nantinya. Pemilihan indikator dan instrumen/konstruk awalnya didasarkan dari *review literature* yang dilakukan berdasarkan buku-buku yang berhubungan dengan keberlangsungan usaha, ketahanan usaha dan pertumbuhan usaha. [38-41]. Indikator dan instrumen/konstruk tersebut lalu digunakan dalam proses wawancara dan FGD yang dilakukan pada informan penelitian.

4.1. Proses Pengambilan Data

Setelah memetakan indikator dan instrumen yang akan digunakan, proses pengambilan data diawali dengan mengklasifikasikan UMKM yang ada sesuai dengan kriteria penelitian. Setelah itu dilaksanakan *Focus Group Discussion* (FGD) dan wawancara dengan informan yang bersedia baik secara *online* via *zoom meeting* maupun tatap muka. Informan dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya untuk mendapatkan hasil yang valid dan sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria informan terbagi dalam:

- a. Usaha yang telah berdiri diatas 2 tahun
- b. Usaha memiliki tujuan dan kegiatan sosial sebagai penunjang TRL (*Triple Bottom Line*)
- c. Usaha memiliki struktur organisasi, mulai dari pemilik, manajer, dan divisi-divisi

- d. Usaha memiliki minimal 5 orang karyawan
- e. Usaha menggunakan media digital dalam menjalankan usaha (minimal memiliki *website*)
- f. Usaha berlokasi di Yogyakarta

Berdasarkan kriteria yang ada didapatkan 7 informan. Data informasi yang diperoleh seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Informan

No	Nama Pemilik	Kode Informan	Nama Usaha	Jenis Usaha
1	Nova Suparmanto	A	Astoetik	Teknologi alat batik listrik
2	Hardika Dwi Hermawan, MSc	B	Desamind	Platform pemberdayaan desa
3	Istofani Apy Dwiyani	C	Fit In Line	Fashion e-commerce
4	Herlin Dwi Yuliandari	D	Jejualan	Marketplace untuk UMKM
5	Miftahudin Nur Ihsan	E	Smart Batik	Batik motif unik
6	Deddy Effendy, ST	F	Palm Craft	Kerajinan
7	Cindera Mahendra Putra	G	ChknXcoffeeholics	Kedai Kopi dan Usaha Kuliner

Proses pengambilan data yang dilakukan dengan metode wawancara dan FGD menghasilkan indikator dan instrumen yang menurut para informan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha dan dapat menjadi faktor-faktor pendukung dalam *Growth Stage Model–Digital Era* (GSM-DE) yang disusun oleh penelitian ini.

Tabel 2. Data indikator yang didapatkan dari responden

No	Indikator berdasarkan review literatur	A	B	C	D	E	F	G
1.	Keberlangsungan usaha	√	√	√	√	√	√	√
2.	Ketahanan	√	√	√	√	√	√	√
3.	Pertumbuhan	√	√	√	√	√	√	√
4.	Dampak Sosial	√	√	√	√	√	√	-
5.	Karakter wirausaha	√	√	√	√	√	√	√
6.	Literasi Keuangan	-	√	-	√	√	√	√
7.	Kinerja usaha	√	√	√	√	√	√	√
8.	Peran Founder	√	√	√	√	√	√	√
9.	Digitalisasi	√	√	√	√	√	√	√
10.	Kreatifitas	√	√	√	√	√	√	√
11.	Perkembangan Produk	√	-	√	√	√	-	√
12.	Rencana masa depan	√	√	√	√	√	√	√
13.	Business Model Innovation	√	√	√	√	√	√	√
14.	Antisipasi terhadap Declined	√	√	√	√	√	√	√
15.	Sumber pendanaan	internal	Internal, eksternal	Internal	Internal	Internal, eksternal	Internal, eksternal	internal
16.	Growth Stage Model (GSM) yang lebih sesuai dengan kondisi saat ini	3 tahap	3 tahap	3 tahap	6 tahap	3 tahap	6 tahap	3 tahap

4.2. Proses Validasi oleh Pakar

Indikator yang didapatkan dari informan lalu dikelompokkan untuk mendapatkan indikator-indikator untuk tiap instrumennya. Hasil dari pengelompokan tersebut lalu divalidasi oleh 4 (empat) orang pakar yang terdiri dari dua pakar dari akademisi dan dua pakar dari praktisi. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan masukan-masukan dalam penentuan indikator yang tepat. Selain itu juga dapat memberikan

masukannya terkait *Growth Stage Model* pada saat sekarang ini. Tabel 3 menunjukkan daftar pakar dalam diskusi pada penelitian ini.

Tabel 3. Daftar Pakar

No	Nama Pakar	Kode Pakar	Asal Instansi
1	Prof. Sony Heru Priyanto	A	Podomoro University
2	Dr. Radyan Dananjoyo	B	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
3	Irvan Hermala, M.Sc.	C	Berbagi Listrik
4	Fuad Fauzi, S.E.	D	Ayana Digital Media

Proses validasi pakar dilakukan dengan metode wawancara dengan diskusi mengenai indikator-indikator yang didapatkan sebelumnya. Dibawah ini adalah hasil diskusi bersama pakar:

Tabel 4. Data indikator berdasarkan validasi pakar

No	Indikator berdasarkan informan	Instrumen dari Pakar
1.	Keberlangsungan usaha	Strategi usaha, jaringan (<i>networking</i>), inovasi, adaptasi, unique selling point, kepemimpinan (<i>leadership</i>)
2.	Ketahanan	Inovasi, target pasar, teknologi, <i>value</i> , <i>customer engagement</i> , tim, kepemimpinan (<i>leadership</i>), finansial, kerjasama, legalitas
3.	Pertumbuhan	Pendapatan, jangkauan usaha, jumlah karyawan, lama usaha
4.	Dampak Sosial	Tidak perlu dimasukkan
5.	Karakter wirausaha	Berani mengambil resiko, kolaborasi, disiplin, jujur, terbuka (<i>open-minded</i>), optimis, tidak mudah menyerah, kreatif, pola pikir pertumbuhan usaha (<i>growth mindset</i>), mandiri
6.	Literasi Keuangan	Pengetahuan keuangan, pembagian peran pengurusan keuangan, jenis-jenis laporan keuangan
7.	Kinerja usaha	Laporan keuangan, peningkatan konsumen, peningkatan kesejahteraan
8.	Peran Founder	Tidak perlu dimasukkan
9.	Digitalisasi	Penggunaan teknologi, keragaman media teknologi
10.	Kreatifitas	Dimasukkan dalam indikator karakter wirausaha
11.	Perkembangan Produk	Dimasukkan dalam instrumen strategi pada indikator keberlangsungan usaha

No	Indikator berdasarkan informan	Instrumen dari Pakar
12.	Rencana masa depan	Dimasukkan dalam instrumen strategi pada indikator keberlangsungan usaha
13.	<i>Business Model Innovation</i>	Fleksibilitas <i>Business Model</i> , <i>Business Model Transformasional</i>
14.	Antisipasi terhadap <i>Declined</i> (penurunan usaha)	Kepemimpinan (<i>leadership</i>), inovasi, pasar yang jelas (<i>targetted customer</i>), <i>value</i> pemimpin dan <i>value</i> usaha, komitmen
15.	Sumber pendanaan	Tidak perlu dimasukkan
16.	<i>Growth Stage Model</i> (GSM) yang lebih sesuai dengan kondisi saati ni	3 tahap serta menambahkn beberapa indikator, strategi dan instrumen

4.3. Uji Validitas dan Reabilitas

Berdasarkan hasil diskusi dan validasi pakar didapatkan 9 (sembilan) indikator dengan masing-masing instrumen. Indikator dan instrumen yang didapatkan dari pakar lalu disusun menjadi kuesioner yang dapat dilihat pada bagian lampiran monograf ini.

Setelah itu, penelitian ini melakukan pilot test pada responden terbatas, yaitu 50 responden yang berada di kota Magelang dengan kriteria:

- UMKM yang memiliki karyawan lebih dari 3 orang
- UMKM yang telah berdiri lebih dari 1 tahun
- Bukan *frenchise*

Hasil uji validitas dan reabilitas dari questionnaire yang dibagikan ke responden dapat dilihat pada tabel 5 :

Tabel 5. Hasil uji validitas dan reabilitas

Pernyataan										Keterangan
	GW	TK	BM	KU	KT	KB	KW	DC	LA	
KU1	0,886									Valid
KU2	0,603									Valid
KU3	0,816									Valid

Pernyataan	GW	TK	BM	KU	KT	KB	KW	DC	LA	Keterangan
KU4	0,716									Valid
KU5	0,625									Valid
KU6	0,771									Valid
KT1		0,806								Valid
KT2		0,700								Valid
KT3		0,558								Valid
KT4		0,671								Valid
KT5		0,692								Valid
KT6		0,700								Valid
KT7		0,665								Valid
KT8		0,208								Tidak Valid
KT9		0,448								Tidak Valid
KT10		0,219								Tidak Valid
KB1			0,493							Tidak Valid
KB2			0,843							Valid
KB3			0,843							Valid
KW1				0,629						Valid
KW2				0,435						Tidak Valid
KW3				0,708						Valid
KW4				0,719						Valid
KW5				0,669						Valid
KW6				0,729						Valid
KW7				0,860						Valid
KW8				0,822						Valid
KW9				0,739						Valid
KW10				0,705						Valid
KW11				0,252						Tidak Valid
DC1					0,807					Valid
DC2					0,912					Valid
DC3					0,878					Valid

Pernyataan	GW	TK	BM	KU	KT	KB	KW	DC	LA	Keterangan
DC4					0,916					Valid
DC5					0,902					Valid
LA1						0,806				Valid
LA2						0,551				Valid
LA3						0,884				Valid
LA4						0,851				Valid
LA5						0,698				Valid
LA6						0,718				Valid
GW1							0,867			Valid
GW2							0,589			Valid
GW3							0,867			Valid
GW4							0,835			Valid
TK1								0,944		Valid
TK2								0,944		Valid
BM1									0,928	Valid
BM2									0,928	Valid

Bedasarkan tabel 5 dapat diketahui bahwa ada beberapa instrumen yang tidak valid di beberapa indikator yang telah didapatkan sebelumnya, dibawah ini adalah data validitas yang didapatkan dari uji validitas yang dilakukan menggunakan SPSS 26 dengan analisis *confirmatory factor analysis* dan *combarch alpha*:

Tabel 6. Data Validitas

Indikator	Total instrumen	Jumlah instrumen tidak valid
Keberlangsungan usaha	6	-
Ketahanan	11	3
Pertumbuhan	4	-
Karakter wirausaha	11	2
Literasi Keuangan	6	-
Kinerja Bisnis	3	1
Digitalisasi	2	-
Business Model Innovation	2	-
Strategi menghindari declined	5	-

Selain itu, Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas diperoleh hasil bahwa terdapat kinerja bisnis tidak reliabel, sehingga kinerja bisnis tidak akan dipakai dalam penelitian selanjutnya. Hasil tersebut dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Keberlangsungan Usaha	0,832	Reliabel
Ketahanan Usaha	0,812	Reliabel
Kinerja Bisnis	0,594	Tidak Reliabel
Karakter Wirausaha	0,891	Reliabel
Decline	0,929	Reliabel
Literasi Akuntansi	0,847	Reliabel
<i>Growth</i>	0,802	Reliabel
Teknologi	0,877	Reliabel
<i>Business Model innovation</i>	0,838	Reliabel

Sumber : data primer yang diolah 2021

4.4. Pembahasan

A. Keberlangsungan Usaha

Berdasarkan pengujian validitas dan reliabilitas diperoleh hasil keseluruhan pernyataan keberlangsungan usaha dinyatakan valid dan reliabel. Dengan hasil ini maka indikator tersebut sudah dapat mengukur keberlangsungan usaha, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian-penelitian terkait.

B. Ketahanan Usaha

Hasil pengujian validitas untuk instrumen ketahanan usaha diperoleh 6 item pernyataan yang valid dari 10 item pernyataan. Untuk pengujian reliabilitas 6 item pernyataan ketahanan usaha diperoleh hasil reliabel. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hanya 6 item pernyataan yang bisa digunakan untuk mengukur ketahanan usaha.

C. Kinerja Bisnis

Berdasarkan pengujian validitas untuk instrumen kinerja bisnis diperoleh 2 item pernyataan yang valid dari 3 item pernyataan. Sedangkan pengujian reliabilitas untuk indikator kinerja bisnis diperoleh hasil tidak reliabilitas, sehingga indikator tersebut tidak dapat mengukur kinerja bisnis dan tidak dapat digunakan dalam penelitian.

D. Karakter Wirausaha

Berdasarkan hasil pengujian validitas diperoleh 9 item pernyataan yang valid dari 11 item pernyataan untuk indikator karakter wirausaha. Hasil pengujian reliabilitas 9 item pernyataan karakteristik wirausaha dinyatakan reliabel. Hasil ini menunjukkan bahwa 9 item pernyataan yang dapat digunakan untuk mengukur karakter wirausaha.

E. Strategi menghindari *Decline*

Berdasarkan pengujian validitas dan reliabilitas diperoleh hasil keseluruhan pernyataan untuk strategi menghindari *decline* dinyatakan valid dan reliabel. Dengan hasil ini maka instrumen tersebut sudah dapat mengukur strategi menghindari *decline*, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian-penelitian yang ada.

F. Literasi Akuntansi

Hasil pengujian validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa keseluruhan pernyataan untuk literasi akuntansi dinyatakan valid dan reliabel. Dengan hasil ini maka instrumen tersebut sudah dapat mengukur literasi akuntansi, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian.

G. *Growth*

Pengujian validitas dan reliabilitas *growth* menunjukkan bahwa keseluruhan pernyataan untuk *growth* dinyatakan valid dan reliabel.

Dengan hasil ini maka instrumen tersebut sudah dapat mengukur *growth*, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian.

H. Teknologi

Berdasarkan pengujian validitas dan reliabilitas diperoleh hasil keseluruhan pernyataan untuk teknologi dinyatakan valid dan reliabel. Dengan hasil ini maka instrumen tersebut sudah dapat mengukur teknologi, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian-penelitian yang ada.

I. *Business Model Innovation*

Hasil pengujian validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa keseluruhan pernyataan untuk *business model innovation* dinyatakan valid dan reliabel. Dengan hasil ini maka instrumen tersebut sudah dapat mengukur *business model innovation*, sehingga instrumen dapat digunakan dalam penelitian.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun indikator dan instrumen yang berpengaruh dalam menyusun *Growth Stage Model – Digital Era* (GSM-DE) sebagai pengembangan dari *Growth Stage Model* (GSM) yang telah ada sebelumnya. Diharapkan dengan adanya model ini, dapat membantu para pelaku usaha khususnya UMKM dalam memahami dan meningkatkan pertumbuhan usaha mereka.

Penelitian ini dimulai dengan argumen yang menyatakan bahwa dalam menunjang keberlangsungan usaha diperlukan adanya pertumbuhan dan ketahanan usaha [4][6-9][34-36]. Selain itu, dengan mengikuti perkembangan saat ini dimana digitalisasi merasuki setiap layer dalam usaha, maka penelitian ini menambahkan beberapa indikator dan instrumen yang dinilai sesuai dengan era digital.

Indikator yang awalnya didapatkan melalui kajian literatur, lalu dijadikan instrumen wawancara pada 7 informan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya. Hasil tersebut lalu divalidasi oleh pakar baik dari akademisi maupun praktisi yang akhirnya menghasilkan *set of questionnaire*.

Kuesioner disusun berdasarkan indikator dan instrumen yang sudah tervalidasi, yang terdiri dari: keberlangsungan usaha, ketahanan usaha, pertumbuhan, karakter wirausaha, literasi keuangan, kinerja usaha, digitalisasi, *business model innovation* dan strategi menghindari *declined*.

Akhirnya, *questionnaire* yang dihasilkan dari penelitian ini perlu diujicoba lebih mendalam pada responden yang lebih luas untuk melihat

keefektifitas dari instrument yang digunakan. Selain itu, perlu juga diujicobakan pada berbagai jenis UMKM bukan hanya makanan dan minuman.

Daftar Referensi

- [1] Kemenkeu.go.id. 2021. Available at: <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/>, [Accessed 14 November 2021].
- [2] Kongolo, M. 2010. Job creation versus job shedding and the role of SMEs in economic development. *African Journal of Business Management*, 4(11), 2288-229.
- [3] Savlovski, L. I., & Robu, N. R. 2011. The Role of SMEs in Modern Economy. *Economia, Seria Management*, 14(1), 277-281.
- [4] Ogbo, A., & NWACHUKWU, A. C. 2012. The Role of Entrepreneurship in Economic Development: The Nigerian Perspective. *European Journal of Business and Management*, 4(8), 95-105
- [5] Etuk, R. U., Etuk, G. R., & Michael, B. 2014. Small And Medium Scale Enterprises (SMEs) And Nigeria's Economic Development. *Mediterranean. Journal of Social Sciences*, 5(7), 656-662.
- [6] Pandya, V. 2012. Comparative analysis of development of SMEs in developed and developing countries. *The 2012 International Conference on Business and Management*. Bangkok.
- [7] Tambunan, T. 2008. SME Development, Economic Growth, and the Government Intervension in Developing Country : The Indonesia Story. *Journal International Entrepreneurship*, 6(1), 147-167
- [8] Faherty, U., & Stephens, S. 2016. Innovation in micro enterprises: reality or fiction? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(2), 349-362.
- [9] Salavou, H., Baltas, G., & Lioukas, S. 2004. Organisational innovation in SMEs: The importance of strategic orientation and competitive structure. *European Journal of Marketing*, 1091-1112.
- [10] McAdam, R., McConvery, T., & Armstrong, G. 2004. Barriers to innovation within small firms in a peripheral location. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 206-221.
- [11] SindoNews. 2018. Available at: <https://jabar.sindonews.com/read/1238/1/banyak-ukm-tumbang-di-tahun-pertama-ini-penyebabnya-1536512942>, [Accessed 26 Oktober 2020].
- [12] Steinmetz, L. (1969). Critical Stages of Small Business Growth. *Business Horizons*, 12(1), 29-36.
- [13] Greiner, L. (1972). Evolution and Revolution as Organisations Grow: A Company's past has clues for management that are critical to future seccess. *Harvard Business Review*, (-), -
- [14] Churchill, N., & Lewis, V. (1983). The Five stages of Small Business Growth. *Harvard Business Review*, 3(3), -.

- [15] Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five Stages of Growth in Small Business. *Long Range Planning*, 20(3), 45-52.
- [16] Storey, D. & Greene, F., 2010. Small Business and Entrepreneurship. 1st Edition ed. Essex: Pearson Education Limited.
- [17] Xiao, L. (2011). Financing high-tech SMEs in China: A three-stage model of business development . *Journal Entrepreneurship & Regional Development*, 217-234.
- [18] Dobbs, M., & Hamilton, R. (2007). Small business growth: recent evidence and new directions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 13 No. 5, 296-322
- [19] Dowell, D., Heffernan, T., & Morrison, M. (2013). Trust formation at the growth stage of a business-to-business relationship: A qualitative investigation. *Qualitative Market Research*, Vol. 16 No. 4, 436-451
- [20] Solli-Sæther, H., & Gottschalk, P. (2010). The Modeling Process for Stage Models. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 279-293.
- [21] Yunal, V. O. (2013). Analisa Pengaruh Motivasi Berwirausaha Dan Inovasi Produk Terhadap Pertumbuhan Usaha Kerajinan Gerabah Di Lombok Barat. *Agora*.
- [22] Sari, S., Priatna, W. B., & Burhanuddin, B. (2017). Pengaruh Aktivitas Wanita Wirausaha Terhadap Pertumbuhan Usaha Olahan Kentang di Kabupaten Kerinci, Jambi. *Jurnal Agribisnis Indonesia. Journal of Indonesian Agribusiness*, 3(1), 39-54
- [23] Prapti NSS, R. L., Suryawardana, E., & Triyani, D. (2015). Analisis Dampak Pembangunan Infrastruktur Jalan Terhadap Pertumbuhan Usaha Ekonomi Rakyat di Kota Semarang. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*
- [24] Puspitaningrum, M. (2015). Pengaruh Pendapatan Sektor Pariwisata Terhadap Kinerja Keuangan Daerah di Provinsi DIY Dengan Pertumbuhan UMKM Sebagai Variabel intervening. *Nominal*
- [25] Bachtiar, N. k., & Al-Amin, M. (2019). SMEs' Growth Stage Model: A Literature Review and Development Model. *Jurnal Analisis Ekonomi Bisnis*, 1-19
- [26] Ansong, E., & Boateng, R. (2019). Surviving in the digital era – business models of digital enterprises in a developing economy. *Digital Policy, Regulation and Governance*, Vol. 21 No. 2, 164-178
- [27] Saini, A. K., & Khurana, V. K. (2018). Business Model Innovation In The Digital Era: Issues And Challenges. *Emerging Paradigms of Digitization: A Management Perspective*(pp. 01-06). New Delhi: Management Development Programmes (MDPs) CELL Department of Management

- [28] Borda-rodriguez, A., Johnson, H., Shaw, L., & Vicari, S. (2016). What Makes Rural Co-Operatives Resilient In Developing Countries?†. *Journal of International Development*, 89–111
- [29] Sheffi, Y., & Rice, J. (2005). A supply chain view of the resilient enterprise. *MIT Sloan Management Review*, 41–48.
- [30] Reinmoeller, P., & van Baardwijk, N. (2005). The link between diversity and resilience. *MIT Sloan Management Review*, 61–65.
- [31] Pettit, T., Fiksel, J., & Croxton, K. (2010). Ensuring supply chain resilience: development of a conceptual framework. *Journal of Business Logistics*, 1–21.
- [32] Demmer, W. A., Vickery, S. K., & Calantone, R. (2011). Engendering resilience in small- and medium-sized enterprises (SMEs): a case study of Demmer Corporation. *International Journal of Production Research*.
- [33] Jogiyanto H. Pedomam Survei Kuisisioner: Pengembangan Kuisisioner, Mengatasi Bias dan Meningkatkan Respon. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta; 2011
- [34] Maione C, Nelson DR, Barbosa RM. Research on social data by means of cluster analysis. *Applied Computing and Informatics* 2018.
- [35] Manzaneque-Lizano, M.; Alfaro-Cortés, E.; Priego de la Cruz, A.M. Stakeholders and Long-Term Sustainability of SMEs. Who Really Matters in Crisis Contexts, and When. *Sustainability* **2019**, *11*, 6551. <https://doi.org/10.3390/su11236551>
- [36] Jiazhe Sun, Shunan Wu, Kaizhong Yang. An ecosystemic framework for business sustainability. *Business Horizons*, Volume 61, Issue 1, **2018**
- [37] Elkington, John. Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business. *Oxford: Capstone. 1997*. ISBN 9780865713925.
- [38] Collins, Jim. *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*. Harper Collins. **2001**
- [39] Jhonson, Spenser. *Who Moved my Cheese?*. Ptnam Adult. **1998**
- [40] Osterwalder A, Bland D. *Testing Business Idea*. Wiley Publisher. **2019**

Glosarium

<i>GSM</i>	<i>Growth Stage Model</i>
<i>GSM-DE</i>	<i>Growth Stage Model-Digital Era</i>
<i>TBL</i>	<i>Triple Bottom Line</i>

Profil Penulis dan Editor

Penulis



NUR LAILA YULIANI, S.E., M.Sc, Ak

 nurlailay.feb@ummgl.ac.id

 <https://orcid.org/0000-0003-1778-6882>



NIA KURNIATI BACHTIAR, S.E., S.Si., M.Sc

 niakurniatibachtiar@ummgl.ac.id

 <https://orcid.org/0000-0002-4601-4446>



FAQIYATUL MARIYA WAHARINI, S.E., M.Si

 maria.waharini@ummgl.ac.id

 <https://orcid.org/0000-0002-1991-8378>

Editor



Prof. Dr. SONY HERU PRIYANTO

 sonecid@yahoo.com

Lampiran

Kuesioner tentang Keberlangsungan Usaha

Assalamualaikum wr. wb.

Kami Tim Peneliti dari Universitas Muhammadiyah Magelang saat ini sedang melakukan penelitian tentang Pertumbuhan dan Keberlangsungan usaha. Sehubungan dengan hal tersebut, kami memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr untuk mengisi kuesioner penelitian kami berdasarkan pendapat dan pengalaman pribadi bapak/Ibu/Sdr. Instrumen ini dirancang sedemikian rup sehingga tidak seorangpun dapat menelusuri sumber informasinya. Masukkan yang Bapak/Ibu/Sdr berikan akan sangat bermanfaat bagi penelitian kami dan untuk itu kami sampaikan terima kasih.

Tim Peneliti

* Wajib

Bagian Tanpa Judul

1. Saya bersedia untuk memberikan informasi dalam penelitian ini *

- setuju
 tidak setuju

Identitas

Mohon isikan identitas responden dan usah

2. Nama *

3. Usia *

4. Jenis Usaha *

- Jasa
- Makanan dan Minuman
- Kerajinan
- Yang lain: _____

5. Jenis Kelamin *

- Perempuan
- Laki-laki

6. Tahun mulai usaha *

7. Deskripsi singkat usaha *

**Keberlangsungan
usaha
(Sustainability)**

Keberlangsungan usaha adalah tahap dimana usaha terus berjalan dengan mengandalkan pertumbuhan, pemasaran dan strategi untuk terus bertahan di pasar

Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sdr.

1 = sangat tidak setuju

2 = tidak setuju

3 = netral

4 = setuju

5 = sangat setuju

8. Strategi yang saya jalankan mendukung keberlangsungan usaha saya *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/> sangat setuju				

9. Jaringan distribusi yang saya miliki (networking, jaringan pemasaran) mendukung keberlangsungan usaha saya *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/> sangat setuju				

10. Inovasi (Pengembangan produk, kualitas pelayanan, cara penjualan) yang saya lakukan mendukung keberlangsungan usaha saya *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/> sangat setuju				

11. Saya mampu beradaptasi (berpindah lokasi, krisis yang terjadi) di semua situasi *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

12. Keunikan yang dimiliki usaha (produk atau pelayanan) dapat mendukung keberlangsungan usaha *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

13. Saya memiliki kemampuan memimpin usaha yang mendukung keberlangsungan usaha sa *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

**Ketahanan
Usaha
(Resilience)**

Ketahanan usaha adalah kekuatan usaha saya dalam bertahan di Industri dengan adanya krisis atau hambatan-hambatan yang dilalui usaha

Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sdr.

1 = sangat tidak setuju

2 = tidak setuju

3 = netral

4 = setuju

5 = sangat setuju

14. Saya melakukan inovasi untuk terus bertahan dalam persaingan *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

15. Saya mengetahui pangsa pasar (taget pasar atau konsumen) produk saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

16. Saya menggunakan teknologi (media sosial, marketplace dan/atau website) dalam menjalankan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

17. Saya mengetahui value (nilai-nilai yang dibawa) dari usaha yang saya jalankan *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

18. Saya melakukan customer engagement (berkomunikasi dengan konsumen, menerima saran dari konsumen, melibatkan konsumen dalam inovasi produk) dalam menjalankan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

19. Saya memiliki tim yang kuat (semangat, tidak mudah menyerah, optimis) dalam menjalankan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

20. Menurut saya kemampuan dalam memimpin (leadership) mendukung ketahanan usaha *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

21. Menurut saya kondisi finansial mendukung ketahanan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

22. Menjalinkan kerjasama dengan usaha/pihak lain mendukung ketahanan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

23. Memiliki legalitas (status badan hukum seperti: PIRT, NIB,CV atau PT) mendukung ketahanan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

Kinerja Bisnis (Business Performance)

Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sdr.
 1 = sangat tidak setuju
 2 = tidak setuju
 3 = netral
 4 = setuju
 5 = sangat setuju

24. Usaha saya sudah menyusun laporan keuangan (laporan laba rugi/neraca/cash flow) *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

25. Adanya peningkatan konsumen dari usaha yang saya jalankan *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

26. Usaha saya meningkatkan kesejahteraan hidup saya dan karyawan saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

Karakter wirausaha

Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sd
1 = sangat tidak setuju
2 = tidak setuju
3 = netral
4 = setuju
5 = sangat setuju

27. Saya berani mengambil resiko untuk pengembangan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

28. Saya melakukan kolaborasi dengan orang lain/ usaha lain dalam pengembangan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

29. Saya disiplin (disiplin waktu, konsisten) dalam menjalankan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

30. Saya selalu jujur dalam menjalankan usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

31. Saya terbuka terhadap saran, kritik dan masukan dari pihak mana saja *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

32. Saya optimis dalam menjalankan usaha *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

33. Saya memiliki sikap tidak mudah menyerah dalam menjalankan usaha *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

34. Saya memiliki sikap wirausaha (percaya diri, kerja keras, semangat) dalam menjalankan usaha *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

35. Saya memiliki jiwa kreatif yang saya terapkan dalam usaha saya *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

36. saya memiliki orientasi untuk menumbuhkan/mengembangkan usaha saya *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sangat setuju

37. Saya tidak bergantung kepada orang lain untuk mengembangkan usaha saya *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sangat setuju

Strategi menghindari
penurunan usaha

Penurunan usaha adalah kondisi dimana usaha tersebut mengalami penurunan dari sisi penjualan dan pendapatan.
Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sdr.
1 = sangat tidak setuju
2 = tidak setuju
3 = netral
4 = setuju
5 = sangat setuju

38. Menurut saya kemampuan dalam memimpin (leadership) dapat menghindarkan usaha sa dari posisi declined (menurun dalam segi pendapatan/pasar/penjualan) *

1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sangat setuju

39. Menurut saya melakukan inovasi dapat menghindarkan usaha saya dari posisi declined (menurun dalam segi pendapatan/pasar/penjualan) *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

40. Menurut saya memiliki pasar yang jelas dapat menghindarkan usaha saya dari posisi declined (menurun dalam segi pendapatan/pasar/penjualan) *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

41. Menurut saya usaha yang memiliki value (nilai-nilai usaha baik di produk maupun layanan) dapat menghindarkan usaha saya dari posisi declined (menurun dalam segi pendapatan/pasar/penjualan) *

	1	2	3	4	5	
	<input type="radio"/>					

42. Menurut saya memiliki komitmen yang kuat dalam menjalankan usaha dapat menghindarkan usaha saya dari posisi declined (menurun dalam segi pendapatan/pasar/penjualan) *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

**Literasi
akuntansi**

Literasi keuangan adalah kemampuan pemilik usaha dalam melakukan perhitungan keuangan dan tingkat pemahaman pemilik usaha mengenai jenis-jenis laporan keuangan yang digunakan dalam usaha

Isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini berdasarkan kondisi usaha Bapak/Ibu/Sdr.

1 = sangat tidak setuju

2 = tidak setuju

3 = netral

4 = setuju

5 = sangat setuju

43. Literasi keuangan sangat penting bagi saya sebagai pemilik usaha *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

44. Menurut saya keuangan pribadi dan keuangan usaha harus dipisahkan *

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju sangat setuju

45. Menurut saya sangat penting untuk membuat laporan keuangan secara periodik (setiap bulan atau 3 bulanan) *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

46. Laporan keuangan usaha saya dapat dijadikan pedoman untuk pembuatan keputusan *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

47. Menurut saya setiap usaha perlu untuk memiliki staf bagian akuntansi *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

48. Perencanaan keuangan yang baik dapat menghindarkan usaha saya dari kerugian *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

Pertumbuhan

49. Pendapatan usaha saya semakin meningkat *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

50. Jangkauan usaha saya semakin luas *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

51. Jumlah karyawan saya semakin meningkat *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

52. Usaha saya masih berjalan sampai sekarang *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

Teknologi

53. Penggunaan teknologi sudah diterapkan sejak awal usaha *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

54. Media teknologi yang saya gunakan beraneka ragam *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

Model Bisnis

55. Model bisnis yang saya terapkan fleksibel dengan perkembangan jaman. *

	1	2	3	4	5	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	sangat setuju				

56. Model bison's yang saya gunakan berubah-ubah (transformasional) sesuai dengan perkembangan

	1	2	
sangat tidak setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sangat setuju

Konten ini tidak dibuat atau didukung oleh Google.

Google

