

Pengaruh Cashless Intensity, Disiplin Anggaran, dan Perencanaan Keuangan terhadap Profitabilitas UMKM Kreatif di Indonesia

Dianningsih, Farida Istiningrum

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Harapan Bangsa

Email: dianningsih@uhb.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan terhadap profitabilitas UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas. Transformasi digital sistem pembayaran melalui QRIS dan kanal non-tunai telah mengubah pola transaksi UMKM, namun peningkatan transaksi belum tentu diikuti peningkatan laba tanpa didukung kapabilitas manajerial yang memadai. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif eksplanatori dengan desain cross-sectional terhadap 135 responden UMKM kreatif. Data dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan dua model pengukuran profitabilitas, yaitu persepsional dan Net Profit Margin (NPM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan, cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perencanaan keuangan merupakan variabel yang paling dominan memengaruhi profitabilitas ($\beta = 0,475$; $p < 0,001$). Disiplin anggaran juga berpengaruh signifikan ($\beta = 0,229$; $p = 0,004$), diikuti oleh cashless intensity ($\beta = 0,204$; $p = 0,013$). Model regresi menunjukkan kemampuan penjelasan sebesar 41,2% pada model persepsional dan 30,8% pada model NPM. Temuan ini menegaskan bahwa profitabilitas UMKM kreatif tidak hanya ditentukan oleh digitalisasi pembayaran, tetapi oleh kombinasi kapabilitas digital dan kapabilitas manajerial. Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa program penguatan UMKM perlu mengintegrasikan literasi pembayaran digital dengan pelatihan penganggaran dan perencanaan keuangan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha.

Kata kunci: cashless intensity, disiplin anggaran, perencanaan keuangan, profitabilitas, UMKM kreatif.

PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia karena jumlahnya sangat besar dan kontribusinya nyata terhadap output dan penyerapan tenaga kerja. Salah satu rujukan pemerintah menyebutkan bahwa jumlah UMKM mencapai sekitar 64,2 juta dan berkontribusi 61,07% terhadap PDB (sekitar Rp8.573,89 triliun). Dalam konteks tersebut, isu yang paling krusial bagi keberlanjutan UMKM bukan semata pertumbuhan penjualan, melainkan profitabilitas—yakni kemampuan usaha menghasilkan laba bersih dan menjaga margin agar usaha mampu bertahan, membayar kewajiban, membiayai operasional, serta melakukan reinvestasi. Profitabilitas menjadi indikator “kesehatan” usaha yang langsung dirasakan pelaku UMKM karena laba menentukan ruang gerak untuk menambah persediaan, memperbaiki kualitas produk, melakukan promosi, hingga memperluas pasar.

Jika profitabilitas rendah, UMKM akan lebih rentan terhadap guncangan biaya bahan baku, fluktuasi permintaan, keterlambatan pembayaran, dan tekanan kompetisi (Kristianto, Giovanni; Naufalin, Rifda; Yustisia, 2023).

Tantangan profitabilitas semakin kompleks pada UMKM kreatif. Ekonomi kreatif di Indonesia mencakup 17 subsektor, seperti kuliner, fesyen, kriya, fotografi, desain komunikasi visual, aplikasi, film/animasi/video, musik, dan lain-lain (Bangun Kristianto & Saraswati, 2024). Pada banyak subsektor tersebut, pola permintaan cenderung fluktuatif karena dipengaruhi tren, musim, momentum acara, dan perubahan preferensi konsumen. Selain itu, biaya produksi pada UMKM kreatif sering tidak hanya berbentuk biaya bahan baku, tetapi juga biaya desain/kreasi, biaya promosi digital, biaya kemasan, dan biaya pengembangan produk yang bersifat “tak berwujud” namun nyata menggerus margin (Putri et al., 2025). Kondisi ini membuat profitabilitas UMKM kreatif sangat sensitif terhadap efisiensi proses transaksi, kedisiplinan pengendalian biaya, dan kemampuan merencanakan arus kas serta kebutuhan modal kerja (Maisa et al., 2025).

Di sisi lain, lanskap bisnis UMKM Indonesia sedang mengalami transformasi besar melalui digitalisasi sistem pembayaran. Bank Indonesia melaporkan bahwa hingga Semester I 2025, QRIS telah menjangkau 39,3 juta merchant (sekitar 93,16% di antaranya UMKM) dengan transaksi mencapai 6,05 miliar senilai Rp579 triliun (Dinda et al., 2024). Ekspansi ini menunjukkan bahwa pembayaran non-tunai bukan lagi fenomena kota besar saja, tetapi telah menjadi bagian dari praktik transaksi harian pelaku UMKM. Dari sudut pandang manajemen keuangan, perubahan ini memunculkan peluang sekaligus tantangan yang berdampak pada profitabilitas. Di satu sisi, pembayaran non-tunai berpotensi meningkatkan kenyamanan pelanggan, mempercepat proses pembayaran, mengurangi risiko selisih kas tunai, dan memudahkan pencatatan transaksi (Raharjo, 2021). Di sisi lain, pembayaran non-tunai juga dapat membawa konsekuensi biaya layanan tertentu, perubahan pola arus kas (timing penerimaan), dan kebutuhan disiplin rekonsiliasi transaksi agar data penjualan dan kas tidak bias. Dengan demikian, digitalisasi pembayaran perlu dilihat tidak hanya sebagai “adopsi teknologi”, tetapi sebagai praktik operasional-keuangan yang dapat memengaruhi laba (Ekasari et al., 2021).

Karena itu, penelitian ini menggunakan konsep cashless intensity sebagai variabel kunci. Berbeda dari sekadar “adopsi” (misalnya memiliki QRIS), cashless intensity menekankan kedalaman penggunaan: seberapa dominan transaksi non-tunai dalam keseluruhan transaksi usaha, baik dari sisi nilai maupun frekuensi (Raharjo, 2021). Dalam praktik UMKM, intensitas ini penting karena usaha yang hanya “mengaktifkan” QRIS tetapi jarang dipakai pelanggan akan memperoleh manfaat yang berbeda dibanding usaha yang mayoritas transaksinya sudah non-tunai (Nurillah Jamil Achmawati Novel & Suryanto, 2024). Semakin tinggi cashless intensity, semakin besar kemungkinan UMKM memperoleh efisiensi operasional (misalnya mengurangi pengelolaan uang tunai) dan peluang peningkatan penjualan karena preferensi pelanggan yang menginginkan pembayaran cepat dan praktis (Ompusunggu & Poniman, 2024). Namun, tingginya intensitas non-tunai juga menuntut pengelolaan yang lebih rapi—misalnya rekonsiliasi mutasi, pencocokan transaksi dengan penjualan, dan pengendalian biaya layanan—agar

efeknya benar-benar berujung pada peningkatan profitabilitas, bukan sekadar peningkatan volume transaksi (Holidah, 2024).

Selain faktor digital, profitabilitas UMKM sangat ditentukan oleh kapabilitas manajerial internal, terutama disiplin anggaran dan perencanaan keuangan. Disiplin anggaran menggambarkan sejauh mana pelaku UMKM menyusun rencana biaya, menetapkan batas pengeluaran, memonitor realisasi, mengevaluasi selisih anggaran, serta menjaga konsistensi pemisahan keuangan usaha dan pribadi. Pada UMKM, kebocoran biaya sering terjadi bukan karena biaya besar, melainkan karena akumulasi pengeluaran kecil yang tidak terkontrol (biaya operasional harian, promosi impulsif, diskon tanpa perhitungan margin, dan sebagainya) (Ekasari et al., 2021). Disiplin anggaran berperan langsung dalam menjaga margin laba melalui kontrol biaya dan pencegahan pemborosan. Dalam konteks UMKM kreatif, disiplin anggaran menjadi krusial karena karakter usaha yang sering melakukan produksi kecil-berulang, mencoba variasi produk, serta melakukan promosi yang intens, sehingga tanpa disiplin anggaran margin dapat tergerus tanpa disadari.

Selanjutnya, perencanaan keuangan merupakan kemampuan menetapkan tujuan keuangan, membuat proyeksi penjualan dan arus kas, merencanakan kebutuhan modal kerja (persediaan, bahan baku, biaya tenaga kerja), menyiapkan dana cadangan, serta merencanakan investasi usaha (Johansen et al., 2025). Perencanaan keuangan menurunkan risiko kekurangan kas yang sering dialami UMKM, terutama ketika penjualan fluktuatif tetapi biaya tetap berjalan. Pada UMKM kreatif, perencanaan membantu pelaku usaha menyesuaikan produksi dengan tren dan musim, mengatur strategi pembelian bahan baku, serta memutuskan kapan melakukan ekspansi atau promosi agar tidak memicu tekanan biaya yang menurunkan profitabilitas. Dengan kata lain, perencanaan keuangan berfungsi sebagai “peta” yang menghubungkan aktivitas operasional dengan target laba sehingga keputusan bisnis menjadi lebih terukur (Chairunnisa et al., 2020).

Secara empiris, penelitian tentang pembayaran digital pada UMKM Indonesia sudah cukup banyak, tetapi masih menyisakan celah penting (Wardhani & Irawati, 2025). Sejumlah studi lebih sering menilai dampak adopsi pembayaran digital (misalnya adopsi QRIS) terhadap kinerja finansial secara umum; misalnya penelitian yang menemukan adopsi QRIS berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja finansial UMKM (Aprilianto, 2022). Namun, masih relatif terbatas studi yang (1) mengukur penggunaan cashless sebagai intensitas (proporsi transaksi non-tunai), bukan sekadar “sudah menggunakan”; (2) menempatkan profitabilitas sebagai outcome utama yang spesifik (margin/laba), bukan kinerja yang terlalu luas; dan (3) menguji pengaruh cashless bersama-sama dengan kapabilitas manajemen keuangan internal seperti disiplin anggaran dan perencanaan keuangan, khususnya pada UMKM kreatif yang memiliki karakter permintaan dan struktur biaya yang khas. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan kebaruan melalui penguatan pengukuran cashless (intensity), penajaman outcome (profitabilitas), serta penggabungan faktor digital dan faktor manajerial pada konteks UMKM kreatif Indonesia (Rahman et al., 2022).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini merumuskan pertanyaan penelitian: (1) apakah cashless intensity berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM kreatif di Indonesia; (2)

apakah disiplin anggaran berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM kreatif; dan (3) apakah perencanaan keuangan berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM kreatif. Sejalan dengan itu, tujuan penelitian adalah menganalisis pengaruh cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan terhadap profitabilitas UMKM kreatif di Indonesia baik secara parsial maupun simultan, sehingga menghasilkan implikasi praktis yang relevan bagi pelaku UMKM dan pemangku kepentingan dalam penguatan kapabilitas keuangan UMKM di era transaksi non-tunai.

TINJAUAN LITERATUR

Penelitian ini menggunakan Resource-Based View (RBV) sebagai landasan utama. RBV menekankan bahwa kinerja dan keunggulan usaha ditentukan oleh sumber daya dan kapabilitas internal yang bernilai serta mampu diorganisasi dengan baik. Dalam konteks UMKM, kapabilitas tidak hanya berupa aset fisik, tetapi juga kapabilitas digital (kemampuan memanfaatkan sistem pembayaran non-tunai secara efektif) dan kapabilitas manajerial (kemampuan menyusun dan menjalankan penganggaran serta perencanaan). Kerangka ini relevan karena cashless intensity dapat dipahami sebagai kapabilitas proses transaksi dan pencatatan yang mempercepat arus informasi keuangan, sementara disiplin anggaran dan perencanaan keuangan merupakan kapabilitas kontrol dan antisipasi yang menjaga biaya serta arus kas agar tetap mendukung laba.

Variabel dependen penelitian ini adalah profitabilitas, yaitu kemampuan UMKM menghasilkan laba dari aktivitas usahanya. Dalam studi UMKM, profitabilitas dapat didekati dengan ukuran sederhana yang mudah dijangkau responden, misalnya margin laba bersih atau pertumbuhan laba pada periode tertentu; bila data numerik sensitif, profitabilitas juga dapat diproksikan melalui indikator persepsional yang menilai kecenderungan peningkatan laba, stabilitas margin, dan kemampuan menutup biaya operasional (Surachman & Dkk., 2023). Fokus pada profitabilitas dipilih karena variabel ini paling dekat dengan keberlanjutan usaha, terutama pada sektor kreatif yang rentan fluktuasi (Sari & Harahap, 2025).

Variabel independen pertama adalah cashless intensity, yakni tingkat dominasi penggunaan pembayaran non-tunai (misalnya QRIS/e-wallet/transfer) dalam transaksi penjualan UMKM (Luckieta, 2025). Perbedaan pokoknya dengan “adopsi” terletak pada kedalaman pemakaian: intensitas menilai proporsi transaksi non-tunai dari total transaksi (berdasarkan nilai maupun frekuensi). Dalam logika RBV, semakin tinggi cashless intensity, semakin kuat kapabilitas operasional untuk melayani pelanggan, mempercepat transaksi, dan memudahkan rekonsiliasi/pencatatan, yang pada akhirnya berpotensi memperkuat profitabilitas. Namun, manfaat tersebut secara realistis sangat bergantung pada kemampuan UMKM mengendalikan biaya serta mengelola kas agar fee layanan dan pola penerimaan tidak menekan margin. Fakta bahwa QRIS telah menjadi infrastruktur transaksi yang sangat luas di UMKM Indonesia memperkuat urgensi variabel ini untuk diuji.

Variabel independen kedua adalah disiplin anggaran, yaitu konsistensi pelaku UMKM dalam menyusun anggaran, menjalankan batas pengeluaran, memonitor realisasi, mengevaluasi selisih anggaran, serta menjaga pemisahan uang usaha dan uang pribadi. Disiplin anggaran memperkuat kontrol biaya dan menekan pemborosan, sehingga secara teoritis berkorelasi positif dengan profitabilitas (Dinda et al., 2024; Johansen et al., 2025). Variabel independen ketiga adalah perencanaan keuangan, yaitu kemampuan menetapkan target keuangan, menyusun proyeksi arus kas, merencanakan kebutuhan modal kerja/persediaan, menyiapkan dana cadangan, dan merencanakan investasi usaha. Perencanaan keuangan membantu UMKM kreatif menghadapi ketidakpastian permintaan, karena keputusan biaya dan produksi dapat diselaraskan dengan proyeksi pendapatan sehingga risiko kekurangan kas dan biaya tak terduga dapat ditekan.

Dengan kerangka tersebut, model konseptual penelitian menempatkan cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan sebagai prediktor profitabilitas (Harahap et al., 2024). Secara teoritis, penelitian ini mengajukan hipotesis bahwa cashless intensity berpengaruh positif terhadap profitabilitas; disiplin anggaran berpengaruh positif terhadap profitabilitas; dan perencanaan keuangan berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM kreatif (Astohar Astohar et al., 2023). Sebagai penguat konteks empiris, temuan penelitian terdahulu yang menunjukkan hubungan positif adopsi QRIS terhadap kinerja finansial UMKM dapat dipandang sebagai pijakan, sementara studi ini memperluasnya dengan menekankan “intensitas” dan memasukkan dua kapabilitas manajerial yang langsung berhubungan dengan laba.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif eksplanatori dengan desain cross-sectional, yaitu menguji pengaruh cashless intensity (X1), disiplin anggaran (X2), dan perencanaan keuangan (X3) terhadap profitabilitas UMKM kreatif (Y) pada satu periode pengambilan data. Unit analisis adalah pemilik/pengelola UMKM kreatif yang memahami transaksi dan pengelolaan keuangan usaha. Populasi penelitian adalah UMKM kreatif pada wilayah penelitian yang dipilih (misalnya satu kabupaten/kota atau provinsi agar konteks lebih terkendali). Pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan kriteria: (1) UMKM termasuk subsektor ekonomi kreatif; (2) usaha aktif minimal 1 tahun; (3) menerima pembayaran non-tunai minimal 3 bulan terakhir; dan (4) memiliki pencatatan sederhana penjualan serta pengeluaran minimal bulanan. Jumlah sampel yang disarankan untuk regresi 3 prediktor adalah minimal 120 responden (lebih baik 150–200 untuk stabilitas model).

Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner (online/offline) (Sujarweni, 2019) dan, jika memungkinkan, dokumentasi ringkas (misalnya kisaran penjualan dan laba atau catatan transaksi) untuk memperkuat pengukuran profitabilitas dan cashless intensity. Pengukuran variabel dilakukan dengan dua pendekatan: (a) rasio/angka (lebih kuat) bila responden bersedia, dan/atau (b) skala Likert 1–5 (sangat tidak setuju–sangat setuju) bila data angka dianggap sensitif. Variabel cashless intensity (X1) idealnya diukur menggunakan indikator berbasis proporsi: (X1.1) persentase nilai transaksi non-tunai

terhadap total penjualan; dan/atau (X1.2) persentase frekuensi transaksi non-tunai terhadap total transaksi. Jika menggunakan kuesioner persepsional, cashless intensity dapat diukur melalui indikator: (X1.3) dominasi transaksi non-tunai (lebih sering non-tunai daripada tunai), (X1.4) konsistensi menerima non-tunai setiap hari operasional, (X1.5) variasi kanal pembayaran non-tunai (QRIS/e-wallet/transfer/kartu), dan (X1.6) rutinitas rekonsiliasi (pencocokan mutasi/riwayat transaksi dengan catatan penjualan). Variabel disiplin anggaran (X2) diukur melalui indikator: (X2.1) penyusunan anggaran usaha (mingguan/bulanan), (X2.2) kepatuhan pada batas pengeluaran sesuai anggaran, (X2.3) monitoring realisasi biaya secara rutin, (X2.4) evaluasi selisih anggaran (realisasi vs rencana) dan tindak lanjut, (X2.5) pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta (X2.6) kelengkapan bukti transaksi dan pencatatan pengeluaran. Variabel perencanaan keuangan (X3) diukur melalui indikator: (X3.1) penetapan target keuangan (penjualan/laba) yang jelas, (X3.2) penyusunan proyeksi arus kas, (X3.3) perencanaan kebutuhan modal kerja (persediaan, biaya produksi, operasional), (X3.4) perencanaan biaya promosi/pengembangan produk yang terukur, (X3.5) penyediaan dana cadangan/dana darurat usaha, dan (X3.6) perencanaan investasi (alat/teknologi/perluasan) berdasarkan prioritas dan kemampuan kas. Variabel dependen profitabilitas (Y) diukur dengan opsi angka jika memungkinkan, misalnya (Y1) margin laba bersih (Net Profit Margin = laba bersih/penjualan) atau (Y2) pertumbuhan laba dalam 3–6 bulan terakhir; jika data angka sulit, profitabilitas dapat diukur secara persepsional melalui indikator: (Y3) laba usaha cenderung meningkat dibanding periode sebelumnya, (Y4) margin keuntungan relatif stabil/meningkat, (Y5) usaha mampu menutup seluruh biaya operasional dan masih menyisakan laba, serta (Y6) laba cukup untuk reinvestasi (menambah stok/peralatan/pengembangan).

Analisis data dilakukan menggunakan regresi linear berganda untuk menguji pengaruh parsial dan simultan ketiga variabel independen terhadap profitabilitas dengan model:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

Sebelum pengujian hipotesis, instrumen kuesioner diuji validitas (misalnya korelasi item–total) dan reliabilitas (misalnya Cronbach's alpha), kemudian dilakukan uji kelayakan model (misalnya multikolinearitas dan heteroskedastisitas) agar hasil regresi dapat diinterpretasikan secara lebih kuat (Sugiyono, 2016). Untuk meningkatkan ketepatan estimasi, penelitian dapat menambahkan variabel kontrol yang sederhana dan relevan (misalnya lama usaha, ukuran usaha, subsektor, dan tingkat pendidikan pengelola). Dari aspek etika, responden diberikan penjelasan tujuan penelitian, jaminan kerahasiaan data, dan persetujuan partisipasi (informed consent) sebelum pengisian kuesioner.

PEMBAHASAN DAN DISKUSI

PEMBAHASAN

Untuk menguji pengaruh cashless intensity (X1), disiplin anggaran (X2), dan perencanaan keuangan (X3) terhadap profitabilitas UMKM kreatif, dilakukan analisis regresi linear berganda dengan dua model:

1. Model 1: Profitabilitas berbasis persepsi (rata-rata Y_PROF)
2. Model 2: Profitabilitas berbasis angka (Net Profit Margin)

Tabel 1. Hasil Regresi Model 1 – Profitabilitas Persepsional

Variabel	Koefisien (β)	t-statistik	Sig. (p)
Konstanta	-1,253	-2,189	0,030
Cashless Intensity (X1)	0,204	2,506	0,013
Disiplin Anggaran (X2)	0,229	2,965	0,004
Perencanaan Keuangan (X3)	0,475	6,238	0,000
Umur Usaha	-0,021	-0,645	0,520
Log Penjualan	0,466	3,897	0,000

$$R^2 = 0,412$$

$$\text{Adj. } R^2 = 0,389$$

$$F\text{-statistik} = 18,09 \text{ (} p < 0,001 \text{)}$$

Tabel 2. Hasil Regresi Model 2 – Net Profit Margin (NPM)

Variabel	Koefisien (β)	t-statistik	Sig. (p)
Konstanta	-6,460	-2,070	0,040
Cashless Intensity (X1)	1,971	4,451	0,000
Disiplin Anggaran (X2)	1,379	3,274	0,001
Perencanaan Keuangan (X3)	1,489	3,587	0,000
Umur Usaha	-0,198	-1,109	0,269
Log Penjualan	1,135	1,741	0,084

$$R^2 = 0,308$$

$$\text{Adj. } R^2 = 0,282$$

$$F\text{-statistik} = 11,50 \text{ (} p < 0,001 \text{)}$$

4.2 Pembahasan Model 1 (Profitabilitas Persepsional)

Model pertama menunjukkan bahwa ketiga variabel utama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas persepsional UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas dengan nilai R^2 sebesar 0,412. Artinya, sekitar 41,2% variasi profitabilitas dapat dijelaskan oleh cashless intensity, disiplin anggaran, perencanaan keuangan, serta variabel kontrol.

Pengaruh Cashless Intensity terhadap Profitabilitas

Cashless intensity berpengaruh positif dan signifikan ($\beta = 0,204$; $p = 0,013$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin dominan penggunaan transaksi non-tunai, semakin tinggi

persepsi peningkatan laba. UMKM kreatif yang aktif menggunakan QRIS atau kanal non-tunai cenderung memiliki transaksi lebih tertib, meminimalkan risiko selisih kas, dan mempercepat pelayanan pelanggan. Dalam konteks Banyumas, di mana digitalisasi pembayaran sudah semakin diterima masyarakat, intensitas cashless menjadi faktor operasional yang mendukung profitabilitas.

Namun demikian, besarnya koefisien menunjukkan bahwa pengaruhnya masih lebih kecil dibanding variabel manajerial. Ini mengindikasikan bahwa digitalisasi pembayaran bukan satu-satunya faktor penentu laba.

Pengaruh Disiplin Anggaran terhadap Profitabilitas

Disiplin anggaran berpengaruh positif signifikan ($\beta = 0,229$; $p = 0,004$). Temuan ini menunjukkan bahwa kontrol biaya yang konsisten memberikan kontribusi langsung terhadap laba. UMKM kreatif yang menyusun anggaran, membatasi pengeluaran, dan melakukan evaluasi realisasi biaya cenderung memiliki margin yang lebih stabil.

Dalam praktiknya, banyak UMKM kreatif menghadapi kebocoran biaya kecil yang terakumulasi. Disiplin anggaran berfungsi sebagai mekanisme kontrol yang menjaga profitabilitas tetap terjaga meskipun penjualan berfluktuasi.

Pengaruh Perencanaan Keuangan terhadap Profitabilitas

Perencanaan keuangan merupakan variabel dengan pengaruh paling kuat ($\beta = 0,475$; $p < 0,001$). Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan membuat proyeksi arus kas, merencanakan modal kerja, dan menetapkan target laba sangat menentukan profitabilitas UMKM kreatif.

Karakteristik usaha kreatif yang fluktuatif membuat perencanaan menjadi krusial. Tanpa perencanaan, peningkatan penjualan tidak selalu diikuti peningkatan laba karena biaya tidak terkendali. Hasil ini mempertegas bahwa kapabilitas manajerial memiliki peran dominan dibanding sekadar kapabilitas digital.

Variabel Kontrol

Penjualan ($\log_sales$) berpengaruh signifikan ($p < 0,001$), menunjukkan bahwa skala usaha membantu meningkatkan profitabilitas. Sebaliknya, umur usaha tidak signifikan, yang berarti pengalaman lama tidak otomatis menjamin laba lebih tinggi jika tidak diiringi praktik manajemen yang baik.

Pembahasan Model 2 (Net Profit Margin)

Model kedua memperkuat temuan dengan ukuran profitabilitas berbasis angka (NPM). Nilai R^2 sebesar 0,308 menunjukkan bahwa sekitar 30,8% variasi margin laba dijelaskan oleh variabel independen.

Cashless Intensity

Berpengaruh signifikan ($\beta = 1,971$; $p < 0,001$). Artinya, peningkatan satu poin skor intensitas cashless berasosiasi dengan kenaikan hampir 2 poin margin laba bersih.

Disiplin Anggaran

Signifikan ($\beta = 1,379$; $p = 0,001$), menunjukkan bahwa kontrol biaya meningkatkan margin secara nyata.

Perencanaan Keuangan

Signifikan ($\beta = 1,489$; $p < 0,001$), mempertegas bahwa perencanaan arus kas dan modal kerja berkontribusi langsung terhadap peningkatan margin.

DIKUSI

Berdasarkan pengolahan data kuesioner 135 responden UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas, hasil analisis menunjukkan bahwa cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan berhubungan positif dengan profitabilitas. Ketika profitabilitas diukur menggunakan skor persepsional (rerata item Y_PROF), model regresi yang memasukkan ketiga variabel utama serta kontrol (umur usaha dan penjualan bulanan) menghasilkan kemampuan jelaskan yang moderat ($R^2 = 0,418$). Temuan ini mengindikasikan bahwa profitabilitas UMKM kreatif di wilayah Banyumas tidak hanya dipengaruhi faktor pasar, tetapi juga ditentukan oleh kombinasi kapabilitas digital transaksi dan kapabilitas manajemen keuangan internal yang melekat pada pengelola/pemilik usaha.

Secara khusus, perencanaan keuangan (X3) muncul sebagai prediktor paling kuat terhadap profitabilitas persepsional (koefisien $\beta = 0,477$; $p < 0,001$). Artinya, peningkatan satu poin pada praktik perencanaan keuangan (misalnya penetapan target laba/penjualan, proyeksi arus kas, perencanaan modal kerja dan persediaan, dana cadangan, serta rencana investasi) berkorelasi dengan peningkatan yang paling besar pada persepsi profitabilitas. Dalam konteks UMKM kreatif, temuan ini masuk akal karena bisnis kreatif cenderung menghadapi permintaan yang fluktuatif (musiman, tren, momentum event). Perencanaan keuangan membuat pelaku usaha lebih mampu menyelaraskan keputusan produksi, promosi, dan belanja bahan baku dengan proyeksi pendapatan, sehingga risiko “penjualan naik tetapi laba tidak naik” dapat ditekan. Dengan kata lain, perencanaan bukan hanya aktivitas administratif, melainkan kapabilitas yang mengubah cara UMKM mengalokasikan sumber daya secara lebih terukur, yang pada akhirnya berdampak pada efisiensi biaya dan kestabilan margin.

Disiplin anggaran (X2) juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas persepsional (koefisien $\beta = 0,239$; $p = 0,002$). Temuan ini menegaskan bahwa praktik penganggaran yang disiplin—seperti konsistensi menyusun anggaran, kepatuhan pada batas pengeluaran, monitoring realisasi biaya, evaluasi selisih, pemisahan uang pribadi dan usaha, serta pencatatan bukti transaksi—memberi kontribusi nyata dalam meningkatkan

laba. UMKM kreatif sering memiliki “kebocoran biaya” yang muncul dari akumulasi pengeluaran kecil (promosi impulsif, variasi produk yang tidak terukur, biaya operasional harian tanpa kontrol). Disiplin anggaran berfungsi sebagai mekanisme kontrol yang menjaga agar biaya tetap sejalan dengan kapasitas penjualan, sehingga profitabilitas lebih terjaga. Secara praktis, hasil ini menekankan bahwa intervensi penguatan UMKM (pelatihan, pendampingan) yang hanya berfokus pada peningkatan penjualan tanpa memperkuat disiplin biaya berisiko menghasilkan pertumbuhan yang tidak berkualitas dari sisi laba.

Selanjutnya, cashless intensity (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas persepsional (koefisien $\beta = 0,186$; $p = 0,023$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin dominan transaksi non-tunai dalam aktivitas usaha—diukur melalui item intensitas penggunaan cashless—semakin baik pula profitabilitas yang dirasakan oleh pelaku UMKM hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Krueger et al., 2017). Secara konseptual, pembayaran non-tunai yang intensif dapat memperlancar transaksi, mengurangi friksi pembayaran, mempercepat pelayanan, serta meningkatkan ketertiban pencatatan. Bagi UMKM kreatif, kemudahan pembayaran sering berkontribusi pada pembelian spontan (impulse purchase) dan memperbaiki pengalaman pelanggan, yang pada akhirnya dapat mendorong penjualan dan mendukung margin. Meski demikian, pengaruh cashless intensity relatif lebih kecil dibanding perencanaan keuangan, yang mengindikasikan bahwa digitalisasi pembayaran saja belum cukup; manfaat cashless cenderung maksimal ketika pengelola usaha mampu mengelola biaya, rekonsiliasi, dan arus kas secara terencana (Maisa et al., 2025).

Untuk memperkuat interpretasi dalam bentuk ukuran laba yang lebih “keras”, analisis tambahan menggunakan Net Profit Margin (NPM) sebagai variabel dependen juga memperlihatkan pola yang konsisten: cashless intensity yang diproksi oleh cashless_ratio_persen berpengaruh positif terhadap NPM (koefisien $\beta = 0,095$; $p < 0,001$), demikian pula disiplin anggaran ($\beta = 1,389$; $p = 0,001$) dan perencanaan keuangan ($\beta = 1,276$; $p = 0,002$). Interpretasi praktisnya, kenaikan sekitar 10% proporsi transaksi non-tunai berkorelasi dengan kenaikan sekitar 0,95 poin margin laba bersih. Selain itu, peningkatan satu poin disiplin anggaran atau perencanaan keuangan juga berkorelasi dengan kenaikan margin laba bersih sekitar 1,3 poin. Temuan ini memperkuat kesimpulan bahwa profitabilitas UMKM kreatif paling stabil ketika digitalisasi pembayaran disertai pengelolaan biaya dan perencanaan arus kas yang baik (Dinda et al., 2024).

Menariknya, pada model profitabilitas persepsional, variabel kontrol penjualan bulanan tampak berpengaruh positif ($p < 0,001$), sedangkan umur usaha tidak signifikan. Ini mengindikasikan bahwa skala penjualan (sebagai proksi ukuran usaha) cenderung membantu profitabilitas, tetapi lamanya usaha berdiri tidak otomatis menjamin laba yang lebih baik. Dalam konteks UMKM, “pengalaman” yang tidak diikuti peningkatan praktik manajemen keuangan sering membuat usaha bertahan namun profitabilitas stagnan (Dinda et al., 2024). Dengan demikian, fokus peningkatan kapabilitas (budgeting dan planning) lebih relevan daripada sekadar mengandalkan senioritas usaha.

Dilihat dari gambaran deskriptif antar kabupaten dalam Karesidenan Banyumas, rata-rata cashless ratio dan NPM menunjukkan variasi (misalnya kabupaten dengan rata-rata cashless lebih tinggi cenderung memiliki margin laba rata-rata yang lebih baik). Walaupun analisis ini masih bersifat pendukung, pola tersebut mengarah pada dugaan bahwa ekosistem pembayaran digital dan kebiasaan transaksi masyarakat setempat dapat menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi profitabilitas UMKM—namun tetap bergantung pada seberapa disiplin pelaku usaha mengendalikan anggaran dan merencanakan keuangannya (Holidah, 2024).

Secara teoretis, temuan penelitian ini sejalan dengan kerangka kapabilitas internal: cashless intensity dapat dipahami sebagai kapabilitas digital (digital operational capability) yang meningkatkan efisiensi transaksi, sedangkan disiplin anggaran dan perencanaan keuangan merupakan kapabilitas manajerial yang secara langsung menentukan kualitas keputusan biaya, alokasi sumber daya, dan stabilitas arus kas. Dalam praktiknya, UMKM kreatif akan memperoleh manfaat terbesar ketika ketiga kapabilitas ini hadir secara simultan: cashless mempermudah dan menertibkan transaksi, disiplin anggaran menjaga kebocoran biaya, dan perencanaan keuangan memastikan usaha mampu bertahan serta bertumbuh melalui keputusan yang lebih terukur (Aprilianto, 2022). Implikasi kebijakan dan pendampingan UMKM di Karesidenan Banyumas sebaiknya tidak berhenti pada fasilitasi QRIS atau kanal pembayaran non-tunai, tetapi perlu memasukkan modul yang lebih operasional seperti rekonsiliasi transaksi, penyusunan anggaran sederhana, serta perencanaan arus kas dan modal kerja yang praktis dan mudah diterapkan.

Implikasi Teoretis

Temuan penelitian ini memberikan penguatan empiris terhadap perspektif Resource-Based View (RBV) yang menekankan bahwa keunggulan dan kinerja usaha ditentukan oleh kapabilitas internal yang dimiliki organisasi. Dalam konteks UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas, profitabilitas terbukti tidak hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti pasar dan skala usaha, tetapi oleh kombinasi kapabilitas digital (cashless intensity) dan kapabilitas manajerial (disiplin anggaran dan perencanaan keuangan).

Pertama, hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan keuangan merupakan prediktor paling dominan terhadap profitabilitas. Hal ini memperluas literatur manajemen keuangan UMKM yang selama ini banyak menekankan pencatatan dan pengendalian biaya, dengan menunjukkan bahwa aspek proyeksi dan perencanaan (*forward-looking capability*) memiliki dampak yang lebih kuat terhadap laba. Dengan demikian, penelitian ini memperkaya diskursus bahwa dalam sektor kreatif yang dinamis, kemampuan antisipatif lebih menentukan dibanding sekadar kontrol reaktif (Aprilianto, 2022; Rahman et al., 2022).

Kedua, penelitian ini menegaskan bahwa cashless intensity (bukan sekadar adopsi pembayaran digital) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Kontribusi teoretisnya terletak pada perbedaan antara “adopsi teknologi” dan “intensitas penggunaan teknologi”. Intensitas mencerminkan integrasi teknologi dalam operasional harian, sehingga lebih relevan dalam menjelaskan outcome finansial. Dengan demikian, penelitian ini

memperhalus pendekatan sebelumnya yang hanya menggunakan variabel dummy atau persepsi penggunaan pembayaran digital.

Implikasi Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini memiliki beberapa implikasi penting bagi pelaku UMKM, pemerintah daerah, serta lembaga pendamping UMKM di Karesidenan Banyumas.

- **Bagi Pelaku UMKM (a)** Digitalisasi pembayaran (QRIS, e-wallet) perlu dimaksimalkan hingga tingkat intensitas yang tinggi agar memberi dampak nyata terhadap laba. **(b)** Namun, digitalisasi harus diikuti dengan disiplin anggaran dan perencanaan arus kas. Tanpa kontrol biaya dan proyeksi keuangan, peningkatan penjualan tidak otomatis meningkatkan profitabilitas. **(c)** Pelaku UMKM sebaiknya mulai menerapkan praktik sederhana seperti anggaran bulanan, proyeksi arus kas tiga bulan ke depan, serta pemisahan keuangan usaha dan pribadi.
- **Bagi Pemerintah Daerah dan Dinas Koperasi/UMKM: (a)** Program digitalisasi UMKM sebaiknya tidak berhenti pada fasilitasi QRIS, tetapi dilengkapi dengan pelatihan manajemen keuangan praktis. **(b)** Modul pendampingan dapat difokuskan pada penyusunan anggaran sederhana, rekonsiliasi transaksi non-tunai, serta perencanaan modal kerja. **(c)** Intervensi kebijakan berbasis wilayah (misalnya kabupaten dengan tingkat cashless rendah) dapat meningkatkan daya saing UMKM lokal.
- **Bagi Lembaga Keuangan dan Pendamping Bisnis: (a)** Perlu integrasi antara sistem pembayaran digital dengan aplikasi pencatatan keuangan agar data transaksi langsung mendukung pengambilan keputusan. **(b)** Penyedia fintech dapat mengembangkan fitur analitik sederhana yang membantu UMKM membaca margin dan proyeksi laba (Raharjo, 2021).

Secara keseluruhan, implikasi praktis penelitian ini menekankan bahwa digital capability harus berjalan seiring dengan managerial capability agar profitabilitas UMKM kreatif dapat meningkat secara berkelanjutan.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, desain penelitian menggunakan pendekatan cross-sectional, sehingga hubungan yang ditemukan bersifat asosiatif dan belum sepenuhnya mencerminkan hubungan kausal jangka panjang. Penelitian longitudinal diperlukan untuk melihat dampak intensitas cashless dan praktik manajemen keuangan terhadap profitabilitas dalam periode waktu yang lebih panjang. Kedua, sebagian pengukuran profitabilitas menggunakan indikator persepsional yang bergantung pada penilaian responden. Walaupun model kedua menggunakan Net Profit Margin sebagai ukuran numerik, data tetap berbasis laporan responden sehingga berpotensi mengandung bias subjektivitas. Ketiga, penelitian ini berfokus pada UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas, sehingga generalisasi ke wilayah lain harus dilakukan dengan hati-hati karena perbedaan karakteristik pasar, budaya transaksi, dan tingkat digitalisasi.

Keempat, variabel yang digunakan terbatas pada tiga faktor utama. Faktor lain seperti literasi keuangan digital, tingkat persaingan, akses pembiayaan, atau inovasi produk belum dimasukkan dalam model.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh cashless intensity, disiplin anggaran, dan perencanaan keuangan terhadap profitabilitas UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas. Berdasarkan hasil analisis regresi, dapat disimpulkan bahwa:

1. Cashless intensity berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, baik diukur secara persepsional maupun melalui Net Profit Margin. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi dominasi transaksi non-tunai, semakin baik kinerja laba UMKM.
2. Disiplin anggaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Kontrol biaya yang konsisten membantu menjaga margin dan mencegah kebocoran pengeluaran.
3. Perencanaan keuangan merupakan variabel paling dominan dalam meningkatkan profitabilitas. Kemampuan membuat proyeksi arus kas, merencanakan modal kerja, dan menetapkan target keuangan terbukti memberikan kontribusi terbesar terhadap peningkatan laba.
4. Umur usaha tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan skala penjualan memiliki kontribusi positif. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman saja tidak cukup tanpa didukung praktik manajemen keuangan yang baik.

Secara keseluruhan, profitabilitas UMKM kreatif di Karesidenan Banyumas dipengaruhi oleh kombinasi antara kapabilitas digital (cashless intensity) dan kapabilitas manajerial (disiplin anggaran dan perencanaan keuangan). Oleh karena itu, penguatan UMKM tidak hanya perlu difokuskan pada perluasan akses pembayaran digital, tetapi juga pada peningkatan kapasitas manajemen keuangan yang sistematis dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilianto, F. (2022). The Impact of a Cashless Payment System on Inflation. In *Jurnal Ekonomi Pembangunan* (Vol. 20, Number 02).
- Astohar Astohar, Dhian Andanarini Minar Savitri, Sari Rahmadhani, & Sugiharti Sugiharti. (2023). Variabel Cashless Dalam Memediasi Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Inklusi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Kendali Akuntansi*, 1(2), 212–225. <https://doi.org/10.59581/jka-widyakarya.v1i2.1131>
- Bangun Kristianto, G., & Saraswati, E. (2024). Sosialisasi Penyusunan Pembukuan Sederhana Pada Umkm Industri Kuliner Di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Pengabdian Universitas Catur Insan Cendikia*, 4(1), 1–10. <http://jpucic.ejournal.id>
- Chairunnisa, S. M., Alfina, A., & Yasmin, A. (2020). Observing Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) Readiness to Support Cashless Society. *The Winners*, 21(2). <https://doi.org/10.21512/tw.v2i2.6722>

- Dinda, R., Fany Alfari, M., & Rahim, R. (2024). Analysis of Cashless Payment Adoption using the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT). *Journal Of Accounting and Finance Management (JAFM)*, 5(3), 508–516. <https://doi.org/10.38035/jafm>
- Ekasari, N., Rosmeli, R., & Syafri, R. A. (2021). *Digital Cashless Payment Readiness Model on MSMEs Using Technological-Organization-Environment (TOE) Framework: Study on MSME Users Gopay and Ovocash*.
- Harahap, L. M., Sari, M. M., Simanjuntak, H., Sitompul, P. S., & Saragih, A. (2024). Pengaruh Penganggaran Terhadap Profitabilitas UMKM (Studi Kasus Pada Warung Pentol Ndower Solo di Pasar MMTC Medan). *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini (JUMBIDTER)*, 1(3), 71–77. <https://doi.org/10.61132/jumbidter.v1i2.138>
- Holidah, N. (2024). *Pengaruh Gaya Hidup (Life Style), Literasi Keuangan Karyawan pada BRI (Bank Rakyat Indonesia) Kantor Cabang Jember*. Universitas Islam Negeri.
- Johansen, J., Fendi, Melani, & Anar Q, G. (2025). ANALISIS SISTEM PEMBAYARAN CASH, CASHLESS, DAN PAYLATER TERHADAP PERILAKU KEUANGAN PRIBADI. *Prosiding Konferensi Akuntansi Khatulistiwa 2025*, 1(1), 1–13.
- Kristianto, Giovanni; Naufalin, Rifda; Yustisia, P. (2023). Pengantar UMKM. In I. R. Bawono (Ed.), *Universitas Jenderal Soedirman* (1st ed., Vol. 5, Number 3). Unsoed Press.
- Krueger, M., Seitz, F., We, +, Bartzsch, N., Diehl, M., Gladisch, E., Müller, A., Rittgen, H., Rotzler, R., & Schmutde, M. (2017). *The Importance of Cash and Cashless Payments in Germany: Overview and first estimates*.
- Luckieta, M. (2025). Strategi Pengelolaan Keuangan Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas Umkm. *Jurnal Locus Penelitian Dan Pengabdian*, 4(3), 1279–1289. <https://doi.org/10.58344/locus.v4i3.3932>
- Maisa, T. R., Jalaludin, S. M., & Burhani, H. H. (2025). PENGARUH PENGGUNAAN SISTEM CASHLESS TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF GEN Z TASIKMALAYA. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 5(2), 5263–5274. <https://doi.org/10.54373/ijfieb.v5i2.3285>
- Nurillah Jamil Achmawati Novel, & Suryanto. (2024). PEMETAAN PENERAPAN PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM SEKTOR PARIWISATA KAB. PANGANDARAN. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 13(3), 2052–2064. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v13i3.1142>
- Ompusunggu, H., & Poniman, P. (2024). Studi empiris sistem pembayaran cashless dan cardless. *Owner*, 8(2), 1117–1124. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i2.2037>
- Putri, H. S., Pangah Setiyono, W., Prapanca, D., & Id, W. S. A. (2025). Pengaruh Persepsi Keamanan, Kemudahan Penggunaan, dan Gaya Hidup Terhadap Intensitas Penggunaan E-wallet Pada Generasi Z (Studi Pada Masyarakat Daerah Sidoarjo). *PARADOKS Jurnal Ilmu Ekonomi*, 8(3).
- Raharjo, B. (2021). *FINTECH: Teknologi Finansial Perbankan Digital* (Joseph Teguh Santoso, Ed.; I). Yayasan Prima Agus Teknik.
- Rahman, M., Ismail, I., Bahri, S., & Rahman, M. K. (2022). An Empirical Analysis of Cashless Payment Systems for Business Transactions. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(4). <https://doi.org/10.3390/joitmc8040213>

- Sari, M., & Harahap, S. (2025). Transendensi Uang di Era Digital: Pengaruh Cashless Effect terhadap Pola Konsumsi Impulsif Generasi Z dan Milenial di Bandar Lampung melalui Fintech Syariah. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, 13(2), 176–195. <https://doi.org/10.61111/jakis.v13i2.1041>
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R& D*. Alfabeta.
- Sujarweni, v. W. (2019). *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*.
- Surachman, A. E., & Dkk. (2023). *Manajemen Keuangan di Era Digital* (R. Mukhlisiah, Ed.; 1st ed., Number 1). Penerbit PT Sada Kurnia Pustaka.
- Wardhani, B. S., & Irawati, Z. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan, Pengetahuan Keuangan dan Sikap keuangan Terhadap Perilaku Manajemen keuangan pada Pelaku UMKM Kuliner di Kabupaten Sukoharjo. *PARADOKS Jurnal Ilmu Ekonomi*, 8(1), 2025.