PENGARUH *SOCIAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL,* DAN PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA USAHA

(Studi Pada Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Di Kota Semarang)

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana S1

Program Studi Akuntansi

Disusun oleh:

Dewi Purwitasari
31402000205

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

S E M A R A N G

2 0 2 3

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

PENGARUH *SOCIAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL,*
DAN PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA USAHA
(Studi Pada Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Di Kota Semarang)

Disusun Oleh :
Dewi Purwitasari
31402000205

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan kehadapan siding panitia ujian skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 13 Juni 2023

Pembimbing,

Sutapa, SE, M.Si., CA

NIK. 211496007

PENGARUH *SOCIAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL* DAN PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA USAHA
(Studi Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kota Semarang)

Disusun oleh :

Dewi Purwitasari

NIM : 31402000205

Telah dipertahankan didepan penguji ujian Skripsi
Pada tanggal, 13 Juli 2023

Susunan Dewan Penguji

Penguji 1	**Penguji 2**
Rustam Hanafi, SE, M.Sc., Akt.CA	Dr. Hj. Luluk M.Ifada, SE, M.Si,Akt,CA, CSRS
NIK.211403011	NIK.210403051

Pembimbing,

Sutapa, SE, M.Si, Akt., CA
NIK. 21149600

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dewi Purwitasari

NIM : 31402000205

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Menyatakan bahwa skripsi denga judul **Pengaruh *Social Capital, Human Capital* dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kota Semarang)** adalah benar – benar hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil plagiasi dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 15 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,

Dewi Purwitasari

NIM.31402000205

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dewi Purwitasari
NIM : 31402000205
Program Studi : Akuntansi

Dengan ini menyatakan karya ilmiah berupa skripsi dengan judul **Pengaruh *Social Capital, Human Capital* dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kota Semarang** menyetujui menjadi hak milik Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Royalti Non Eksekutif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademisi skema tetap mencantum nama penulis sebagai pemilik hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh – sungguh. Apbila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/ Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 15 Agustus 2023

Yang Menyatakan,

Dewi Purwitasari

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

- Dunia ini ibarat bayangan. Jika berusaha menangkapnya ia akan lari. Tapi jika membelakanginya, ia tak punya pilihan selain mengikuti. (Ibnu Qayyim Al Jauziyya)
- Bahagia itu bukan tentang memiliki semuanya, tapi mampu bersyukur dengan apa adanya.
- Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu. (QS. Al-Baqarah : 45)

Persembahan :

Skripsi ini saya persembahkan kepada Ibu, Ayah, serta keluarga dan sahabat yang selalu memberi dukungan dan semangat dalam menempuh pendidikan.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warohmatullahi wabarokatuh

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala limpahan rahmat, taufiq, hidayah, dan inayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "PENGARUH *SOCIAL CAPITAL*, *HUMAN CAPITAL*, DAN PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA USAHA (STUDI PADA PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH DI KOTA SEMARANG)".

Keberhasilan Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari doa dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan rasa penghormatan yang tulus, Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Heru Sulisto, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Provita Wijaya, SE,MSi, Ak,CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Sutapa, SE, M.Si, Akt., CA. selaku dosen pembimbing yang memberikan pengarahan, bimbingan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak / Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.

5. Seluruh Staf Pengelola Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang cabang Seroja yang senantiasa memberikan pelayanan yang baik selama ini.
6. Orangtua yang selalu mendoakan saya. Saudara dan semua keluarga tersayang yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat.
7. Sahabat-sahabat yang selalu setia memberikan support, semangat, dan meluangkan waktu untuk berbagi cerita suka maupun duka sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Rekan kerja yang selalu mendukung dan mendoakan.
9. Seseorang yang selalu memberikan doa dan motivasi
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga semua bantuan, bimbingan dan semangat yang telah diberikan kepada Penulis tersebut mendapat balasan dari Allah SWT. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan serta pembaca pada umumnya.

Semarang, 15 Agustus 2023

Dewi Purwitasari

NIM. 31402000205

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....i

HALAMAN PENGESAHAN PRA SKRIPSI..... ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI.....v

DAFTAR TABEL..... vii

DAFTAR GAMBAR..... viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Rumusan Masalah.....9

1.3. Pertanyaan Penelitian.....9

1.4. Tujuan Penelitian 9

1.5. Manfaat Penelitian 10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori.....12

2.1.1 *Grand Theory*.....12

2.1.2 Kinerja Usaha 13

2.1.2.1 Definisi Kinerja Usaha.....13

2.1.2.2 Karakteristik Kinerja Usaha.....14

2.1.2.3 Indikator Kinerja Usaha.....15

2.1.3 Modal Sosial (*Social Capital*) 16

2.1.3.1 Definisi *Social Capital*.....16

2.1.3.2 Unsur-unsur *Social Capital* 17

2.1.3.3 Tipe *Social Capital* 19

2.1.3.4 Peran *Social Capital* Pada Kinerja Usaha.....20

2.1.3.4 Pengukuran *Social Capital* 21

2.1.4 Modal Manusia (*Human Capital*) 21

2.1.4.1 Definisi *Human Capital*.....21

2.1.4.2 Peran *Human Capital* Pada Kinerja Usaha.....22

2.1.4.3 Pengukur *Human Capital* 23

2.1.5 Penggunaan Informasi Akuntansi 24

2.1.5.1 Definisi Penggunaan Informasi Akuntansi 24

2.1.5.2 Unsur Penggunaan Informasi Akuntansi 25

2.1.5.3 Peran Penggunaan Informasi Akuntansi.....26

2.2.5.4 Indikator Penggunaan Informasi Akuntansi 26

2.2 Penelitian Terdahulu 27

2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis 29

2.4 Pengembangan Hipotesis 31

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian 35

3.2. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....36

3.2.1 Populasi Penelitian.....36

3.2.2 Sampel Penelitian 36

3.3. Sumber dan Jenis Data.....38

3.4. Metode Pengumpulan Data.....38

3.5. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....39

3.6. Teknik Analisis Data 41

3.6.1 Deskripsi Identitas Responden.....41

3.6.2 Deskripsi Variabel Penelitian.....41

3.6.3 Uji Kualitas Data.....42

3.6.4 Uji Asumsi Klasik.....43

3.6.5 Uji Regresi Linear Berganda.....47

3.6.6 Pengujian Model 47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian/ Responden……...50

4.1.1 Data Responden Berdasarkan Usia……..50

4.1.2 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin……...51

4.1.3 Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir…….51

4.1.4 Data Responden Berdasarkan Lama Berdirinya Suatu Usaha….52

4.2 Deskripsi Variabel……..53

4.2.1 Tanggapan Responden dalam hal *Social Capital*…….53

4.2.2 Tanggapan Responden dalam hal *Human Capital*……...55

4.2.3 Tanggapan Responden dalam hal Penggunaan Informasi Akuntansi…….56

4.2.4 Tanggapan Responden dalam hal Kinerja Usaha……58

4.3 Hasil Penelitian……...……...60

4.3.1 Uji Validitas…….60

4.3.2 Uji Reliabilitas…….61

4.4 Model Regresi : Pengaruh *Social Capital*, *Human Capital* dan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha……...63

4.4.1 Uji Asumsi Klasik……63

4.4.1.1 Uji Normalitas…….63

4.4.1.2 Uji Multikolinieritas……64

4.4.1.3 Uji Heteroskedastisitas……64

4.4.2 Analisis Regresi Berganda……..66

4.4.3 Uji Hipotesis……67

4.4.4 Uji F……68

4.4.4 Koefisien Determinasi……...……..69

4.5 Pembahasan…… .70

4.5.1 Pengaruh *Social Capital* terhadap Kinerja Usaha……70

4.5.2 Pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja Usaha……..70

4.5.3 Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha……71

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan……73

5.2 Keterbatasan Penelitian……73

5.3 Saran……..74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu……. 35
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia……..50
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin……...51
Tabel 4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir…….52
Tabel 4.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdirinya Usaha……52
Tabel 4.5 Tanggapan Reponden tentang *Social Capital*……53
Tabel 4.6 Tanggapan Responden tentang *Human Capital*……....55
Tabel 4.7 Tanggapan Responden tentang Penggunaan Informasi Akuntansi……..56
Tabel 4.8 Tanggapan Responden tentang Kinerja Usaha…….58
Tabel 4.9 Uji Validitas *Social Capital*……..60
Tabel 4.10 Uji Validitas *Human Capital*……..60
Tabel 4.11 Uji Validitas Penggunaan Informasi Akuntansi…….61
Tabel 4.12 Uji Validitas Kinerja Usaha……61
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas……..62
Tabel 4.14 Uji Kolmogrov-Smirnov…….63
Tabel 4.15 Uji Multikolinieritas…..……..64
Tabel 4.16 Uji Heteroskedastisitas……66
Tabel 4.17 Analisis Regresi Berganda……..66
Tabel 4.18 Tampilan (Output) Uji F…….69
Tabel 4.19 Koefisien Determinasi……69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran 40
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas…….65

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Alma (2011: 4) menjelaskan pernyataan dari PBB yang menyatakan bahwa suatu negara akan dapat berkembang jika minimal 2% penduduknya terdiri dari pengusaha. Selain itu, menurut McClelland (2009), salah satu faktor yang menyebabkan suatu negara menjadi maju adalah ketika 2% penduduknya terdiri dari pengusaha. Wirausahawan adalah individu yang mengatur, mengelola, dan memikul tanggung jawab atas keputusan bisnisnya (Webster dalam Subanar, 2009). Ketika sektor pengembangan bisnis diantisipasi memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, kinerja bisnis menjadi isu strategis.

Seperti dilansir kemenkopukm.go.id pada tahun 2020, Prof. Dr. Rully Indrawan menyatakan bahwa di tengah ketidakpastian ekonomi global, dampaknya terhadap perekonomian Indonesia hanya 5%, dan pertumbuhan ini hanya mampu menciptakan posisi baru setiap tahunnya. Menurut data Badan Pusat Statistik tahun 2020, masih ada 7,05 juta tanggungan pengangguran di Indonesia. Persentase wirausahawan di Indonesia baru mencapai 3,5% dari total penduduk. Dibandingkan Malaysia (5 persen), China (10 persen), Singapura (7 persen), Jepang (11 persen), dan Amerika Serikat (12 persen), rasio ini lebih rendah.

Kapasitas untuk mengelola bisnis sangat penting untuk kepemilikan bisnis. Pertumbuhan bisnis di masa depan akan ditentukan oleh kapasitas perusahaan untuk menetapkan tujuan dan arah strategis. Sumantri dkk. (2013) menemukan

bahwa pendidikan, pelatihan, usia, dan latar belakang keluarga berhubungan dengan pendapatan bisnis, sedangkan pengalaman bisnis berhubungan dengan volume penjualan dan pendidikan, pelatihan, usia, dan pengalaman bisnis berhubungan dengan memperluas wilayah pemasaran. Selain faktor-faktor tersebut di atas, Hafij Ullah (2014) menegaskan bahwa informasi akuntansi yang akurat diperlukan untuk memahami situasi keuangan perusahaan dan sebagai dasar pengambilan keputusan strategis.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah pengusaha dengan skala antara kecil dan menengah, khususnya yang memiliki aset antara Rp50.000.000,00 sampai dengan Rp10.000.000.000,00 dan pendapatan antara Rp300.000.000,00 sampai dengan Rp50.000.000.000,00. UKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi. Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah bisnis yang dapat bertahan dari gangguan krisis dan bertindak sebagai penyelamat selama krisis ekonomi. UKM juga mampu menurunkan angka pengangguran dan menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat menengah ke bawah. Kontribusi usaha kecil dan menengah (UKM) terhadap pembangunan ekonomi di Indonesia sangat signifikan. Sementara kategori perusahaan lain di Indonesia mungkin terpengaruh oleh kondisi ekonomi, UKM terus beroperasi. Dari krisis keuangan tahun 1998 hingga krisis ekonomi tahun 2008-2009, sekitar 96% usaha kecil dan menengah (UKM) selamat dari gangguan ekonomi (Bank Indonesia dan LPPI, 2015). Jumlah usaha kecil dan menengah yang mampu bertahan dari krisis ekonomi telah menyelamatkan perekonomian Indonesia dari krisis ekonomi. Menurut Bank Indonesia dan LPPI (2015), UKM menghasilkan 59,08% dari produk domestik bruto Indonesia (Rp4.869,57 triliun), atau setengah dari total PDB sektor tersebut, dengan tingkat pertumbuhan tahunan sebesar 6,4%.

Keberhasilan dan kegagalan bisnis dapat diamati dan diukur melalui hasil kerja dan kinerjanya. Kinerja suatu bisnis merupakan konsekuensi tercapainya kesesuaian antara tugas dan tanggung jawab bisnis dalam mencapai tujuan bisnis selama periode waktu tertentu. Kinerja dapat menentukan apakah suatu bisnis itu unggul atau buruk, tergantung apakah dikelola sesuai dengan tujuannya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja atau hasil suatu usaha dalam menentukan berhasil atau tidaknya. Mutegi, Njeru, dan Ongesa (2015) menyatakan bahwa untuk menentukan kinerja bisnis, pemilik UKM harus memiliki literasi keuangan yang dibutuhkan oleh UKM yang mereka kelola untuk memaksimalkan keuntungan, mengantisipasi kerugian, dan meminimalkan biaya. Jika ini diterapkan, tujuan perusahaan akan tercapai dengan mencapai kinerja bisnis puncak.

Pemanfaatan informasi akuntansi dan modal sosial dan manusia yang dimiliki oleh pelaku usaha merupakan contoh faktor yang diduga mempengaruhi kinerja usaha. Faktor lain yang dianggap mempengaruhi kinerja perusahaan berasal dari pelaku usaha itu sendiri. Modal intelektual terdiri dari banyak komponen yang berbeda, dua di antaranya adalah modal sosial dan modal manusia. Kedua komponen ini bekerja untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan meningkatkan daya saing. Selain itu, pemanfaatan informasi akuntansi merupakan faktor penting lain yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja perusahaan.

Modal sosial merupakan faktor pertama yang mempengaruhi kinerja bisnis. Modal Sosial secara luas didefinisikan oleh Kim dan Aldrich (2005) sebagai sumber daya yang tersedia bagi individu melalui hubungan sosial. Modal Sosial dapat mempengaruhi kesuksesan karena wawasan kenalan bisnis dapat

memperhalus persepsi pengusaha terhadap bisnis yang dikelola. Modal Sosial pemilik akan mempengaruhi hubungan antara lingkungan eksternal dan pengusaha lain, lembaga afiliasi dan lembaga, pemasok, dan konsumen.

Modal Sosial dapat menciptakan kerjasama, menumbuhkan rasa percaya antar individu berdasarkan ketaatan dan penerapan norma, serta membangun jaringan pengembangan bisnis. Namun demikian, Modal Sosial cenderung kurang mendapat perhatian dan partisipasi dalam upaya pemberdayaan masyarakat, khususnya dalam hal keberhasilan usaha. Pada kenyataannya, pengerahan modal sosial sangat diperlukan karena keberadaan potensi masyarakat merupakan aset negara yang signifikan yang belum dimanfaatkan secara optimal dalam rangka membangun masyarakat yang mandiri. Nilai modal sosial seseorang ditentukan oleh sejauh mana ia menunjukkan keheranan, perhatian, kepedulian, dan lain-lain terhadap individu lain (Rumaningsih, 2017). Dalam penelitiannya, Wusko dan Alfiantoro (2022) menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara modal sosial dengan kinerja perusahaan. Berbeda dengan Walenta (2019), penulis menegaskan bahwa modal sosial berpengaruh positif namun kurang signifikan terhadap kinerja perusahaan, mengutip temuan penelitiannya.

Sumber daya manusia suatu organisasi merupakan aspek kedua yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Sumber daya manusia sangat diperlukan untuk setiap upaya peningkatan kinerja usaha kecil dan menengah. Menurut Unger et al. (2011), Sumber Daya Manusia terdiri dari keterampilan dan pengetahuan individu yang telah dikembangkan melalui investasi waktu dan uang dalam pendidikan dan pengalaman. Kapasitas pemilik untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan kemungkinan bisnis didukung oleh adanya modal manusia, yang juga memfasilitasi perolehan pengetahuan dan kemampuan baru.

Modal intelektual adalah aset tidak berwujud yang dikendalikan oleh perusahaan, dan salah satu komponen terpenting dari modal intelektual adalah modal manusia. Evaluasi keberhasilan perusahaan, sampai saat ini, sebagian besar terfokus pada aset berwujud dan sumber daya fisiknya. Keberhasilan suatu perusahaan jika dilihat dari segi keuangan cukup akurat; namun, modal manusia, dengan semua informasi, ide, dan penemuan yang dimilikinya, adalah kekuatan nyata di balik nilai uang. Menurut Santoso et al. (2019), sumber daya manusia adalah pusat dari setiap bisnis yang sukses.

Masih banyak UKM yang tidak memiliki keahlian manajemen bisnis yang memadai. Bisnis yang masih menggunakan sistem manajemen tradisional dimana tidak ada pemisahan keuangan antara bisnis dan keuangan pribadi serta tidak ada pencatatan keuangan secara langsung dianggap tidak efisien. Pengetahuan yang tidak memadai tentang bagaimana mengimplementasikan teknologi, informasi, dan bahasa asing juga menghambat upaya pemasaran internasional mereka. Selain itu, kurangnya pengalaman pengusaha dapat menjadi penghalang untuk mengembangkan bisnis yang sukses. Pelaku usaha dengan pengalaman terbatas akan kesulitan untuk mendapatkan akses ke bentuk modal lain, seperti modal finansial, karena kurangnya jaringan bisnis dan kompetensi yang belum berkembang (Nakhata, 2007).

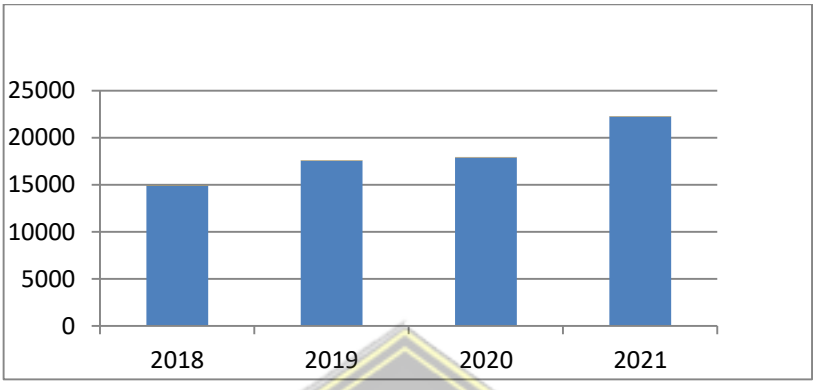
Nampaknya para pelaku bisnis belum banyak mengadopsi istilah human capital untuk sumber daya manusia (SDM), padahal SDM memainkan peran penting dalam masa depan perusahaan. Sumber daya manusia adalah modal yang dapat terus berkembang seiring waktu, dinamika lingkungan bisnis, dan kemajuan pengetahuan. Keunggulan sumber daya manusia relatif terhadap faktor produksi lain dalam strategi bersaing perusahaan meliputi kemampuan inovasi dan

kewirausahaan, kualitas unik, keterampilan khusus, berbagai layanan, dan kemampuan produktivitas yang dapat dikembangkan berdasarkan kebutuhan spesifik perusahaan (Santoso et al., 2019). Toyib (2017) menegaskan dalam penelitiannya bahwa SDM berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Demikian pula, H.S. dan Savitri (2021) menyatakan bahwa SDM memiliki pengaruh positif yang substansial terhadap kinerja UMKM. Berbeda dengan temuan Marbun dan Saragih (2018), penelitian ini menunjukkan bahwa Human Capital tidak berdampak negatif terhadap kinerja perusahaan.

Pemanfaatan data akuntansi merupakan faktor ketiga yang mempengaruhi kinerja suatu usaha. Penggunaan Informasi Akuntansi adalah suatu proses, metode, atau tindakan menggunakan dan memanfaatkan informasi akuntansi yang dapat digunakan oleh pihak eksternal dan internal untuk membuat keputusan ekonomi dalam menentukan alternatif tindakan (Rahayuni dan Purnamawati, 202). Penggunaan informasi akuntansi meliputi informasi operasional, informasi akuntansi manajemen, dan informasi akuntansi keuangan yang berguna untuk mematuhi peraturan yang ada, merencanakan, mengevaluasi, dan mengambil keputusan, serta meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial (Nurwani dan Safitri, 2019). Dalam penyelidikannya, Luther (2016) menemukan bahwa penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Muria dkk. (2021) menemukan bahwa penggunaan informasi akuntansi tidak memiliki dampak yang berarti terhadap kinerja bisnis.

Semarang, ibu kota Jawa Tengah, merupakan kota dengan sektor komersial, industri, dan jasa yang menonjol. Tingkat pertumbuhan ekonomi di antara penduduk sangat tinggi. Ekspansi berbagai industri kecil, seperti perdagangan dan pariwisata, mendukung laju ekspansi ekonomi.

Kota Semarang memiliki pertumbuhan UKM yang terus signifikan meningkat setiap tahunnya. Berikut data perkembangan UKM di Kota Semarang, yaitu:



Sumber: Data Semarang Kota, 2021

Berdasarkan grafik di atas, dapat dilihat bahwa pertumbuhan UKM di Kota Semarang terus mengalami peningkatan dimulai dari tahun 2018 sebesar 14.893 unit usaha, tahun 2019 sebesar 17.567 unit usaha, tahun 2020 sebesar 17.913, dan terus meningkat di tahun 2021 sebesar 22.242 unit usaha. Hal ini menjadi bukti bahwa UKM di Kota Semarang dapat bertahan menghadapi krisis global yang sedang terjadi. Namun di sisi lain, masih ada beberapa permasalahan dari kinerja usaha dari pelaku usaha yang menyebabkan menghambat laju pertumbuhan UKM di Kota Semarang, antara lain yaitu pemasaran, pentingnya kualitas SDM dan minim kesadaran pentingnya informasi akuntansi (Arkananta, 2022).

Ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi kinerja usaha kecil dan menengah (UKM), namun peneliti secara khusus tertarik pada tiga faktor yang berasal dari pelaku usaha itu sendiri. Modal Sosial, Modal Manusia, dan Penggunaan Informasi Akuntansi adalah faktor-faktor tersebut. Tingkat modal sosial yang tinggi menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu membina hubungan

sosial yang bermanfaat bagi kinerja perusahaan. Human Capital yang tinggi dianggap mampu membantu para pelaku dalam meraih kesuksesan. Ilmu yang diperoleh melalui pendidikan dan pengalaman sebagai wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha diharapkan dapat bermanfaat dan dimanfaatkan untuk meningkatkan produktivitas. Penggunaan informasi akuntansi meliputi informasi operasi, informasi akuntansi manajemen, dan informasi akuntansi keuangan yang berguna untuk mematuhi peraturan yang ada, merencanakan, mengevaluasi, dan mengambil keputusan, serta meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial (Nurwani dan Safitri, 2019).

Berdasarkan hasil perbedaan penelitian terdahulu dan penjelasan diatas, maka masih terdapat *research gap* yang berarti belum tercapainya kata konsisten antara penelitian satu dengan penelitian lainnya. Oleh sebab itu peneliti terdorong untuk melakukan penelitian lebih lajut menTgenai pengaruh *social capital,human capital,* dan penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja usaha. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih akurat dan terbaharui sehingga bisa lebih bermanfaat untuk pihak-pihak yang terkait. Penulis mengambil sampel pada pelaku usaha kecilmenengah di wilayah Kota Semarang sebagai bahan penelitian dengan alasan bahwa Kota Semarang sebagai kota yang dianggap memiliki pertumbuhan usaha kecil dan menengah yang cukup baik dilihat dari grafik setiap meningkat setiap tahunnya . Disamping peningkatan UKM Kota Semarang setiap tahunnya masih terdapat beberapa hambatan yang mempengaruhi laju pertumbuhan UKM. Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengambil penelitian dengan judul "Pengaruh *Social Capital, Human Capital,* dan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha (Studi pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Semarang)".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dikemukakan di atas masih ditemukan adanya permasalahan, "masih adanya ketidakkonsistenan temuan hasil penelitian mengenai *social capital*, *human capital*, dan penggunaan informasi akuntansi pada kinerja usaha, di satu sisi *social capital*, *human capital* dan informasi akuntansi berpengaruh pada kinerja usaha, tetapi di sisi lain ditemukan ketiga variabel tersebut tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha." Oleh karena itu, masalah penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut: "Bagaimana mengatasi kesenjangan penelitian mengenai pengaruh *social capital*, *human capital*, dan penggunaan informasi akuntansi terhadap Kinerja Usaha?"

1.3 Pertanyaan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, maka dapat dihasilkan beberapa pertanyaan penelitian antara lain yaitu:

1. Apakah *social capital* berpengaruh terhadap kinerja usaha?
2. Apakah *human capital* berpengaruh terhadap kinerja usaha?
3. Apakah penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap kinerja usaha?
4. Bagaimana pengaruh dari *social capital*, *human capital*, dan penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja usaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Semarang?

1.4 Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan pertanyaan penelitian yang telah dikemukakan, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pengaruh *Social Capital* terhadap Kinerja Usaha pada pelaku

usaha kecil menengah di Kota Semarang.

2. Mengetahui pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja Usaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Semarang.

3. Mengetahui pengaruh penggunaan informasi akuntansi terhadap Kinerja Usaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Semarang.

4. Mengetahui pengaruh *Social Capital*, *Human Capital*, dan penggunaan informasi akuntansi terhadap Kinerja Usaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Semarang.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi Pelaku Usaha

Diantisipasi bahwa temuan penelitian ini akan memberikan masukan dan wawasan segar ke dalam manajemen organisasi untuk memastikan pertumbuhan dan kelangsungan hidup yang berkelanjutan dalam jangka waktu yang lama.

b. Bagi Calon Wirausaha

Diharapkan temuan penelitian ini akan berharga sebagai sumber bahan pertimbangan dalam proses yang harus diikuti pengusaha sebelum mendirikan perusahaan.

c. Bagi Pemerintah

Diharapkan temuan kajian ini dapat menjadi bahan pertimbangan pemerintah dalam rangka menumbuhkan UKM agar usaha tersebut tidak hanya dapat berkembang tetapi juga dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama.

d. Bagi Penulis

Penelitian ini, kami akan dapat memperoleh gambaran yang lebih akurat tentang pentingnya modal sosial, modal manusia, dan pemanfaatan informasi akuntansi pada kinerja bisnis dengan menambahkan wawasan baru yang diperoleh dari kerangka teori yang mapan untuk fakta yang diamati di lapangan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. *Grand Theory*: Teori Atribusi

Teori atribusi adalah salah satu teori yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor penentu keberhasilan dan kegagalan suatu bisnis. Karena dapat dengan mudah mengkarakterisasi faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis, teori atribusi dianggap relevan untuk menjelaskan penelitian ini. Atribusi internal dan eksternal merupakan elemen teori atribusi yang ditekankan dalam penelitian ini. Atribusi internal mengacu pada penggunaan data akuntansi, modal sosial, dan modal manusia (Rahayuni dan Purnamawati, 2022).

Fritz Heider, salah seorang psikolog yang mencetuskan istilah atribusi pada tahun 1958, mengajukan teori atribusi. Menurut Heider, atribusi memiliki dua definisi: atribusi sebagai proses persepsi dan atribusi sebagai evaluasi kausalitas. Menurut Heider, inti dari proses persepsi manusia adalah atribusi. Selain itu, Heider berpendapat bahwa manusia dibatasi oleh proses psikologis yang menghubungkan pengalaman subjektifnya dengan berbagai objek yang ada. Kemudian, objek yang beragam ini direkonstruksi secara kognitif sehingga menjadi sumber efek

pengalaman perseptual. Sebaliknya, ketika individu berusaha memvisualisasikan suatu objek, mereka mengasosiasikan pengalaman tersebut dengan pikirannya (Sumartik, 2019).

Menurut teori atribusi, faktor intrinsik dan ekstrinsik berkontribusi pada kesuksesan atau keunggulan bisnis seseorang (Suharyono, 2017). Penyebab intrinsik meliputi kemampuan, upaya, atau disposisi, seperti modal sosial dan manusia. Dalam konteks ini, penyebab ekstrinsik meliputi kesulitan tugas, nasib baik, dan bantuan orang lain; Namun, penggunaan informasi akuntansi adalah lokus penyebab intrinsik.

2.1.2. Kinerja Usaha

2.1.2.1. Definisi Kinerja Usaha

Menurut Rivai (2013) dalam Zulfikar (2018:49), kinerja bisnis adalah istilah luas yang digunakan untuk menggambarkan sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas organisasi atau perusahaan selama periode waktu tertentu, dengan mengacu pada berbagai standar seperti sebagai biaya masa lalu yang diproyeksikan berdasarkan efisiensi, akuntabilitas manajemen, dll.

Kinerja bisnis adalah hasil dari konsekuensi kekuatan internal dan eksternal yang berkelanjutan di dalam perusahaan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan untuk jangka waktu tertentu, menurut penelitian yang dilakukan oleh Nuvriasari (2012: 265).

Sedangkan menurut Moeheriono (2012:95), kinerja usaha adalah gambaran tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau

kebijakan dalam mewujudkan tujuan, sasaran, visi, dan misi organisasi yang dituangkan dalam perencanaan strategis organisasi atau perusahaan. Dengan kata lain, kinerja bisnis mengacu pada seberapa baik organisasi mewujudkan tujuan, sasaran, visi, dan misinya.

Kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan beberapa pandangan para ahli yang telah dikemukakan sebelumnya adalah: kinerja bisnis adalah semua kegiatan atau tindakan yang dilakukan oleh suatu organisasi atau perusahaan selama jangka waktu tertentu dalam agar tercapainya tujuan, sasaran, visi, dan tujuan organisasi yang dituangkan dalam rencana strategis.

2.1.2.2.Karakteristik Kinerja Usaha

Nursiah (2009:72) dalam penelitiannya mengembangkan tolak ukur keberhasilan kinerja perusahaan untuk mencapai keberhasilan kompetitif dapat dilihat dari empat bidang, yaitu berdasarkan:

1. Perspektif Finansial

   Dari sudut pandang ini, perusahaan perlu memperluas pangsa pasarnya serta penerimaannya di kalangan konsumen melalui peningkatan penjualan barang-barangnya. Produktivitas di suatu perusahaan juga dapat ditingkatkan dengan meningkatkan efisiensi biaya dan memaksimalkan penggunaan asetnya.
2. Perspektif Pelanggan

   Dimana perusahaan harus menentukan persyaratan dari berbagai segmen pasar dan klien masing-masing. Sangat membantu bagi bisnis untuk mengetahui cara memberikan layanan kepada klien jika mereka secara akurat mengidentifikasi keinginan pelanggan.
3. Perspektif Proses Bisnis Internal

   Pada tahap ini, perusahaan harus menentukan proses mana yang paling penting untuk mencapai tujuannya meningkatkan nilai bagi konsumen.
4. Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran

Ketika sasaran ditetapkan dari perspektif keuangan, pelanggan, dan proses bisnis internal, tujuan tersebut mengidentifikasi area di mana organisasi harus unggul untuk mencapai terobosan kinerja. Sasaran yang ditetapkan dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, di sisi lain, menyediakan infrastruktur yang memungkinkan tercapainya sasaran ambisius yang ditetapkan dari ketiga perspektif lainnya.

2.1.2.3.Indikator Kinerja Usaha

Rahayu (2013) mengemukakan dalam Shandra (2018) bahwa terdapat tiga indikasi yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu perusahaan. Indikator-indikator ini termasuk pertumbuhan yang memuaskan, penjualan yang meningkat, dan keuntungan yang meningkat. Berikut penjelasannya:

1. Peningkatan penjualan. Menurut penilaian pelaku usaha dan rata-rata tingkat penjualan selama tiga tahun terakhir, peningkatan penjualan dapat dikuantifikasi.
2. Peningkatan profit. Pengukuran laba atau laba ditentukan berdasarkan laba rata-rata perusahaan selama tiga tahun terakhir.
3. Pertumbuhan memuaskan. Menilai sejauh mana pengusaha puas dengan pertumbuhan tiga tahun bisnis mereka

2.1.3. Modal Sosial (Social Capital)

2.1.3.1.Definisi *Social Capital*

Nahapiet & Ghoshal, (1998) mendefinisikan modal sosial sebagai sejumlah sumber daya aktual dan potensial yang tertanam, dapat diakses, dan berasal dari jaringan yang dimiliki oleh individu atau organisasi. Teori Modal Sosial mengacu pada kapasitas individu untuk mendapatkan

keuntungan dari struktur sosial, jaringan sosial, dan keanggotaan (Portes, 1998). Jejaring sosial yang dapat dijadikan sumber keuntungan harus dikembangkan melalui strategi investasi, bukan secara alami atau kebetulan. Konsekuensinya, Modal Sosial terdiri dari jaringan dan aset yang dapat dimobilisasi melalui jaringan ini.

Dalam konteks kewirausahaan, Modal Sosial dapat dicapai melalui jaringan sosial pengusaha untuk memperoleh akses ke sumber daya vital untuk meluncurkan bisnis, mencapai pengembangan, dan mencapai kesuksesan bisnis. Kim dan Aldrich (2005) mendefinisikan Modal Sosial sebagai sumber daya yang tersedia bagi individu melalui hubungan sosial. Agar berhasil dan mengembangkan usahanya, pemilik harus membangun jaringan dengan bekerja sama.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa modal sosial adalah kapasitas seseorang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan melalui strategi investasi dalam jaringan sosial. Hubungan individu yang dibudidayakan oleh jaringan sosial dapat dimanfaatkan untuk memperoleh sumber daya tambahan. Keuntungan lebih lanjut dari Modal Sosial adalah aliran informasi yang dapat diperoleh dengan bergabung dalam keanggotaan yang terkait dengan industri Anda, yang dapat berkontribusi pada operasi bisnis Anda yang efisien.

2.1.3.2.Unsur-Unsur *Social Capital*

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas menyebutkan bahwa Social Capital terdiri dari beberapa unsur, yaitu:

1) Kepercayaan (*Trust*)

Kepercayaan didefinisikan sebagai “pernyataan individu dari satu

orang ke orang lain yang berisi penilaian bahwa orang lain akan bertindak dengan benar", menurut McElroy, Jorna, dan Englen (2006). Sebuah jaringan yang memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dapat berjalan lebih lancar dan mudah dibandingkan jaringan yang memiliki tingkat kepercayaan yang rendah karena kepercayaan dapat memberikan jalur akses yang berbeda ke berbagai sumber daya. Membangun kepercayaan sebagai komponen modal sosial di pihak pengusaha individu dapat terjadi dalam berbagai bentuk. Bentuk-bentuk ini termasuk kepercayaan pada pelanggan, pemasok, pengusaha lain, dan komunitas di sekitar perusahaan.

2) Jaringan Sosial

Infrastruktur modal sosial yang dinamis terdiri dari jaringan kerja sama manusia. Jaringan memfasilitasi komunikasi dan interaksi, mendorong pengembangan kepercayaan, dan meningkatkan kolaborasi. Pembentukan jaringan dimulai dengan agregasi individu atau kelompok dengan tempat kerja, minat, atau faktor lain yang serupa yang menghasilkan hubungan atau komunikasi yang lebih dekat. Mereka kemudian membangun inter-relasi yang kental, baik bersifat formal ataupun informal. Adanya jaringan akan menimbulkan inovasi baru dalam sebuah permasalahan yang dapat juga membuat lebih efektif dalam suatu pekerjaan. Disamping meningkatnya efektivitas kerja, hal tersebut akan menimbulkan kenyamanan bekerja karena akan memangkas beberapa penghambat pekerjaan. Bentuk jaringan sosial sebagai *Social Capital* dari individu wirausaha antara lain pembentukan kerja sama dengan wirausaha lain, organisasi lain

dan dinas terkait serta kelangsungan hubungan dengan kenalan, teman dankeluarga yang dapat memberikan manfaat.

3) Norma

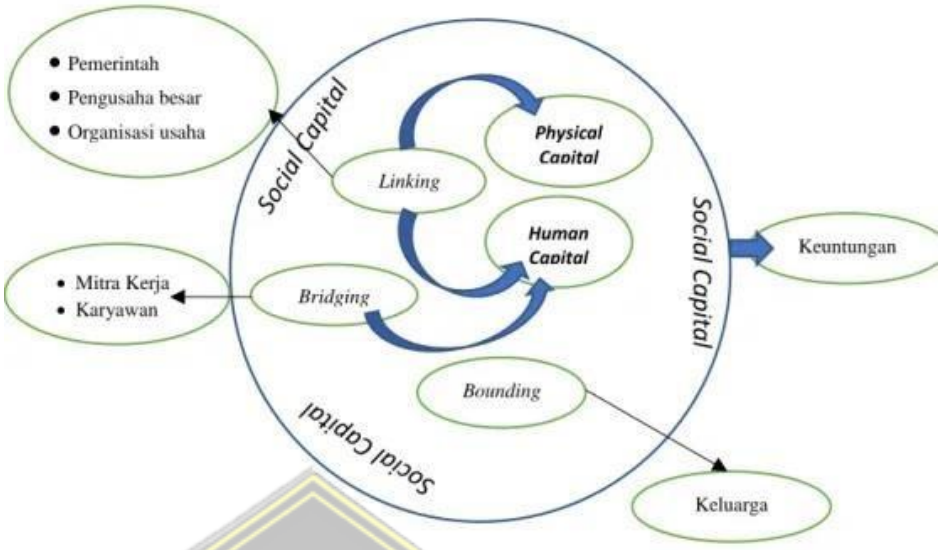
Norma adalah standar sosial yang menggambarkan dan memandu perilaku masyarakat. Norma juga bisa bersifat *prescriptive* yaitu menentukan perilaku yang seharusnya atau tidak seharusnya dilakukan (Schroeder, 2010). Bentuk norma sebagai *Social Capital* dari individu wirausaha ialah tidak melakukan tindakan yang merugikan pada berbagai pihak dalam menjalankan usaha.

4) Sikap Timbal Balik (*Reciprocity*)

Deckop, Cirka dan Anderson (2003) menyatakan bahwa *reciptocity* menganut konsep pertukaran sosial dimana individu yang terlibat akan memperoleh keuntungan baik sekarang maupun di masa mendatang. *Reciprocity* berkaitan erat dengan sikap saling membantu antar anggota dan meningkatnya kolaborasi antar anggota atau masyarakat. Sebagai bentuk *Social Capital* dalam sikap *reciprocity* yaitu akan membantu anggotanya dalam memulai usaha karena sebelumnya pernah juga dibantu.

2.1.3.3.Tipe Social Capital

Gambar 1. Tipe *Social Capital*



Sumber: Abidin (2010)

Madhooshi, Hossein & Samimi (2015) berdasarkan teori yang dikumpulkan mengungkapkan tiga tipe *Social Capital*, yaitu:

1) *Social Bounding* (Perekat Sosial)

Struktur ikatan sosial Kapital adalah nuansa hubungan dalam bentuk pola yang berarah ke dalam. Dari sudut pandang wirausaha, Abidin (2010) memasukkan modal sosial internal ke dalam ikatan sosial sebagai modal awal yang dimiliki wirausaha. Modal sosial diperoleh melalui hubungan intim dengan keluarga dan kerabat.

2) *Social Bridging* (Jembatan Social)

Nuansa hubungan tersebut adalah pola bridging social capital yang mengarah pada pola outward looking. Dari sudut pandang kewirausahaan, Abidin (2010) memasukkan modal sosial eksternal dalam menjembatani sosial. Wirausaha mengembangkan modal sosial eksternal (bridging) dengan memanfaatkan modal social bridging. Dengan menggunakan metodologi kualitatif, ditentukan bahwa hubungan antara kerabat

pengusaha, pelanggan, dan pemasok bahan baku sebelumnya merupakan jaringan keluarga atau kerabat.

3) *Social Linking* (Hubungan/Jaringan Sosial)

Hubungan sosial adalah hubungan antara berbagai tingkat pengaruh sosial dan kedudukan sosial dalam masyarakat. Sebagai ilustrasi, pertimbangkan hubungan antara lembaga politik dan masyarakat umum. Perspektif kewirausahaan memandang hubungan sosial sebagai modal sosial yang menghubungkan pengusaha dengan lembaga dan organisasi yang berafiliasi.

2.1.3.4.Peran *Social Capital* pada Kinerja Usaha

Menurut Anderson, Park, dan Jack (2007), Modal Sosial wirausaha adalah kunci untuk mendapatkan akses dan mengakses sumber daya lainnya. Untuk menjadi pengusaha yang sukses, sangat penting untuk menjaga hubungan dengan orang lain. Pengusaha dianggap memiliki modal sosial jika mereka menjaga komunikasi (Bosma et al., 2000). Menurut sebuah badan penelitian (Nahapiet & Ghoshal, 1998), pengusaha dengan modal sosial yang tinggi memiliki reputasi yang baik. Modal sosial dapat meningkatkan kemanjuran bisnis dengan memfasilitasi akses ke informasi, sumber daya, dan peluang baru.

2.1.3.5.Pengukuran *Social Capital*

Indikator yang dapat digunakan untuk mengukur *Social Capital* untuk menilai sejauh mana *Social Capital* sudah dimanfaatkan oleh suatu usaha, Muchtar dalam Rapih (2015) mengungkapkan antara lain yaitu:

1) Kemampuan membangun kerjasama

Kemampuan seseorang untuk membangun kerjasama untuk saling memberikan masukan dan menawar dalam menjalankan usaha.

2) Kemampuan membangun kepercayaan

Kemampuan seseorang untuk membangun kepercayaan kepada berbagai pihak.

3) Partisipasi dalam masyarakat lokal

Kemampuan pelaku usaha berpartisipasi dan berbaur dengan masyarakat setempat dalam berbagai bentuk kegiatan yang saling menguntungkan.

2.1.4. Modal Manusia (*Human Capital*)

2.1.4.1. Definisi *Human Capital*

Human Capital merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis. Sumber Daya Manusia didefinisikan oleh Unger et al. (2011) sebagai keterampilan dan pengetahuan individu yang diperoleh melalui sekolah, pelatihan, dan berbagai pengalaman. Investasi Sumber Daya Manusia seperti pendidikan dan pengalaman mungkin atau mungkin tidak menghasilkan perolehan pengetahuan dan keterampilan. Modal Manusia didefinisikan oleh Nakhata (2007) sebagai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja dan kesuksesan yang diperoleh individu selama masa hidup mereka, termasuk pendidikan formal dan pengalaman kewirausahaan.

Human Capital, menurut Kor dan Sundramurthy (2008), mengacu pada pengalaman pengusaha saat ini dan masa lalu yang memungkinkan mereka untuk mempengaruhi pemikiran dan persepsi mereka tentang bisnis yang dijalankan. Menurut Marshal dan Samal (2006), pendidikan

formal sangat penting untuk modal manusia, yang dapat membantu pengusaha memperoleh pengetahuan dan keterampilan eksplisit. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi meningkatkan kemungkinan menjadi wiraswasta dan kemungkinan kesuksesan finansial. Berdasarkan penjelasan teori sebelumnya dapat disimpulkan bahwa Human Capital adalah pengetahuan dan keahlian individu yang diperoleh melalui pendidikan dan pengalaman yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja dan keberhasilan.

2.1.4.2.Peran *Human Capital* pada Kinerja Usaha

Beberapa penelitian yang meneliti peran Modal Manusia dalam kewirausahaan telah menemukan bahwa bisnis yang didirikan sejak awal sangat bergantung pada sumber daya pemilik bisnis (Unger et al., 2011). Dibandingkan dengan bisnis dengan organisasi yang lebih besar, pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman pemilik cenderung berdampak langsung pada bisnis (Baum dan Locke, 2004). Mereka menemukan bahwa tingkat pendidikan wirausaha dapat meningkatkan produktivitas mereka, sedangkan pengalaman mereka sebagai wirausaha dapat meningkatkan evaluasi dan pemilihan peluang, yang keduanya berkontribusi pada kinerja bisnis jangka panjang. Badriyah dan Noermijati (2015) menegaskan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan dan semakin lama pengalaman yang didukung oleh lingkungan yang ramah, maka semakin besar kemungkinan akan menghasilkan peningkatan keterampilan dan keberhasilan. Kualitas pemilik pendidikan merupakan faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan. Pemilik bisnis yang berpengalaman dianggap lebih responsif dan sensitif ketika menghadapi masalah.

Human Capital akan mempengaruhi produktivitas individu dan dapat meningkatkan evaluasi dan pemilihan peluang, yang keduanya berkontribusi pada kelangsungan bisnis, berdasarkan penjelasan teori di atas. Setiap individu dengan Sumber Daya Manusia yang berkualitas akan melaksanakan tugas dengan lebih efektif, sehingga menghasilkan produktivitas yang lebih tinggi. Secara ekonomis, yang memiliki Human Capital yang lebih tinggi akan memberikan keuntungan dan mampu menghasilkan kinerja bisnis yang mumpuni.

2.1.4.3.Pengukuran *Human Capital*

Noermijati dan Badriyah (2015) dalam penelitiannya menggunakan beberapa indikator untuk mengukur *Human Capital* sebagai pendukung kinerja usaha terdiri dari:

1) Tingkat Pendidikan Formal

   Pendidikan dapat diperoleh baik dalam pengaturan formal maupun informal. Pendidikan formal didefinisikan oleh UU No. 20 Tahun 2003 sebagai segala jenis pendidikan yang berlangsung di lingkungan sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini terdiri dari beberapa jenjang pendidikan, dimulai dari sekolah dasar dan berlanjut ke sekolah menengah hingga pendidikan tinggi. Pendidikan adalah proses yang berlangsung dalam jangka waktu yang panjang dan menggunakan metode yang teratur dan metodis. Melalui proses ini, anggota tenaga kerja manajemen memperoleh informasi yang bersifat konseptual dan teoretis. Pendidikan memberi siswa pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mempertahankan dan

mengembangkan sumber daya manusia mereka, yang penting untuk keberhasilan pelaku bisnis.

2) Pengalaman Usaha

Pengalaman Usaha akan memberikan ilmu yang akan berguna untuk meningkatkan keahliannya dalam meningkatkan kualitas kinerja usaha. Pengalaman juga dapat mempermudah dalam menilai peluang pengembangan kinerja usaha serta manajerial.

2.1.5. Penggunaan Informasi Akuntansi

2.1.5.1. Definisi Penggunaan Informasi Akuntansi

Menurut Cenik dan Endro (2016), informasi adalah konsekuensi yang menguntungkan dari pengolahan data bagi konsumen informasi. Kegiatan informasi ini juga meliputi persiapan pencetakan laporan hasil pemeriksaan sebelum dipublikasikan kepada pengguna dan pendistribusian informasi kepada pengguna terkait. Kemudian menurut Ishak dan Arief (2015), akuntansi adalah kegiatan jasa yang berfungsi untuk menghasilkan sesuatu yang bersifat kuantitatif, khususnya mengenai keuangan suatu entitas ekonomi, dan dimaksudkan untuk berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi dengan membuat pilihan-pilihan yang dianggap memiliki dasar yang kuat dibandingkan dengan opsi lain.

Menurut Alex dan Elisabeth (2015), penggunaan informasi akuntansi adalah suatu proses dan metode pemanfaatan informasi akuntansi untuk tujuan melakukan upaya ekonomi dalam memutuskan

pilihan antara alternatif dan tindakan. Penggunaan informasi akuntansi meliputi informasi yang berguna untuk mentaati peraturan yang ada, merencanakan, mengevaluasi, dan mengambil keputusan, serta meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial. Informasi ini dapat dipecah menjadi tiga kategori: informasi akuntansi keuangan, informasi akuntansi manajemen, dan informasi akuntansi operasi.

Menurut Belkaoui (2012), informasi akuntansi adalah data kuantitatif tentang entitas ekonomi yang dapat digunakan untuk membuat keputusan ekonomi dan memilih antara alternatif tindakan. Berdasarkan definisi sebelumnya, dapat dijelaskan bahwa penggunaan informasi akuntansi adalah suatu proses, metode, atau tindakan memanfaatkan informasi akuntansi untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam menentukan arah tindakan alternatif. Informasi hanya berharga jika menyebabkan perubahan dalam tindakan yang dipilih oleh individu yang menerimanya.

2.1.5.2.Unsur Penggunaan Informasi Akuntansi

Informasi akuntansi keuangan diperlukan untuk pengambilan keputusan oleh manajemen senior dan pihak eksternal. Pemegang saham, bank, kreditur, dan pemerintah merupakan pihak luar. Akuntansi keuangan adalah sistem pemrosesan informasi keuangan yang menghasilkan data akuntansi keuangan. Penyajian eksternal informasi akuntansi keuangan terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal. Sistem informasi akuntansi mengandung unsur-unsur berikut:

1. Sumber daya, merupakan media yang menjadikan sebuah data, seperti manusia atau peralatan/mesin.

2. Pemrosesan, merupakan media yang mengolah data dari input menjadi output. Pemrosesanlah yang mengubah data menjadi informasi.
3. Informasi, merupakan hasil akhir dari pemrosesan suatu sistem. Informasi ini berbentuk dalam suatu format yang berisikan keterangan-keterangan yang dibutuhkan manajemen.

2.1.5.3.Peran Penggunaan Informasi Akuntansi pada Kinerja Usaha

Informasi akuntansi merupakan instrumen pengambilan keputusan bagi konsumen, khususnya pelaku bisnis (Nicholls dan Holmes, 1988:57). Data akuntansi sangat penting untuk keberhasilan bisnis, dan hal yang sama berlaku untuk usaha kecil (Megginson et al., 2000). Informasi akuntansi sangat penting untuk kinerja bisnis karena memberikan gambaran kesehatan keuangan perusahaan dan membantu manajemen dalam membuat keputusan terbaik.

2.1.5.4.Indikator Penggunaan Informasi Akuntansi

Menurut Herawaty dan Yustien (2019) dalam penelitiannya menggunakan beberapa indikator yaitu sebagai berikut:

1) Sumber daya
2) Pemrosesan
3) Informasi

2.2. Penelitian Terdahulu

Adapaun penelitian sebelumnya mengenai pengaruh *social capital*; *human capital* dan penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja usaha ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti, Tahun, Judul	Variabel, Teori dan Metode Analisis	Hasil
1	Any Urwatul Wusko dan Eko Agus Alfianto (2022), Pengaruh Social Capital dan Human Capital Terhadap Kinerja UMKM yang Tergabung pada Sukorejo Smart	-Variabel Bebas : ModalSosial -Variabel Terikat : Kinerja Usaha	-Modal Sosial memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha -Human Capital tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha
2.	Abdi Sakti Walenta (2019), Pengaruh Modal Sosial Terhadap Peningkatan Kinerja Pada UMKM Rumah Makan di Kota Tentena Kabuaten Poso	-Variabel Bebas : Modal Sosial -Variabel Terikat : Kinerja Usaha	-Modal Sosial memiliki pengaruh positif namun kurang signifikan terhadap Kinerja Usaha
3.	Oka Warmana dan I Wayan Widnyana (2018), Pengaruh Modal Sosial Terhadap Kinerja Usaha Pada UD Udiana Ds. Celuk, Gianyar Bali	-Variabel Bebas : Modal Sosial -Variabel Terikat : Kinerja Wirausaha	-Modal Sosial berpengaruh positif terhadap Kinerja Usaha
4.	Jein Sriano Toyib (2017), Pengaruh Sumber Daya Perusahaan dan Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah	-Variabel Bebas : Modal Manusia Dan Orientasi Wirausaha -Variabel Terikat : Kinerja Usaha	-Modal Manusia dan Orientasi Wirausaha berpengaruh positif terhadap Kinerja Usaha
5.	Sufyati H. S dan Rahma Tika Savitri (2021), Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Pengembangan SDM dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pelaku UMKM di Wilayah Kecamatan Larangan Kota Tangerang Banten	Variabel Bebas: Karakteristik Usaha, Pengembangan SDM Dan Kompetensi Variabel Terikat: Kinerja Pelaku UMKM	-Kompetensi SDM mempunyai pengaruh yang positif signifikan terhadap Kinerja UMKM
6.	Afni Eliana Saragih (2017), Pengaruh Intellectual Capital, Sctructural Capital dan Customer Capital Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI	Variabel Bebas: Intellectual Capital, Structural Capital, Customer Capital Variabel Terikat: Kinerja Perusahaan	-Human Capital berpengaruh tidak signifikan dan negatif terhadap Kinerja Perusahaan -Structural Capital berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kinerja Perusahaan -Customer capital berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kinerja

			Perusahaan
7.	Ni Made Marta Yani Dwi Sagita, Ni Nyoman Yuliati, dan Agus Khasin Fauzi (2021), Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi, Penggunaan Informasi Akuntansi dan Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Mataram	-Variabel Bebas: Teknologi Informasi, Informasi Akuntansi Dan Pelatihan -Variabel Terikat: Kinerja UMKM	-Penggunaan Informasi Akuntansi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha -Pemanfaatan Teknologi Informasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha -Pelatihan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha
8.	Cicilia Cynthia Luther (2016), Pengaruh Penggunaan Informasi Auntansi Manajemen Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi pada Kentucky Fried Chicken di Manado)	-Variabel Bebas : Informasi Akuntansi Manajemen -Variabel Terikat : Kinerja Usaha	-Penggunaan Informasi Akuntansi Manajemen berpengaruh terhadap Kinerja Perusahaan
9.	Kafidin Muzakki (2020), Analisis Pengaruh Human Capital dan Structural Capital Terhadap Kinerja Perusahaan	-Variabel Bebas : Human Capital Dan Structural Capital -Variabel Terikat : Kinerja Perusahaa	Human Capital dan Structural Capital berpengaruh positif namun kurang signifikan terhadap Kinerja Perusahaan
10.	Syukri Hadi dan Astri Ayu Purwati (2020), Modal Sosial dan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM	-Variabel Bebas : Modal Sosial dan Inovasi -Variabel Terikat : Kinerja Bisnis	Modal Sosial dan Inovasi berpengaruh signifikan positif terhadap Kinerja Bisnis
11.	Nurwani dan Ayu Safitri (2019), Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (Studi	-Variabel Bebas : Penggunaan Informasi Akuntansi -Variabel Terikat : Keberhasilan UKM	Penggunaan Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM

	Pada Sentra Dodol di Kecamatan Tanjung Pura)		
12.	Nanik Ermawati dan Nurul Rizka Arumsari (2019), Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Usaha Kecil dan Menengah	-Variabel Bebas : Sistem Informasi Akuntansi -Variabel Terikat : Kinerja UKM	Pemahaman Sistem Informasi Akuntansi tidak berpengaruh terhadap Kinerja UKM

Sumber : Disajikan dari beberapa jurnal

2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Keberhasilan kegiatan bisnis perusahaan dapat ditentukan oleh kinerja bisnisnya. Kinerja bisnis merupakan aspek penting dari suatu korporasi, yang dibuktikan dengan kinerja bisnisnya hingga saat ini. Menurut (Purwanto, 2017), kinerja bisnis merupakan konsep untuk mengkuantifikasi pencapaian pemasaran suatu perusahaan, dan setiap bisnis berkepentingan untuk mengetahui pencapaiannya sebagai cerminan keberhasilannya dalam persaingan pasar.

Menurut Kim dan Aldrich (2005), modal sosial adalah sumber daya yang dapat diakses individu melalui hubungan sosialnya. Jejaring sosial dapat dijadikan sebagai sumber keuntungan yang harus diusahakan melalui strategi investasi non natural atau non otomatis. Modal sosial yang kuat memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan dari jaringan mereka dan meningkatkan kinerja bisnis.

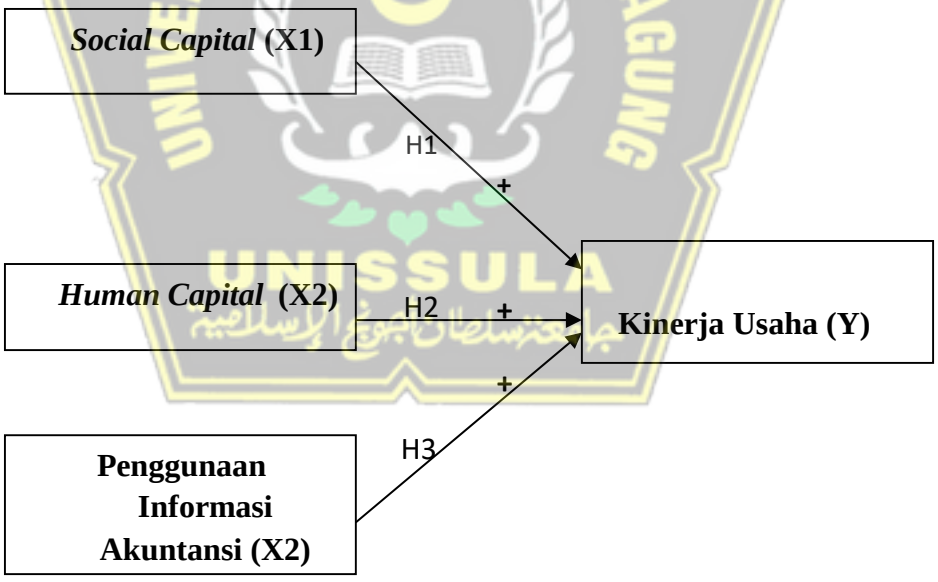
Dibandingkan dengan perusahaan dengan organisasi yang lebih besar, pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman pelaku usaha cenderung berdampak langsung pada bisnis (Baum dan Locke, 2004). Sumber daya manusia terdiri dari pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh individu melalui pendidikan dan pengalaman, yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja bisnis. Sumber daya manusia akan memengaruhi produktivitas individu dan dapat meningkatkan evaluasi dan pemilihan peluang, yang keduanya berkontribusi pada kelangsungan organisasi.

Informasi akuntansi keuangan diperlukan untuk pengambilan keputusan

oleh manajemen senior dan pihak eksternal. Informasi tentang akuntansi keuangan yang dihasilkan oleh sistem pemrosesan informasi keuangan disebut sebagai akuntansi keuangan. Informasi akuntansi berguna untuk mematuhi peraturan yang ada, merencanakan, mengevaluasi, dan membuat keputusan, serta meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial. Pemanfaatan informasi akuntansi yang tepat dapat membantu dalam meningkatkan kinerja pelaku usaha dan pencapaian tujuan usaha.

Dalam penelitian ini, komponen modal intelektual (modal sosial dan modal manusia) akan dibandingkan dengan data akuntansi. Relasi akan mempengaruhi kinerja bisnis para pelaku dalam dunia bisnis. Kemudian akan dibahas kerangka penelitian ini mengenai pengaruh variabel independen yaitu modal sosial dan modal manusia serta penggunaan informasi akuntansi terhadap variabel dependen yaitu kinerja bisnis.

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah dijelaskan diatas, maka dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4. Pengembangan Hipotesis

Hipotesis adalah asumsi sementara tentang masalah yang sudah ada, dan kebenarannya harus diselidiki. Sebuah pernyataan termasuk dua atau lebih

variabel independen berfungsi sebagai dasar untuk perumusan hipotesis. Dalam ruang lingkup penyelidikan ini, sejumlah kemungkinan telah disarankan, khususnya:

1. Pengaruh *Social Capital* terhadap Kinerja Usaha

Modal Sosial adalah kapasitas seseorang untuk memperoleh manfaat atau keuntungan melalui strategi investasi jaringan sosial. Semakin besar Modal Sosial pengusaha, semakin banyak sumber daya dan manfaat yang dapat diperoleh untuk mendukung Kinerja Bisnis. Pengusaha yang mampu memanfaatkan hubungan dengan pihak lain, termasuk pengusaha lain, pelanggan, dan lembaga atau lembaga terkait, dapat berkolaborasi untuk berbagi informasi dan sumber daya yang meningkatkan keberhasilan. Untuk mendapatkan konsumen yang loyal, perlu juga dikembangkan hubungan yang kuat dengan pelanggan. Reputasi bisnis akan ditingkatkan oleh pelanggan setia.

Sebuah perusahaan yang sukses adalah salah satu yang tidak hanya membantu pemiliknya tetapi juga lingkungan di mana ia berada. Bentuk interaksi yang menumbuhkan rasa saling percaya bahwa perusahaan tidak akan merugikan masyarakat atau lingkungan sekitar adalah pelibatan pelaku usaha dengan masyarakat yang ada disekitarnya. Karena perusahaan akan didukung dan tidak ada tekanan untuk menutup perusahaan, maka rasa percaya yang berkembang di masyarakat berpotensi mendongkrak kinerja bisnis. Penelitian sebelumnya (Wusko dan Alfiantoro, 2022; Hadi dan Purwati, 2020) menunjukkan bahwa Modal Sosial memiliki pengaruh yang cukup menguntungkan terhadap Kinerja Bisnis. Perspektif Warmana dan Widnyana (2018) yang menegaskan

bahwa Modal Sosial sangat penting dalam meningkatkan kinerja bisnis agar perusahaan dapat bertahan dalam situasi ekonomi yang sulit juga mendukung pandangan ini. Mereka percaya bahwa Modal Sosial sangat penting dalam meningkatkan kinerja bisnis agar perusahaan dapat bertahan dalam kondisi ekonomi yang sulit. Oleh karena itu, orang dapat menarik kesimpulan bahwa Modal Sosial memang berkontribusi pada peningkatan kinerja bisnis.

Dari pernyataan diatas maka dapat ditetapkan hipotesis pertama pada penelitian ini yaitu :

H_1: Social Capital berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Usaha

2. Pengaruh Human Capital terhadap Kinerja Usaha

Human Capital mengacu pada pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki dan diperoleh individu melalui pendidikan dan pengalaman yang bermanfaat untuk meningkatkan kinerja dan kesuksesan. Melalui pendidikan formal, wirausahawan dapat memperoleh pemahaman literatur yang lebih dalam sebagai pendukung administrasi bisnis dan mencapai tingkat kinerja bisnis yang lebih tinggi. Pelaku usaha yang berpengalaman dipercaya lebih memahami operasi bisnis dan target pasar. Mereka yang memiliki pengalaman kewirausahaan memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang hanya dapat diperoleh melalui pengalaman dengan belajar sambil melakukan dan dari kesalahan. Sumber Daya Manusia yang kuat dapat membantu bisnis dalam mengatasi hambatan bisnis seperti meningkatnya persaingan, kemajuan teknologi, dan masalah regulasi. Menurut penelitian (Muzakki, 2020), sumber daya manusia dapat secara

efektif meningkatkan kinerja perusahaan. Toyib (2017) juga menjelaskan bahwa sumber daya manusia yang juga dikenal sebagai modal manusia memiliki dampak positif dan substansial terhadap kinerja usaha kecil dan menengah.

Mereka yang memiliki pendidikan yang mumpuni dan pengalaman yang mendukung kesuksesan perusahaan dinilai lebih mampu mencapai kinerja usaha yang kompeten. Pernyataan ini didukung oleh H.S & Savitri (2021), mengatakan jika kompetensi yang dimiliki sumber daya lebih manusia (Human Capital) akan memberikan pengaruh yang positif signifikan terhadap Kinerja Usaha. Berdasarkan kerangka berpikir di atas, tingkat *Human Capital* yang tinggi dapat berpengaruh postif terhadap Kinerja Usaha. Dari pernyataan diatas maka dapat ditetapkan hipotesis kedua pada penelitian ini yaitu :

H_2 : Human Capital berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Usaha

3. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha

Penggunaan informasi akuntansi adalah proses, metode, atau tindakan menggunakan dan memanfaatkan informasi akuntansi yang dapat digunakan oleh pihak eksternal dan internal untuk membuat keputusan ekonomi dan memilih di antara alternatif tindakan (Sukmayanti dan Devi, 2021). Penggunaan informasi akuntansi meliputi informasi operasional, informasi akuntansi manajemen, dan informasi akuntansi keuangan yang berguna untuk mematuhi peraturan yang ada, merencanakan, mengevaluasi, dan mengambil keputusan, serta meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial (Nurwani dan Safitri, 2019). Menurut

Whetyningtyas (2016), semakin besar ukuran bisnis, semakin besar penggunaan informasi akuntansi oleh pemilik. Hal ini sesuai dengan pendapat Luther (2016) yang berpendapat bahwa penggunaan informasi akuntansi mempengaruhi kinerja bisnis karena memungkinkan pelaku usaha untuk membuat rencana atau keputusan dalam perusahaan. Dari pernyataan diatas makadapat ditetapkan hipotesis ketiga pada penelitian ini yaitu :

H_3: Penggunaan Informasi Akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Metodologi berasal dari kata Yunani logos yang berarti ilmu atau pengetahuan dan metode yang berarti cara yang tepat untuk melakukan sesuatu. Oleh karena itu, metodologi mengacu pada bagaimana mencapai suatu tujuan dengan memanfaatkan kecerdasan secara metodis. Sementara penelitian melibatkan pencarian, pencatatan, perumusan, analisis, dan penyusunan laporan.

Kajian ini menggunakan teori atribusi dan teori perilaku terencana sebagai kerangka teorinya. Teori atribusi adalah salah satu teori yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor penentu keberhasilan dan kegagalan suatu bisnis. Karena dapat dengan mudah mengkarakterisasi faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis, teori atribusi dianggap relevan untuk menjelaskan penelitian ini. Atribusi internal dan eksternal merupakan elemen teori atribusi yang ditekankan dalam penelitian ini. Promosi adalah salah satu atribusi eksternal. Atribusi internal mengacu pada penggunaan informasi akuntansi. Berdasarkan Theory of Planned Behaviour yang menegaskan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi kontrol perilaku membentuk niat perilaku individu, teori ini menjelaskan bahwa perilaku dihasilkan dari niat yang mendasarinya. Niat ini merupakan manifestasi pertama dari perilaku seseorang (Rahayuni dan Purnamawati, 2022).

Metode penelitian ini dikenal dengan penelitian asosiatif kausal. Penelitian asosiatif kausal meneliti hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2011: 57). Penelitian asosiatif kausal adalah penelitian yang menyelidiki pola sebab akibat. Penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif karena data yang disajikan bersifat numerik. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh Modal Sosial (X1), Modal Manusia (X2), dan Penggunaan Informasi Akuntansi (X3) terhadap Kinerja Bisnis (Y) di Kota Semarang.

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1. Populasi Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek dan subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari yang kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016). Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kecil dan menengah di kota Semarang sebanyak 1.118 pelaku usaha\ (https://iumk.semarangkota.go.id).

3.2.2. Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2016). Dalam mengambil sampel penelitian dari populasi harus betul-betul bersifat representatif (mewakili). Mengingat jumlah populasi yang cukup besar, untuk memperoleh sampel yang akurat dan representatif, maka penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini mengacu pada rumus Slovin sebagai berikut :

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

$$n = \frac{1118}{1+ 1118(0,1)^2}$$

$$n = \frac{1118}{12,18}$$

n = 91,78 (dibulatkan 92 responden)

Keterangan :

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

Ne^2 : Tingkat kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir (10%)

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, maka jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini adalah 92 responden. Untuk mempermudah pengambilan sampel maka penulis mengambil sampel dengan kriteria tertentu dimana sampel sengaja dipilih umtuk mewakili populasinya. Kriteria untuk sampel yang akan digunakan adalah usaha yang telah berdiri ≥ 5 tahun dianggap telah melewati fase kritis kegagalan usaha dan dapat dianggap mencapai kesuksesan. Kriteria tersebut diambil berdasarkan:

1. Usia UKM minimal 5 tahun
2. Memiliki laporan keuangan
3. Berdomisili usaha di kota Semarang

3.3. Sumber dan Jenis Data

Ada dua jenis sumber data: data primer dan data sekunder. Menurut Husein Umar (2013), “data primer” mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber pertama, baik dari individu atau kelompok, seperti hasil wawancara atau kuesioner yang biasanya diberikan oleh peneliti. Sedangkan data sekunder adalah: “Data sekunder adalah data primer yang telah diolah dan disajikan lebih lanjut, baik oleh pengumpul data primer maupun oleh pihak lain, misalnya dalam bentuk tabel atau diagram.”.

Dalam penyelidikan ini, data primer kuantitatif digunakan untuk menyelidiki masalah tersebut. Di manakah masalah tersebut yang memotivasi peneliti untuk mengumpulkan data, mengidentifikasi variabel, dan mengkuantifikasinya dengan angka agar analisis dapat dilakukan sesuai dengan prosedur statistik yang berlaku sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan atau membantu peneliti dalam generalisasi teori prediksi yang sesuai.

3.4. Metode Pengumpulan Data

Suatu proses pengumpulan data untuk tujuan analisis disebut sebagai metode pengumpulan data. Memanfaatkan kuesioner yang diperoleh dalam penelitian ini langsung dari sumber utama dan dikumpulkan sendiri oleh peneliti adalah metode pilihan untuk prosedur pengumpulan data dalam penyelidikan ini. Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang terdiri dari penyebaran daftar pertanyaan atau pernyataan kepada sekelompok individu yang akan berfungsi sebagai responden. Khusus untuk Kota

Semarang yang menjadi lokasi sampel penelitian, kuesioner dikirimkan kepada para pelaku usaha kecil dan menengah yang memanfaatkan laporan keuangan.

3.5. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel pada penelitian ini terdiri dari dua kelompok yaitu variabel dependen dan variabel independen. Berikut merupakan pengukuran masing-masing variabel yang diajukan dalam penelitian ini:

1. Variabel Dependen

Variabel dependen adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel lain; itu juga dikenal sebagai variabel dependen. Karena ada variabel dependen, maka variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau dapat menjadi akibat (Sugiyono, 2014). Variabel dependen penelitian ini adalah Kinerja Bisnis (Y). Kinerja Bisnis adalah indikator kinerja perusahaan yang mengukur seberapa baik menjalankan bisnis. Indikator variabel ini antara lain peningkatan penjualan, peningkatan keuntungan, dan pertumbuhan bisnis yang memuaskan.

2. Variabel Independen

Variabel independen merupakan variabel yang sering disebut sebagai variabel stimulus, antesenden, dan prediktor atau juga biasa disebut variabel bebas. Variabel ini memengaruhi atau yang menjadi penyebab

perubahannya atau timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2014).

Variabel independen dalam penelitian ada tiga, yaitu:

a. *Social Capital* (X_1)

Social capital adalah kapasitas seseorang untuk mengumpulkan keuntungan atau membuat keuntungan melalui investasi strategis di berbagai jaringan sosial mereka disebut sebagai modal sosial mereka. Kapasitas untuk mendorong kolaborasi, kepercayaan, dan keterlibatan dalam komunitas lokal adalah salah satu metrik yang digunakan.

b. *Human Capital* (X_2)

Human capital terdiri dari pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh individu melalui pendidikan dan pengalaman, yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja dan kesuksesan. Dua indikator digunakan untuk mengukur modal manusia: tingkat pendidikan formal dan jumlah tahun pengalaman kewirausahaan.

c. Penggunaan Informasi Akuntansi (X_3)

Penggunaan informasi akuntansi adalah suatu proses, cara, atau tindakan memanfaatkan dan memanfaatkan informasi akuntansi yang dapat digunakan oleh pihak eksternal dan internal untuk membuat keputusan ekonomi dalam menentukan alternatif tindakan (Rahayuni dan Purnamawati, 202). Pemanfaatan data akuntansi dapat diukur dengan menggunakan tiga indikator yaitu sumber daya, pengolahan, dan data (Herawaty & Yustien, 2019).

3.6. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis kuantitatif. Analisis data yang akan digunakan adalah hasil data yang diperoleh dari responden kemudian dilakukan berdasarkan metode statistik. Analisis akan dilakukan dengan dilakukan dengan bantuan software SPSS untuk mempermudah perhitungan.

3.6.1. Deskripsi Identitas Responden

Statistik yang deskriptif sangat membantu saat mencoba memberikan gambaran umum atau data deskriptif. Karakteristik responden meliputi jenis kelamin, usia, dan tingkat pendidikan.

3.6.2. Deskripsi Variabel Penelitian

Tujuan dilakukannya analisis terhadap data yang diterima melalui kuesioner dengan menggunakan teknik deskriptif adalah untuk mengkarakterisasi sejauh mana hubungan perspektif kewirausahaan dengan modal sosial, modal manusia, dan pemanfaatan informasi akuntansi terhadap kinerja bisnis. Sampai dengan penghitungan skoring dan indeks, dilakukan tahap analisis. Skor dihitung dengan menjumlahkan hasil dari setiap frekuensi nilai bobot (1–5) yang dikalikan dengan dirinya sendiri. Hal selanjutnya yang harus dilakukan adalah menghitung indeks dengan menggunakan pendekatan rata-rata. Ini dilakukan dengan membagi skor total dengan jumlah orang yang menanggapi survei. Angka indeks merupakan agregat jawaban yang diberikan oleh seluruh responden terhadap setiap variabel penelitian.

3.6.3. Uji Kualitas Data

1. Uji Validitas

Dalam sebuah penelitian, validitas instrumen menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat mengukur apa yang dirancang untuk diukur. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui sah atau tidaknya suatu kuesioner. Apabila pertanyaan pada kuesioner dapat mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut, maka kuesioner tersebut valid. Menghitung korelasi antara skor setiap item memungkinkan seseorang untuk melakukan uji validitas:

- Jika r hitung > r tabel, maka item pertanyaan tersebut valid.
- Jika r hitung < r tabel, maka item pertanyaan tersebut tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas digunakan untuk mengukur sejauh mana suatu variabel memberikan hasil yang konsisten atau dapat diandalkan, atau dapat digunakan untuk menyiratkan kesesuaian antara objek yang diukur dan alat pengukur yang digunakan. Dalam memverifikasi reliabilitas ini menggunakan rumus alpha Cronbach (Arikunto, 2016), Pengambilan Keputusan Imam Ghozali (2016) dari uji reliabilitas menyatakan:

- Apabila nilai alpha Cronbach > 0,7; maka suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel.
- Apabila nilai alpha Cronbach < 0,7; maka suatu konstruk atau variabel dikatakan tidak reliabel.

3.6.4. Uji Asumsi Klasik

Menurut Gujarati (1988) dalam Ghozali (2016) sebelum dilakukan pembentukan model regresi, dilakukan pengujian asumsi terlebih dahulu agar model yang terbentuk memberikan estimasi yang BLUE *(Best, Linear, Unbiased, Estimator).*

1. *Best*. Garis regresi memberikan perkiraan atau proyeksi terbaik dari distribusi data, menjadikannya pilihan terbaik secara keseluruhan. Memahami pola hubungan yang ada antara dua atau lebih deret data dapat dilakukan dengan menggunakan garis regresi. Skenario kasus terbaik untuk garis regresi adalah yang menghasilkan kesalahan, yang nilainya merupakan perbedaan antara nilai yang diamati dan nilai yang diprediksi oleh garis regresi. Estimator regresi dikatakan efisien jika mencapai hasil terbaik dengan tetap mempertahankan kualitas yang tidak bias.
2. *Linear*. Jika estimator adalah fungsi linier dari sampel, maka disebut sebagai estimator linier. Karena merupakan fungsi linier dari berbagai nilai X, rata-rata X dianggap sebagai penaksir linier. Nilai yang diperoleh dari metode kuadrat terkecil biasa juga merupakan contoh penaksir linier.
3. Estimator. Fungsi linier dari nilai-nilai X. Nilai-nilai OLS *(Ordinary Least Square)* juga merupakan estimator yang linear.
4. *Unbiased*. Suatu estimator dikatakan *unbiased* jika nilai harapan dari estimator β sama dengan nilai yang benar β (rata-rata β = β).

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan kondisi data yang ada agar dapat dipilih model analisis yang paling sesuai. Untuk mendapatkan model regresi yang tidak memihak dan efektif, pengujian berikut harus dilakukan

sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel terikat dan variabel bebas dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang layak memiliki data dengan distribusi normal atau mendekati normal. Dengan menggunakan uji statistik, normalitas dapat ditentukan. Uji statistik yang digunakan meliputi uji Kolmogorov-Smirnov dan analisis grafik histogram dan normal probability plot (Imam Ghozali, 2016).

Penelitian ini menggunakan *One Sample Kolmogorof-Smirnof* (K-S) untuk menguji normalitas, dengan kriteria pengambilan keputusan:

a. Nilai probabilitas > 0,05 maka H_o diterima, berarti data residualnya berdistribusi normal.
b. Nilai probabilitas < 0,05 maka H_o ditolak, berarti data residualnya tidak berdistribusi normal.

2. Uji Multikoloniearitas (*Multicolinierity Test*)

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi menemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang berkualitas harus tidak memiliki korelasi antara variabel independen. Variabel independen tidak ortogonal jika berkorelasi. Variabel orthoginal adalah variabel independen dengan koefisien korelasi nol di antara mereka sendiri. Ikuti prosedur berikut untuk menentukan ada tidaknya multikolinearitas dalam model regresi:

a. Meskipun penilaian terhadap model regresi empiris menghasilkan nilai R2 yang relatif tinggi, banyak variabel independen yang tidak memiliki pengaruh besar terhadap variabel dependennya sendiri.

b. Melakukan investigasi terhadap matriks korelasi variabel independen Jika terdapat korelasi antara variabel independen yang cukup kuat (seringkali lebih besar dari 0,90), maka ini merupakan tanda multikolinearitas. Bahkan jika tidak ada korelasi yang kuat antara variabel independen, ini tidak menjamin bahwa tidak ada multikolinearitas dalam data. Interaksi pengaruh dua atau lebih variabel yang dianggap independen dapat mengakibatkan terjadinya multikolinearitas.

c. Indikator multikolinearitas lainnya adalah nilai tolerance dan inversnya, selain variance inflation factor (VIF). Kedua ukuran ini menunjuk pada faktor independen yang berkontribusi pada penjelasan variabel independen lainnya. Ini menunjukkan bahwa setiap variabel independen diubah menjadi variabel dependen (terikat) dan diregresi dalam kaitannya dengan himpunan variabel independen lainnya. Jumlah variabilitas dalam variabel independen terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya dapat diukur dengan menggunakan toleransi. Akibatnya, nilai dengan toleransi rendah sesuai dengan nilai dengan VIF tinggi (mengingat bahwa VIF = 1/toleransi). Menurut Gozali (2016), nilai VIF yang kurang dari 0,10 dianggap sebagai indikator adanya multikolinearitas, sedangkan nilai VIF yang lebih dari 10 dianggap sebagai hal yang sama.

3. Uji Autokorelasi (*Autocorrelation Test)*

Karena tidak ada autokorelasi antara kesalahan pengganggu, model regresi linier standar menyiratkan, dan persamaan regresi linier efektif juga tidak mengungkapkan, bahwa tidak ada autokorelasi antara variabel dependen. Dalam konteks model regresi linier, tujuan uji autokorelasi adalah untuk menetapkan ada atau tidaknya hubungan antara kesalahan perancu yang terjadi selama periode t dengan kesalahan perancu yang terjadi selama periode t-1. Model regresi linier dianggap memiliki kualitas yang sangat baik ketika autokorelasi tidak ada dalam persamaan. Untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi dapat dilakukan dengan memanfaatkan hasil perhitungan uji Durbin-Watson yang sering dikenal dengan Uji DW (Ghozali, 2016).

Dasar pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi adalah sebagai berikut:

a. Jika 0<dw<dl, maka dapat disimpulkan bahwa ada autokorelasi positif
b. Jika 4-dl<dw<4, maka dapt disimpulkan bahwa ada autokorelasi negatif
c. Jika du<dw<4-du, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada korelasi baik positif maupun negatif
d. Jika dl≤dw≤du atau 4-du≤dw≤4-dl, maka tidak ada pengambilan keputusan.

4. Uji Heteroskedastisitas (*Heteroscedasticity Test)*

Uji heteroskedastisitas menguji apakah residual dari setiap observasi memiliki varian yang sama dalam model regresi. Homoskedastisitas atau tidak adanya heteroskedastisitas mencirikan model regresi yang efektif. Pengujian dilakukan dengan menggunakan uji Glejser. Jika tingkat signifikansi yang diperoleh lebih besar dari 5% atau 0,05, maka tidak terjadi

heteroskedastisitas (Ghozali, 2016).

3.6.5. Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi adalah studi tentang ketergantungan variabel dependen (terikat) pada satu atau lebih variabel independen (variabel penjelas atau independen) untuk memperkirakan dan / atau memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata dari variabel dependen berdasarkan nilai yang diketahui variabel independen (Gujarati, 2003). Rumus regresi linier berganda dalam penelitian ini yaitu :

$Y = \alpha + \beta1X1 + \beta2X2 + \beta3X3 + e$

Keterangan :

Y = kesuksesan wirausaha

α = Konstanta

X_1 = *social capital*

X_2 = *human capital*

X_3 = pengunaan informasi akuntansi

β1,β2,β3 = koefisien regresi

e = Error / Kesalahan

3.6.6. Pengujian Model

1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R2) mengukur sejauh mana modus dapat menjelaskan variasi variabel dependen. Koefisien determinasi memiliki nilai antara nol dan satu. Nilai R2 yang rendah menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen untuk menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu menunjukkan bahwa variabel

independen memberikan hampir semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variasi dalam variabel dependen.

R2 harus meningkat untuk setiap tambahan variabel independen, terlepas dari apakah variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen; oleh karena itu, disarankan untuk menggunakan nilai adjusted R2 saat mengevaluasi model regresi. Jika variabel independen diperkenalkan ke model, nilai R2 yang disesuaikan dapat meningkat atau menurun.

2. Uji F (Pengujian Secara Simultan)

Uji ini menentukan apakah semua variabel independen dapat mempengaruhi variabel dependen secara bersamaan. Membandingkan nilai F yang dihitung dengan tabel F di bawah kondisi berikut adalah metode yang digunakan:

Ho : $\beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.

Ho : $\beta \neq 0$, berarti ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.

Tingkat kepercayaan yang digunakan adalah 95% atau taraf signifikan 5% ($\alpha = 0{,}05$) dengan kriteria penilaian sebagai berikut:

- Jika F hitung > F tabel maka Ha diterima dan Ho ditolak berarti ada variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

- Jika F hitung < F tabel maka Ho diterima dan Ha ditolak berarti variabel independen secara bersama-sama tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

3. Pengujian Hipotesis

Untuk menilai benar tidaknya hipotesis nol dilakukan uji t. Uji ini melihat sejauh mana masing-masing variabel independen memiliki dampak terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan dengan membandingkan t hitung dengan t tabel. Berikut persyaratan yang harus dipenuhi agar uji t valid:

Ho : $\beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh signifikan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Ho : $\beta \neq 0$, berarti ada pengaruh signifikan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Tingkat kepercayaan yang digunakan adalah 95% atau taraf signifikan 5% ($\alpha = 0{,}05$) dengan kriteria penilaian sebagai berikut :

- Jika t hitung > t tabel maka Ha diterima dan Ho ditolak berarti ada pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.
- Jika t hitung < t tabel maka Ho diterima dan Ha ditolak berarti tidak ada pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian / Responden

Penelitian ini menggunakan data primer dengan teknik yang digunakan peneliti yaitu teknik *purposive sampling*. Sampel yang digunakan merupakan pelaku UKM di Kota Semarang. Untuk menentukan jumlah sampel minimal, peniliti menggunakan Rumus Slovin sehingga dengan jumlah populasi 1.118, penulis mengambil sampel sebanyak 92 orang sebagai responden pelaku UKM (Usaha Kecil dan Menengah) di Kota Semarang. Peneliti menyebar kuesioner secara online dengan menggunakan *link google form* melalui media sosial yang dilakukan dari tanggal 23 April 2023 sampai dengan 17 Mei 2023.

Peneliti menyebarkan kuesioner sebanyak 230 kuesioner, dengan kuesioner yang tidak dikembalikan sebanyak 129 kuesioner, kuesioner yang dikembalikan sebanyak 101 kuesioner, dan kuesioner yang dapat diolah sebanyak 92 kuesioner. Terdapat 9 kuesioner yang tidak dapat dijadikan sampel, dikarenakan responden belum mencapai kriteria yang telah ditetapkan yaitu responden tidak menyusun laporan keuangan dan usia usaha belum sampai 5 tahun. Sehingga kuesioner yang dapat dijadikan sampel yaitu 92 kuesioner. Berikut ini tabel terkait dengan kuesioner yang telah disebarkan untuk memperoleh data penelitian.

Tabel 4.1
Rincian Penyebaran Angket Kuesioner

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Angket kuesioner yang disebarkan melalui gform	230
2.	Angket kuesioner yang tidak kembali	129
3.	Angket kuesioner yang dikembalikan	101
4.	Angket kuesioner yang digunakan	92
5.	Tingka pengembalian (*respon rate*) 92/230 x 100%	40%

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

4.1.1 Data Responden Berdasarkan Usia

Kisaran umur yang diwakili oleh UKM di Kota Semarang ditunjukkan dengan kata umur. Tabel 4.2 memberikan informasi tentang identitas responden Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berada di Kota Semarang :

Tabel 4.2

Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1.	20 – 30 tahun	7	7.6%
2.	31 – 40 tahun	42	45.7%
3.	41 – 50 tahun	39	42.4%
4.	> 50 tahun	4	4.3%
Total		92	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang merupakan pelaku UKM di kota Semarang berumur 31–40 tahun yaitu sebanyak 42 responden (45.7%), responden berumur 41-50 tahun sebanyak 39 responden (42,4%), responden berumur 20 – 30 tahun sebanyak 7 responden (7,6%) dan responden yang berumur lebih dari 50 tahun sebanyak 4 orang (4,3%). Hasil pengolahan data identitas responden mengindikasikan bahwa usia responden dikisaran 31-40 tahun terbanyak dari pelaku UKM di kota Semarang.

4.1.2 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Seperti dapat dilihat pada tabel 4.3 di bawah ini, para pelaku UKM di Kota Semarang akan diberikan peran berdasarkan jenis kelamin orang tersebut:

Tabel 4.3

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1.	Laki-laki	52	56,5%
2.	Perempuan	40	43,5%

Total	92	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebagian besar usaha kecil dan menengah (UKM) di Kota Semarang dimiliki oleh laki-laki, sebanyak 52 orang atau 56,5% dari total, sedangkan responden terdiri dari 40 perempuan. untuk 43,5% dari total. Di Kota Semarang, temuan pengolahan data identitas responden menurut jenis kelamin mengungkapkan bahwa responden laki-laki lebih banyak bekerja di usaha kecil dan menengah (UKM).

4.1.3 Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Jenjang pendidikan terakhir yang dimiliki pelaku UKM di Kota Semarang dapat dilihat pada Tabel 4.4 yang dapat dilihat di bawah ini:

Tabel 4.4

Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1.	SD	6	6.5%
2.	SMP	17	18.5%
3.	SMA	64	69.5%
4.	Diploma	3	3.3%
5.	S1	2	2.2%
Total		135	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada Tabel 4.4, terlihat bahwa sebagian besar Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berada di Kota Semarang dijalankan oleh perorangan dengan pendidikan minimal SLTA (69,5%). 17 orang, UKM dengan pendidikan diploma merupakan 3,3% dari tenaga kerja, sedangkan UKM dengan gelar sarjana atau lebih merupakan 2,2% dari tenaga kerja. Nampaknya mayoritas Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Semarang adalah SMA, sesuai temuan pengolahan data identifikasi berdasarkan pendidikan terakhir.

4.1.4 Data Responden Berdasarkan Lama Berdirinya Usaha

Identitas berdasarkan lama berdirinya usaha UKM di kota Semarang, dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut ini :

Tabel 4.5

Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdirinya Usaha

No.	Lama Berdirinya Usaha	Frekuensi	Persentase
1.	< 10 tahun	46	50%
2.	10 – 20 tahun	32	34.8%
3.	> 20 tahun	14	15.2%
Total		92	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang merupakan pelaku UKM di kota Semarang memiliki masa kerja dikisaran kurang dari 10 tahun sebanyak 46 responden (50%), responden dengan masa kerja 10 – 20 tahun sebanyak 32 responden (34,8%), dan responden dengan masa kerja lebih dari 20 tahun sebanyak 14 responden (15,2%). Hasil pengolahan data identitas responden mengindikasikan bahwa industri kecil menengah yang dimiliki pelaku UKM di kota Semarang kurang dari 10 tahun.

4.2.Deskripsi Variabel

Pada penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai sarana untuk mengetahui pengaruh antara *Social Capital*, *Human Capital* dan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha. Skala pengukuran yang digunakan dalam pemberian skor dengan menggunakan Skala Likert Point 5.

4.2.1. Tanggapan Responden dalam hal *Social Capital*

Dari jawaban kuesioner yang telah dianalisis dapat diketahui bahwa persepsi responden dalam hal *Social Capital*, dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut ini:

Tabel 4.6

Tanggapan Responden tentang *Social Capital*

No.	Indikator-indikator Variabel *Social Capital*	Skor Jawaban					
		SS	S	CS	TS	STS	Mean
1.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha.	24	38	21	9	0	3.84
2.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperluas area pemasaran.	20	37	25	10	0	3.73
3.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan beberapa supplier dan memperoleh keuntungan.	31	26	18	17	0	3.77
4.	Saya mampu memperoleh pelanggan baru dari rekomendasi pelanggan lama saya.	19	38	19	16	0	3.65
Rata-rata *Social Capital*							3.75

Sumber : Data primer yang diolah 2023

Dari tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa tanggapan responden tentang indikator-indikator variabel *Social Capital* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pada pertanyaan pertama menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha sebanyak 38 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.84 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 24 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 21 orang dan responden yang menjawab tidak setuju ada 9 orang.
2. Jawaban atas pertanyaan kedua menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) mampu berinteraksi dengan

pihak lain untuk memperluas wilayah pemasaran sebanyak 37 orang dengan nilai rata-rata 3,73 yang menunjukkan jawaban dalam rentang setuju hingga sangat setuju. Responden yang menjawab sangat setuju ada 25 orang, responden yang menjawab membantah ada 10 orang, dan responden lain yang menjawab sangat setuju ada 20 orang semua setuju ada 20 orang.

3. Jawaban atas pertanyaan ketiga menunjukkan bahwa mayoritas responden berpendapat bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) mampu bekerja sama dengan beberapa pemasok dan memperoleh sebanyak 42 karyawan. Pertanyaan tersebut mendapat skor rata-rata 3,77, yang menunjukkan bahwa responden berada di antara setuju dan sangat setuju dengan pernyataan ini. Menurut tanggapan dari responden lainnya, ada 40 orang yang setuju, 32 orang sangat setuju, dan 21 orang tidak setuju.
4. Jawaban atas pertanyaan keempat menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju dengan pernyataan bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) dapat memperoleh klien baru melalui rekomendasi dari yang sudah ada. Pertanyaan tersebut memiliki skor rata-rata 3,65 yang menempatkan jawaban pada rentang setuju hingga sangat setuju. Terdapat 19 responden yang memberikan jawaban setuju "setuju", 19 responden yang memberikan jawaban setuju "cukup setuju", dan 16 responden yang memberikan jawaban negatif "tidak setuju".

4.2.2. Tanggapan Responden dalam hal *Human Capital*

Dari jawaban kuesioner yang telah dianalisis dapat diketahui bahwa persepsi responden dalam hal *Human Capital*, dapat dilihat pada tabel 4.7 berikut ini:

Tabel 4.7

Tanggapan Responden tentang *Human Capital*

No.	Indikator-indikator Variabel *Human Capital*	Skor Jawaban					
		SS	S	CS	TS	STS	Mean
1.	Saya secara umum memiliki pendidikan yang sesuai dengan bidang pekerjaan	23	38	22	9	0	3.82
2.	Saya memiliki pengalaman yang baik dalam bidang kerja saya saat ini	20	40	22	9	1	3.75
Rata-rata *Human Capital*							3.78

Sumber : Data primer yang diolah 2023

Dari tabel 4.7 di atas menunjukkan bahwa tanggapan responden tentang indikator-indikator variabel *Human Capital* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pada pertanyaan pertama menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa Pelaku UKM secara umum memiliki pendidikan yang sesuai dengan bidang pekerjaan sebanyak 38 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.82 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 23 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 22 orang dan responden yang menjawab tidak setuju ada 9 orang.
2. Pada pertanyaan kedua menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa Pelaku UKM memiliki pengalaman yang baik dalam bidang kerja saat ini sebanyak 40 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.75 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 20 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 22 orang, responden yang menjawab tidak setuju ada 9 orang dan responden yang menjawab sangat tidak setuju ada 1 orang.

4.2.3. Tanggapan Responden dalam hal Penggunaan Informasi Akuntansi

Dari jawaban kuesioner yang telah dianalisis dapat diketahui bahwa persepsi responden dalam hal Penggunaan Informasi Akuntansi, dapat dilihat pada tabel 4.8 berikut ini:

Tabel 4.8

Tanggapan Responden tentang Penggunaan Informasi Akuntansi

No.	Indikator-indikator Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi	Skor Jawaban					
		SS	S	CS	TS	STS	Mean
1.	Saya menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan mengenai perusahaan.	28	38	18	8	0	3.93
2.	Saya mengikuti pelatihan dan memberdayakan tenaga untuk proses akunting untuk menjaga kelancaran usaha saya.	24	41	16	11	0	3.85
3.	Biaya yang saya keluarkan untuk proses pencairan informasi akuntansi sesuai dengan standar yang seharusnya saya keluarkan	21	38	15	16	2	3.65
Rata-rata Penggunaan Informasi Akuntansi							3.81

Sumber : Data primer yang diolah 2023

Dari tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa tanggapan responden tentang indikator-indikator variabel Penggunaan Informasi Akuntansi dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pada pertanyaan pertama menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa Pelaku UKM menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan mengenai perusahaan sebanyak 38 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.93 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 28 orang,

responden yang menjawab cukup setuju ada 18 orang dan responden yang menjawab tidak setuju ada 8 orang.

2. Pada pertanyaan kedua menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa Pelaku UKM mengikuti pelatihan dan memberdayakan tenaga untuk proses akunting untuk menjaga kelancaran usaha sebanyak 41 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.85 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 24 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 16 orang, dan responden yang menjawab tidak setuju ada 11 orang.
3. Pada pertanyaan ketiga menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa biaya yang dikeluarkan oleh Pelaku UKM untuk proses pencairan informasi akuntansi sesuai dengan standar yang seharusnya dikeluarkan sebanyak 38 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.65 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 21 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 15 orang, responden yang menjawab tidak setuju ada 16 orang dan responden yang menjawab sangat tidak setuju ada 2 orang.

4.2.4. Tanggapan Responden dalam hal Kinerja Usaha

Dari jawaban kuesioner yang telah dianalisis dapat diketahui bahwa persepsi responden dalam hal Kinerja Usaha, dapat dilihat pada tabel 4.9 berikut:

Tabel 4.9

Tanggapan Responden tentang Kinerja Usaha

No.	Indikator-indikator Variabel Kinerja Usaha	Skor Jawaban					
		SS	S	CS	TS	STS	Mean
1.	Produk dari usaha saya yang terjual mengalami peningkatan dari tahun ke tahun	21	34	27	8	2	3.70
2.	Laba usaha saya terus meningkat dari tahun ke tahun	17	33	23	17	2	3.50

3.	Jumlah pelanggan setia usaha saya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun	12	38	24	17	1	3.47
Rata-rata Kinerja Usaha							3.55

Sumber : Data primer yang diolah 2023

Dari tabel 4.9 di atas menunjukkan bahwa tanggapan responden tentang indikator-indikator variabel Kinerja Usaha dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pada pertanyaan pertama menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa menurut Pelaku UKM, produk dari usaha yang terjual mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sebanyak 34 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.70 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 21 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 27 orang, responden yang menjawab tidak setuju ada 8 orang dan responden yang menjawab sangat tidak setuju ada 1 orang.
2. Pada pertanyaan kedua menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa menurut Pelaku UKM, laba usaha terus meningkat dari tahun ke tahun sebanyak 33 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.50 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 17 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 23 orang dan responden yang menjawab tidak setuju ada 17 orang dan responden yang menjawab sangat tidak setuju ada 2 orang.
3. Pada pertanyaan ketiga menunjukkan jawaban sebagian besar responden yaitu menjawab setuju bahwa menurut Pelaku UKM, Jumlah pelanggan setia usaha saya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sebanyak 38 orang dengan nilai rata-rata sebesar 3.47 yang menujukkan jawaban dikisaran setuju dan cukup setuju. Responden yang lainnya menjawab sangat setuju ada 12 orang, responden yang menjawab cukup setuju ada 24 orang dan responden yang menjawab tidak setuju ada 17 orang dan responden yang menjawab sangat tidak setuju ada 1 orang.

4.3. Hasil Penelitian

4.3.1. Uji Validitas

Validitas suatu kuesioner dapat ditentukan dengan cara menguji validitasnya. Apabila pertanyaan-pertanyaan yang ada di dalam kuesioner memiliki kemampuan untuk memaparkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut, maka kuesioner tersebut dapat dianggap sah. Berdasarkan hasil uji validitas yang dilakukan dengan menggunakan software SPSS 20 dengan membandingkan r hitung dengan r tabel (df=n-2 = 92-2 = 90), ukuran tabel di bawah ini:

1. **Uji Validitas *Social Capital* (X_1)**

Tabel 4.10

Uji Validitas *Social Capital*

No.	Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0.913	0.2050	Valid
2	Pertanyaan 2	0.884		Valid
3	Pertanyaan 3	0.869		Valid
4	Pertanyaan 4	0.915		Valid

Sumber: Data diolah, 2023

Karena dapat dilihat Dari tabel 4.10 bahwa semua pertanyaan memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,2050), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua pertanyaan pada variabel Modal Sosial dapat diandalkan sebagai genuine instrument atau dimungkinkan untuk mereka untuk digunakan dalam kapasitas ini.

2. **Uji Validitas *Human Capital* (X_2)**

Tabel 4.11

Uji Validitas *Human Capital*

No.	Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0.902	0.2050	Valid
2	Pertanyaan 2	0.902		Valid

Sumber: Data diolah, 2023

Karena dapat dilihat dari tabel 4.11 di atas bahwa semua pertanyaan memiliki nilai r hitung > r tabel (0,2050), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua pertanyaan pada variabel Human Capital dapat diandalkan sebagai instrumen yang sah atau dimungkinkan bagi mereka untuk dipekerjakan sedemikian rupa.

3. Uji Validitas Penggunaan Informasi Akuntansi (X_3)

Tabel 4.12

Uji Validitas Penggunaan Informasi Akuntansi

No.	Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0.885	0.2050	Valid
2	Pertanyaan 2	0.878		Valid
3	Pertanyaan 3	0.847		Valid

Sumber: Data diolah, 2023

Karena dapat dilihat dari tabel 4.12 bahwa semua pertanyaan memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,2050), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua pertanyaan pada variabel Penggunaan Informasi Akuntansi dapat dianggap sah atau adalah mungkin bagi mereka untuk digunakan sebagai instrumen.

4. Uji Validitas Kinerja Usaha (Y_1)

Tabel 4.13

Uji Validitas Kinerja Usaha

No.	Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0.859	0.2050	Valid
2	Pertanyaan 2	0.878		Valid
3	Pertanyaan 3	0.816		Valid

Sumber: Data diolah, 2023

Karena dapat dilihat dari tabel 4.13 bahwa semua pertanyaan memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,2050), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua pertanyaan pada variabel kinerja bisnis dapat diandalkan sebagai instrumen asli atau bahwa adalah mungkin bagi mereka untuk dimanfaatkan sedemikian rupa.

4.3.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas kuesioner dapat diuji untuk menentukan sejauh mana konstruk atau variabel penelitiannya konsisten satu sama lain. Dimungkinkan untuk menentukan apakah kuesioner dapat dipercaya atau tidak dengan melihat apakah tanggapan yang diberikan individu terhadap pertanyaan tetap konstan dari waktu ke waktu. Jika nilai Cronbach Alpha suatu variabel lebih dari 0,70, maka Uji Statistik Cronbach Alpha () dapat digunakan untuk menentukan apakah variabel yang bersangkutan dapat dipercaya atau tidak. Berikut adalah temuan uji reliabilitas yang dilakukan:

Tabel 4.14

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Alpha Cronbach hitung	Standar	Keterangan
Social Capital	0.955	0,7	Reliabel
Human Capital	0.948		Reliabel
Penggunaan Informasi Akuntansi	0.935		Reliabel
Kinerja Usaha	0.926		Reliabel

Sumber :Data diolah, 2023

Karena semua variabel dalam penelitian ini memiliki nilai Cronbach's alpha yang lebih dari 0,70 seperti terlihat pada tabel 4.14, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua variabel dalam penelitian ini dapat diandalkan sebagai variabel penelitian atau dimungkinkan untuk dilakukan penelitian.

4.4.Model Regresi : Pengaruh *Social Capital, Human Capital* dan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha

4.4.1. Uji Asumsi Klasik

4.4.1.1.Uji Normalitas

Menurut Gozali (2011), uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi, variabel dependen, dan variabel independen

semuanya berdistribusi normal atau tidak. Uji Kolmogorov-Smirnov adalah metode yang dapat digunakan untuk menentukan apakah data mengikuti distribusi normal atau tidak.

Tabel 4.15
Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		92
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,58350389
Most Extreme Differences	Absolute	,101
	Positive	,047
	Negative	-,101
Kolmogorov-Smirnov Z		,967
Asymp. Sig. (2-tailed)		,307

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Tabel 4.15 menunjukkan bahwa tingkat signifikansi semua variabel lebih dari 0,05. Pada model regresi pertama, nilai signifikansi variabel residual unstandardized ditemukan sebesar 0,307, lebih besar dari ambang batas signifikansi 0,05, yaitu sebesar 5%. Akibatnya, nilai residual pada model regresi pertama memiliki standar deviasi yang terdistribusi secara teratur; dengan demikian, model penelitian dianggap telah memenuhi asumsi normalitas.

4.4.1.2.Uji Multikolinieritas

Hasil pengujian multikolinearitas yang dilakukan dengan menggunakan SPSS ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.16

Uji Multikolinieritas

No.	Variabel	Tollerance	VIF	Keterangan
1	*Social Capital*	0.532	1.880	Bebas Multikolinieritas
2	*Human Capital*	0.405	2.469	Bebas Multikolinieritas
3	Penggunaan Informasi	0.444	2.251	Bebas Multikolinieritas

	Akuntansi			

Sumber: Output SPSS, 2023

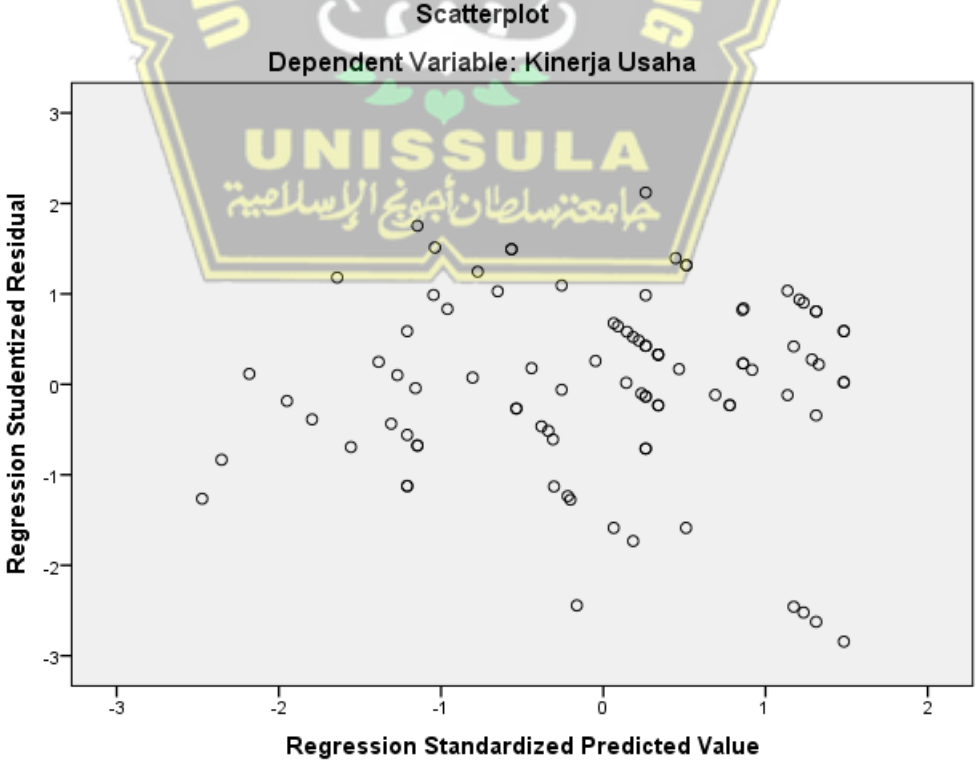
Berdasarkan tabel 4.16 dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: nilai VIF variabel pengukur modal sosial adalah 1,880 10; nilai VIF variabel pengukur human capital adalah 2,469 10; dan nilai VIF variabel yang mengukur penggunaan informasi akuntansi adalah 2,251 10. Akibatnya tidak terjadi multikolinearitas pada salah satu variabel penelitian karena nilai VIF kurang dari 10.

4.4.1.3.Uji Heteroskedastisitas

Jika suatu model regresi memiliki homoskedastisitas atau tidak memiliki heteroskedastisitas, maka model tersebut dianggap baik. Berikut adalah temuan uji heteroskedastisitas yang dilakukan dengan menggunakan metode scatterplot:

Gambar 4.1

Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Output SPSS, 2023

Karena penjelasan pada gambar yang terletak di atas ini menunjukkan bahwa titik-titik pada sumber Y tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pada pengujian pertama tidak terdapat masalah heteroskedastisitas model.

Tes Glejser dapat dicapai dengan cara berikut, selain memanfaatkan Gambar 4.1 sebagai bagian dari model studi:

Tabel 4.17

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,342	,188		1,817	,073
	Social Capital	-,074	,058	-,182	-1,272	,207
	Human Capital	,112	,068	,270	1,642	,104
	Penggunaan Informasi Akuntansi	-,013	,064	-,031	-,198	,843

a. Dependent Variable: Abs.Ut

Sebagai hasil dari fakta bahwa nilai probabilitas untuk semua variabel lebih tinggi dari ambang batas signifikansi 5%, atau 0,05, sebagaimana ditentukan oleh tabel uji Glejser, dapat disimpulkan bahwa model regresi pertama tidak memasukkan kejadian heteroskedastisitas. kekacauan.

4.4.2. Analisis Regresi Berganda

Koefisien regresi dan signifikansi koefisien tersebut perlu ditentukan melalui analisis regresi agar dapat digunakan dalam proses menjawab hipotesis. Rumusan analisis regresi secara umum dapat diutarakan sebagai berikut:

Tabel 4.18

Analisis Regresi Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,117	,295		,397	,692		
	Social Capital	,230	,091	,227	2,517	,014	,532	1,880
	Human Capital	,293	,107	,283	2,734	,008	,405	2,469
	Penggunaan Informasi Akuntansi	,385	,100	,378	3,831	,000	,444	2,251

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha

Sumber: Output SPSS, 2023

Berdasarkan tabel 4.18 persamaan regresi adalah sebagai berikut:

$Y_1 = 0{,}227\ X_1 + 0{,}283\ X_2 + 0{,}378\ X_3$

Keterangan :

Y_1= Kinerja Usaha

X_1= *Social Capital*

X_2= *Human Capital*

X_3= Penggunaan Informasi Akuntansi

Nilai koefisien regresi variabel modal sosial pada variabel kinerja usaha sebesar 0,227 dengan tanda positif. Hal ini menunjukkan bahwa jika indikator modal sosial meningkat, maka kinerja bisnis juga akan meningkat, asalkan semua variabel lainnya tetap atau tetap.

Karena nilai koefisien regresi variabel human capital terhadap variabel kinerja bisnis sebesar 0,283 dengan tanda positif, hal ini menunjukkan bahwa jika indikator human capital naik, maka kinerja bisnis juga akan meningkat, dengan syarat semua variabel lain dianggap konstan atau tetap.

Nilai koefisien regresi untuk variabel Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Perusahaan adalah sebesar 0,378 dengan tanda positif yang menunjukkan bahwa peningkatan indikator Penggunaan Informasi Akuntansi akan menyebabkan peningkatan kinerja perusahaan dengan catatan seluruh variabel lainnya adalah variabel Penggunaan

Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Perusahaan. dianggap konstan atau tetap.

Penggunaan informasi akuntansi merupakan variabel independen yang memiliki pengaruh terbesar terhadap kinerja bisnis, dengan koefisien regresi sebesar 0,378; human capital merupakan faktor kedua yang mempengaruhi kinerja bisnis, dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,283; dan modal sosial merupakan faktor ketiga yang mempengaruhi kinerja bisnis, dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,227.

4.4.3. Uji Hipotesis

1. Pengaruh *Social Capital* terhadap Kinerja Usaha

   Fakta bahwa nilai t hitung pada Tabel 4.18 lebih besar dari nilai t tabel (df=n-k=92-2=90) sebesar 1,6620 dan nilai signifikansi atau probabilitas sebesar 0,014 Tingkat signifikansi 5% atau 0,05 menunjukkan adanya pengaruh positif dan modal sosial yang besar terhadap kinerja usaha menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan modal sosial yang signifikan terhadap kinerja usaha. Akibatnya, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa modal sosial memiliki pengaruh positif dan cukup besar terhadap kinerja bisnis, dapat divalidasi dan diterima.

2. Pengaruh Human Capital terhadap Kinerja Usaha

   Fakta bahwa nilai t hitung pada Tabel 4.18 lebih dari nilai t tabel (df=n-k=92-2=90) sebesar 1,6620, bersama dengan nilai signifikansi atau probabilitas sebesar 0,008 pada taraf signifikansi 5% atau 0,05, menunjukkan adanya merupakan pengaruh positif dan modal manusia yang cukup besar terhadap kinerja perusahaan. Temuan ini didasarkan pada temuan pengujian yang ditunjukkan pada Tabel 4.18. Akibatnya, hipotesis kedua, yang menyatakan bahwa modal manusia memiliki pengaruh positif dan cukup besar terhadap kinerja bisnis, dapat divalidasi dan diterima.

3. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha

Nilai signifikansi atau probabilitas sebesar 0,000 taraf signifikansi 5% atau 0,05 menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan substansial penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja perusahaan. Hasil pengujian dapat dilihat pada tabel 4.18. Nilai t hitung adalah 3,831 > t tabel (df=n-k=92-2=90). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat penggunaan informasi akuntansi yang signifikan. Hipotesis ketiga, yang menegaskan bahwa pemanfaatan informasi akuntansi memiliki pengaruh positif dan substansial terhadap kinerja bisnis, terbukti sebagai hasil dari hasil ini.

4.4.4. Uji F

Uji F dapat digunakan untuk menentukan apakah model dapat dianggap fit atau tidak, serta untuk menilai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersamaan. Berikut adalah contoh bagaimana uji F dapat digunakan untuk menguji pengaruh modal sosial, modal manusia, dan pemanfaatan informasi akuntansi terhadap kinerja perusahaan:

Tabel 4.19
Tampilan (Output) Uji F

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	50,250	3	16,750	47,574	,000[b]
	Residual	30,983	88	,352		
	Total	81,233	91			

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha

b. Predictors: (Constant), Penggunaan Informasi Akuntansi, Social Capital, Human Capital

Dapat ditarik kesimpulan bahwa modal sosial, modal manusia, dan penggunaan informasi akuntansi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja bisnis secara simultan karena nilai probabilitas sebesar 0,000 yang diperoleh dari tabel yang disajikan sebelumnya. lebih rendah dari tingkat signifikansi 5%, yaitu 0,05. Oleh karena itu, dapat dikatakan

bahwa model penelitian yang pertama cocok atau layak sebagai model penelitian.

4.4.5. Koefisien Determinasi

Nilai yang digunakan untuk menentukan determinasi pada model pertama adalah nilai adjusted R square yang dapat dilihat pada tampilan berikut:

Tabel 4.20

Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,787[a]	,619	,606	,59337

a. Predictors: (Constant), Penggunaan Informasi Akuntansi, Social Capital, Human Capital

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha

Sumber : Output SPSS, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan regresi koefisien determinasi yang disesuaikan (adjusted R2) adalah 0,606. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variasi seluruh variabel independen (Modal Sosial, Modal Manusia, dan Penggunaan Informasi Akuntansi) dapat menjelaskan kinerja perusahaan dengan faktor sebesar 60,6%. Sisanya sebesar 39,4% dapat dipertanggungjawabkan oleh faktor lain yang tidak diperhitungkan dalam penelitian ini.

4.5 Pembahasan

4.5.1 Pengaruh *Social Capital* terhadap Kinerja Usaha

Temuan penelitian mengungkapkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan cukup besar dari modal sosial terhadap keberhasilan usaha. Menurut temuan ini, hipotesis pertama terkonfirmasi, yang menunjukkan bahwa tingkat modal sosial yang lebih tinggi berkorelasi dengan peningkatan kinerja perusahaan yang lebih besar. Di sisi lain, modal sosial berkurang pada tingkat yang lebih cepat, semakin negatif dampaknya terhadap kinerja bisnis. Temuan penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya (Pramudiati et al., 2019) yang

menunjukkan bahwa modal sosial memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap kinerja usaha dan keberlanjutan UKM. Menurut temuan penelitian Wusko dan Alfiantoro (2022), Hadi dan Purwati (2020), serta Warmana & Widnyana (2018), modal sosial memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap kinerja usaha. Temuan ini konsisten dengan temuan peneliti lain.

Kapasitas seseorang untuk mengumpulkan keuntungan atau membuat keuntungan melalui investasi strategis di berbagai jaringan sosial mereka disebut sebagai modal sosial mereka. Ketika seorang wirausahawan memiliki jumlah modal sosial yang lebih besar, mereka memiliki akses ke lebih banyak sumber daya dan keuntungan, yang keduanya dapat membantu perusahaan mereka bekerja lebih baik. Pengusaha yang mampu memanfaatkan koneksi dengan pihak lain, seperti konsumen, instansi atau lembaga terkait, dan pengusaha lainnya, dapat berkolaborasi untuk berbagi pengetahuan dan sumber daya penting yang dapat membantu pertumbuhan bisnis mereka. Untuk mendapatkan konsumen yang setia, pertama-tama perlu menumbuhkan hubungan positif dengan klien tersebut. Reputasi suatu perusahaan akan meningkat ketika memiliki konsumen yang loyal.

4.5.2 Pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja Usaha

Temuan penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan substansial modal manusia terhadap kinerja bisnis. Kesimpulan ini dapat ditarik dari temuan tes. Berdasarkan temuan tersebut, hipotesis kedua dapat diadopsi, yang menunjukkan bahwa penerapan modal manusia pada UKM dapat dikatakan meningkatkan kinerja perusahaan dalam skala yang sebanding dengan seberapa baik penerapannya. Di sisi lain, kinerja usaha kecil dan menengah berkorelasi negatif dengan buruknya penerapan sumber daya manusia.

Penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya (Muzakki, 2020; Toyib, 2017; Safitri, 2021) yang menunjukkan bahwa keberadaan modal manusia memiliki dampak yang baik terhadap kinerja UKM.

Sumber daya manusia mengacu pada informasi dan kemampuan yang sudah dimiliki orang atau mungkin diperoleh melalui investasi waktu dan uang dalam pendidikan dan pengalaman, dan yang dapat digunakan untuk meningkatkan tingkat kinerja individu dan kesuksesan secara keseluruhan. Perolehan pemahaman literatur yang lebih komprehensif sebagai pendukung manajemen perusahaan dan pencapaian tingkat kinerja bisnis yang lebih kompeten, keduanya merupakan tujuan yang dapat dicapai oleh pengusaha yang menempuh pendidikan formal. pelaku perusahaan sering dianggap telah meningkatkan pemahaman tentang operasi perusahaan dan target pasar sebagai hasil dari akumulasi pengalaman mereka. Mereka yang memiliki keahlian dalam bisnis dapat mengumpulkan informasi dan kemampuan yang hanya dapat diperoleh melalui operasi bisnis aktual dengan "belajar sambil melakukan" dan "belajar dari kesalahan". Modal manusia yang kuat dapat membantu perusahaan dalam mengatasi rintangan dan kesulitan dalam bisnis, seperti meningkatnya persaingan, perkembangan teknologi, dan masalah peraturan. Hal ini dapat dicapai melalui penggunaan sumber daya manusia yang kuat.

4.5.3 Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha

Hipotesis ketiga dapat diterima atas dasar hasil pengujian tersebut karena terdapat pengaruh positif dan signifikan penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja bisnis. Artinya, semakin efektif penggunaan informasi akuntansi, maka kinerja bisnis akan semakin meningkat di masa yang akan datang. Di sisi lain, kinerja organisasi berkorelasi negatif dengan seberapa buruk informasi akuntansi digunakan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan yang ditemukan pada penelitian sebelumnya (Nurwani dan Safitri, 2019). Baik Whetyningtyas (2016) dan Luther (2016) menunjukkan bahwa ada korelasi yang menguntungkan antara penggunaan informasi akuntansi dan kinerja perusahaan.

Menurut Sukmayanti dan Devi (2021), “penggunaan informasi akuntansi” mengacu pada “suatu proses, metode, atau tindakan menggunakan dan menggunakan informasi akuntansi yang dapat digunakan oleh pihak eksternal dan internal untuk membuat keputusan ekonomi dan membuat pilihan antara alternatif tindakan." Informasi akuntansi yang dimaksud dapat digunakan oleh pihak eksternal maupun internal. Informasi akuntansi dapat digunakan untuk berbagai tujuan, termasuk mematuhi aturan saat ini, merencanakan, menganalisis, dan membuat pilihan. Penggunaan informasi akuntansi ini meliputi informasi operasi, informasi akuntansi manajemen, dan informasi akuntansi keuangan.

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
UNISSULA
جامعة سلطان أجونج الإسلامية

BAB V
PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk menguji *pengaruh social capital, human capital,* dan penggunaan informasi akuntansi terhadap kinerja usaha pada pelaku UKM di Kota Semarang. Peneliti menggunakan teknik purosive sampling dan perhitungan menggunakan Rumus Slovin, sehingga dari 230 kuesioner yang disebar peneliti mendapatkan 92 kuesioner dari responden yang siap untuk diolah. Hasil dari penelitian ini dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan *Social Capital* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha. Dengan demikian, sebuah perusahaan dengan memiliki modal sosial contohnya yaitu jaringan sosial yang baik akan mendukung kinerja usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. Hasil penelitian menunjukkan pengaruh positif dan signifikan *Human Capital* terhadap Kinerja Usaha. Dengan demikian, perusahaan yang memiliki modal manusia, seperti memiliki SDM (sumber daya manusia) yang berkualitas akan mendukung kinerja usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.
3. Hasil penelitian menunjukkan pengaruh positif dan signifikan Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Usaha. Dengan demikian, perusahaan yang menyusun laporan keuangan dan menggunakan informasi akuntansi sebagai salah satu media pertimbangan dalam mengambil keputusan dalam perusahaan akan lebih mendukung kinerja usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya, maka terdapat keterbatasan dalam penelitian ini, antara lain yaitu:

1. Peneliti melakukan penelitian secara jarak jauh. yang mengakibatkan tidak bisa menyebar kusioner secara langsung. Hal ini menyebabkan responden

enggan merespon, sehingga proses penyebaran kuesioner untuk mendapatkan data responden relative lebih lama.

2. Penyebaran kuesioner 100% dilakukan secara online yaitu menggunakan *google form*, hal ini berdampak pada hasil isi kuesioner yang tidak maksimal.

5.3. Saran

Saran-saran yang diberikan dari hasil penelitian yaitu :

1. Cara yang tepat untuk meningkatkan *Human Capital* adalah dengan mengoptimalkan indikator yaitu Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha, Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperluas area pemasaran, Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan beberapa supplier dan memperoleh keuntungan dan Pelaku UKM mampu memperoleh pelanggan baru dari rekomendasi pelanggan lama.
2. Indikator *Social Capital* yang perlu dioptimalkan antara lain Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha, Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperluas area pemasaran, Pelaku UKM mampu menjalin kerjasama dengan beberapa supplier dan memperoleh keuntungan dan Pelaku UKM mampu memperoleh pelanggan baru dari rekomendasi pelanggan lama
3. Indikator-indikator yang perlu dioptimalkan oleh pihak manajemen perusahaan berkaitan dengan Penggunaan Informasi Akuntansi yaitu Pelaku UKM menggunakan laporan keuangan untuk membuat keputusan mengenai perusahaan, Pelaku UKM mengikuti pelatihan dan memberdayakan tenaga untuk proses akunting untuk menjaga kelancaran usaha, biaya yang dikeluarkan oleh Pelaku UKM untuk proses pencairan informasi akuntansi sesuai dengan standar yang seharusnya dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

Abidin, D. 2010. Modal Sosial dan Dinamika Usaha Mikro Kecil. *Jurnal Sosiologi Masyarakat, 15(1), 69-85.*

Ahmad, Kamaruddin. 2007. *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Alma, Buchari,.2011. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta

Anderson, A. R., Park, J. Jack, S. (2007). Entrepreneurial Social Capital: Conseptualizing Social Capital in New Hi-Tech Firms. International Small Business Journal, 25(3), 245-272.

Ardana, I Cenik dan Lukman, Endro. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Mitra Wacana Media.

Arikunto, Suharsimi. 2016. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: Rineka Cipta.

Atmaja, I Komang Edy; Purnamawati, I Gusti Ayu; dan Sujana, Edy. 2020, Pengaruh Modal Sosial, Modal Manusia, Biaya Transaksi Terhadap Kesuksesan Umkm Industri Seni Lukisan Di Kabupaten Buleleng. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha, Vol : 11 No : 3 Tahun 2020.*

Azhar Arsyad. 2002. Pokok-Pokok Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Badriyah & Noermijati, 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan 1. Bandung : CV Pustaka Setia.

Belkaoui, Ahmed Riahi. 2012. *Accounting Theory*. Jakarta : Salemba Empat

Bosma, N., van Praag, M., & de Wit, G. 2000. Determinants of Successful Entrepreneurship Scales Scientific AnaLysis of Entrepreneurship and SMEs. Netherland.

Brüderl, J., Preisendörfer, P. 1998. Network Support and the Success of Newly Founded Business. Small Business Economics, 10(3), 213-225.

Christianto, E. 2013. Faktor Yang Memengaruhi Volume Impor Beras Di Indonesia. *Jurnal JIBEKA, 7(2), 38–43.*

Elsafty, Ashraf; Abadir, Dalia dan Shaarawy, Ashraf. 2020. How Does the Entrepreneurs' Financial, Human, Social and Psychological Capitals Impact Entrepreneur'S Success?. *Business and Management Studies Vol.6, No. 3; September 2020.*

Ghozali, Imam. 2016. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS. Semarang: Universitas Diponogoro.

Gujarati, Damodar, 2003. *Ekonometri Dasar*. Terjemahan: Sumarno Zain, Jakarta:Erlangga.

Hadi, Syukri dan Purwati, A. Ayu. 2020. Modal Sosial dan Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM. *Journal of Economic, Bussiness and Accounting (Costing). Vol 4 No.1. 2020.*

Hasibuan, Henny Triyana. 2020. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil. *Jurnal Akuntansi E-JA Vol. 30 No. 7 Juli 2020.*

Herawaty, Netty dan Yustien, Reni. 2019. Pengaruh Modal, Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil (Survei Pada Usaha Rumahan Produksi Pempek di Kota Jambi). *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Finansial Indonesia Volume 3, No.1, Oktober 2019.*

Ishak dan Sugiono, Arief. 2015. *Akuntansi Informasi Dalam Pengambilan Keputusan*. Cetakan Pertama. Jakarta : PT. Grasindo.

Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kim, P. H., Aldrich, H. E., & Keister, L. A. 2005. Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entryin the United States. *Small Business Economics, 27(1), 5–22.*

Kor, Y. Y. Y., & Sundaramurthy, C. 2008. Experience-Based Human Capital and Social Capital of Outside Directors. *Journal of Management, 35(4), 981–1006.*

Luther, Cicilia Cynthia. 2016. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi pada Kentucky Fried Chicken di Manado). *Jurnal EMBA Vol. 4 No. 1 Maret 2016. Hal 504-513.*

Madhooshi, M., Hossein, M., Samimi, J. (2015). Social Entrepreneurship & Social Capital: A Theoritical Analysis. American Journal of Economic,s Finance and Management, 1(3), 102-112.

Marshall Romney dan Steinbart, Paul J. 2006. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Sembilan, Buku Satu. Jakarta : Salemba Empat,.

Muzakki, Kafidin. 2020. Analisis Pengaruh Human Capital dan Structural Capital Terhadap Kinerja Perusahaan. *Journal of Research and Technology Vol. VI (2020): 267-276.*

Nakhata, C. (2007). The Effects of Human Capital and EntrepreneurialCompetencies in the Career Success of SME Entrepreneurs in Thailand. Disertasi doktor, University of South Australia, Adelaide.

Nurwani dan Safitri, Ayu, 2019. pengaruh penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha kecil menengah (studi pada sentra dodol di kec. Tanjung pura). Liabilities Jurnal Pendidikan Akuntansi e-ISSN 2620- 5866 Volume 2. No.1 April 2019.

Pamungkas, R. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha (Studi Kasus Pada Waralaba Makanan dan Minuman Lokal di Kota Semarang). Skripsi, Universitas Diponegoro, Semarang.

Primadona, 2017. Pengaruh Modal Sosial Terhadap Keberhasilan Wirausaha Di Kota *Jurnal Padang.*

Polibisnis, Volume 9 No.2 Oktober 2017.

Rahayuni, Ni Ketut Ari dan Purnamawati, I Gusti Ayu, 2022. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Penggunaan Informasi Akuntansi dan Promosi terhadap Keberhasilan UMKM di Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Buleleng. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, Vol. 12 No. 1, Januari- April 2022*

Rapih, S. 2015. Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial dan Modal Finansial terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen di Kabupaten Klaten. Tesis magister, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

Rumaningsih, Mrihrahayu. 2017. Pengaruh Modal Sosial, Modal Insani Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Pengusaha 'Ukm' Di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. *Widya Ganeswara, Vol. 26, No. 2, Januari – Juni 2017.*

Sagita, Yani Dwi; Yuliati dan Fauzi, A. Khasin. 2021. Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi, Penggunaan Informasi Akuntansi dan Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM di Kecamata Mataram. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah. 2021.*

Santoso, Djoko; Indarto dan Sadewisasi, Wyati. 2019. Pola Peningkatan Kinerja Bisnis UKM Melalui Modal Sosial Dan Modal Manusia Dengan Kebijakan Pemerintah Sebagai Moderating. *Dinamika Sosial Budaya, Vol 21, No. 2, Desember 2019, pp 152-171*.

Sihombing, Pardomuan. 2013. Corporate Financial Management. PT. PenerbitIPB Pres: Bogor.

Saragih, Afni Eliana. 2017. Pengaruh Intellectual Capital (Structural Capital dan Customer Capital) Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *JRAK – Vol. 4 No. 1, Maret 2017.*

Sufyati dan Savitri, Rahma Tika. 2021. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Pengembangan SDM dan

Kompetensi Terhadap Kinerja Pelaku UMKM di Wilayah Kecamatan Larangan Kota Tangerang Banten. *Jurnal Usaha Vol 2, No. 2, Desember 2021*.

Sugiyanto, Eviatiwi Kusumaningtyas; dan Marka, Mira Meilia. 2017. Modal Sosial Dan Human Capital Sebagai Alat Untuk Meningkatkan KinerjaPemasaran. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 5 No. 2.*

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta

Suharyono, 2017. Sikap Dan Perilaku Wirausahawan. *Jurnal Ilmu dan Budaya, Vol. 40, No.56,Mei 2017.*

Suryana. 2013. *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.

Syarifah, Ina; Mawardi, Muhammad Kholid dan Iqbal, Mohammad. 2020. Pengaruh modal manusia terhadap orientasi pasar dan kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 23 No. 1.*

Toyib, J. Sriano. 2017. Pengaruh Sumber Daya Perusahaan dan Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah. *Derema Jurnal Manajemen Vol. 12 No. 2, September 2017*

Umar, Husein. 2013. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali.

Unger, J.M., Rauch, A., Frese, M., et al. 2011. Human Capital and entrepreneurialsuccess: A meta-analytical review. Journal of Business Venturing, 26(3), pp. 341-358.

Walenta, Abdi Sakti. 2019. Pengaruh Modal Sosial Terhadap Peningkatan Kinerja Pada UMKM Rumah Makan di Kota Tentena Kabupaten Poso. Pinisi *Business Administration Review Vol. 1 No. 2, September 2019 Hal 125-136.*

Warmana, Oka dan Widnyana, I Wayan. 2018. Pengaruh Modal Sosial Terhadap Kineja Usaha Pada UD. Udiana Ds. Celuk, Gianyar Bali. *Jurnal Ekonomi dan Pariwisata Vol. 13, No. 1. 2018.*

Wibowo, Alex dan Kurniawati, Elisabeth Penti. 2015. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (Studi Pada Sentra Konveksi di Kecamatan Tingkir Kota Salatiga). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Vol XVIII No.2 Edisi Agustus. ISSN 1979-6471*.

Wusko, A. Urwatul dan Alfianto, Eko Agus. 2022. Pengaruh Social Capital dan Human Capital Trhadap Kinerja UMKM yang Tergabung pada Sukorejo Smart. Sketsa Bisnis Vol. 9 No. 1 (2022).

Yusuf, N. 2006. Wirausaha dan Usaha Kecil. Modul PTKPNF Depdiknas.

Zaenal, A. 2012. UMKM Sebagai tulang Punggung Perekonomian Nasional.
Bandung: Alfabeta.