

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* DAN SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA SEMARANG**

**Skripsi**

**Untuk memenuhi sebagai persyaratan**

**Mencapai derajat Sarjana S1**

**Program Studi Akuntansi**



**Disusun Oleh :**

**Deshintya Dwi Hayamartya**

**NIM : 31401900040**

**FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SEMARANG**

**2024**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**Skripsi**

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* DAN SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA SEMARANG**

**Disusun oleh ·**

**Deshintya Dwi Hayamartya**

**31401900040**

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

Semarang, 5 Februari 2024

**UNISSOLA**  
جامعته سلطان ابيغ الإسلامية  
Pembimbing



**Dr. Dra. Hj. Winarsih, SE., M.Si., CSRS., CSRA**

**NIK. 211415029**

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* DAN SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA SEMARANG**

Disusun Oleh

Deshintya Dwi Hayamartya

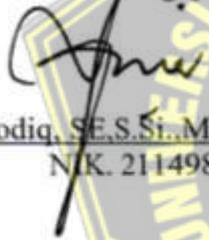
NIM 31401900040

Telah dipertahankan didepan penguji di depan dewan penguji

pada tanggal 7 Februari 2024

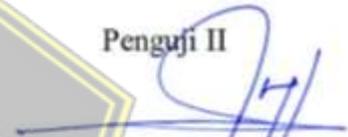
**Susunan Dewan Penguji**

Penguji I



Dr. H.M. Jafar Shodiq, SE, S.Si., M.Si., Akt., CA., CSRA., CSRS  
NIK. 211498009

Penguji II



Sutapa, SE, M.Si., Akt., CA  
NIK. 211496007

**Dosen Pembimbing**



Dr. Dra. Hj. Winarsih, SE, M.Si., CSRS, CSRA  
NIK. 211415029

Skrripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Tanggal 7 Februari 2024

**Ketua Program Studi Akuntansi**



Proyita Wijayanti, SE., M.Si., Ak, CA, IFP, AWP  
NIK. 211403012

## HALAMAN PERNYATAAN

Nama                   Deshintya Dwi Hayamartya  
NIM                    31401900040  
Program Studi        S1 Akuntansi  
Fakultas              Ekonomi  
Universitas          Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh *Intellectual Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM di Kota Semarang” merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur *plagiarisme* dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam proposal penelitian ini.

Semarang, 5 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,

  
Deshintya Dwi Hayamartya  
NIM.31401900040



## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

“Bila kamu tidak mau merasakan lelahnya belajar, maka kamu akan menanggung pahitnya kebodohan.” (Imam Syafi’i)

Untuk lebih baik, berani berbuat berani bertanggung jawab. Jangan takut mengambil suatu keputusan jika itu hal positif, banyak berdoa dan lebih terbuka atau *sharing* ke orang tua atau yang lebih berpengalaman agar lebih mantab dalam mengambil keputusan tersebut.

### PERSEMBAHAN

Untuk semua orang yang saya sayang.



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Intellectual Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai derajat sarjana S1 dalam menyelesaikan Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi banyak mendapat bimbingan, dukungan, dan motivasi dari berbagai pihak, sehingga dalam kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Gunarto SH., M.Hum., selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Prof. Dr. Heru Sulistyono, SE., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Ibu Provita Wijayanti, S.E., M.Si, Ak, CA, IFP, AWP selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Ibu Dr. Dra. Hj. Winarsih, S.E., M.Si., CSRS., CSRA selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi.
5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat serta kelancaran selama duduk di bangku perkuliahan.

6. Orang tua, kakak, dan adik saya yang telah memberikan semangat dan doa selama penulis berkuliah di Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
7. Mas Dirga yang selalu memberikan semangat dan doa.
8. Teman seperjuangan saya angkatan S1-Akuntansi 2019 yang memberikan semangat.
9. Teman saya Muna dan Tina yang telah membantu memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi.
10. Semua pihak lain yang membantu penulis menyelesaikan skripsi dan memberikan semangat yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mohon maaf apabila dalam skripsi ini masih ditemukan kesalahan karena adanya keterbatasan. Namun penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca.

Semarang, 5 Februari 2024

Deshintya Dwi Hayamartya  
NIM.31401900040

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	10
1.3 Pertanyaan Penelitian .....	11
1.4 Tujuan Penelitian.....	12
1.5 Manfaat Penelitian.....	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	13
2.1 <i>Grand Theory</i> .....	13
2.1.1 <i>Resource Based View Theory</i> .....	13
2.1.2 <i>Stakeholder Theory</i> .....	14
2.1.3 <i>Technology Acceptance Model (TAM)</i> .....	15
2.2 Variabel-Variabel Penelitian .....	17
2.2.1 Kinerja UMKM .....	17
2.2.2 <i>Intellectual Capital</i> .....	18
2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi .....	21
2.3 Penelitian Terdahulu.....	23
2.3.1 <i>Intellectual Capital</i> .....	24
2.3.2 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM	29
2.4 Kerangka Pemikiran .....	31

2.5	Pengembangan Hipotesis.....	33
2.5.1	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Human Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	34
2.5.2	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Structural Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	35
2.5.3	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Customer Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	36
2.5.4	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM	37
BAB III METODE PENELITIAN.....		39
3.1	Jenis Penelitian .....	39
3.2	Populasi dan Sampel .....	39
3.2.1	Populasi .....	39
3.2.2	Sampel .....	39
3.3	Sumber dan Jenis Data .....	41
3.4	Metode Pengumpulan Data .....	41
3.5	Variabel Indikator.....	42
3.5.1	Variabel .....	42
3.5.2	Definisi Operasional Variabel dan Indikator.....	43
3.6	Teknik Analisis.....	46
3.6.1	Analisis Statistik Deskriptif.....	46
3.6.2	Analisis Uji Kualitas Data.....	47
3.6.3	Uji Asumsi Klasik .....	48
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda.....	49
3.6.5	Uji Keباikannya Model .....	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....		52
4.1.	Hasil Penelitian.....	52
4.1.1.	Gambar Umum Objek Penelitian .....	52
4.2.	Uji Kualitas Data .....	65
4.2.1.	Uji Validitas.....	65
4.2.2.	Uji Reliabilitas.....	66
4.3.	Uji Asumsi Klasik .....	68

4.3.1. Uji Normalitas .....	68
4.3.2. Uji Multikolinearitas .....	69
4.3.3. Uji Heterokedastisitas.....	70
4.4. Uji Regresi Linier Berganda.....	72
4.5. Uji Keباikan Model .....	74
4.5.1. Uji Signifikan Simultan (Uji F).....	74
4.5.2. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	75
4.5.3. Pengujian Hipotesis (Uji t) .....	75
4.6. Pembahasan Hasil Penelitian.....	77
4.6.1. Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Human Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	77
4.6.2. Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Structural Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	78
4.6.3. Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Dengan Dimensi <i>Customer Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	79
4.6.4. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM	80
BAB V PENUTUP.....	82
5.1. Kesimpulan.....	82
5.2. Keterbatasan .....	83
5.3. Saran.....	84
5.3.1. Bagi akademis .....	84
5.3.2. Bagi Pemerintah .....	84
5.3.3. Bagi UMKM.....	85
DAFTAR PUSTAKA .....	86
Lampiran - lampiran.....	90

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4. 1 Hasil Uji Heterokedastisitas (Grafik Scatterplot).....	71



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah UMKM Kota Semarang Tahun 2019-2022 .....	2
Tabel 1.2 Data Jumlah UMKM di 16 Kecamatan Kota Semarang per Agustus 2023.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu <i>Human Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM .....	25
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu <i>Structural Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM....	27
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu <i>Customer Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM....	28
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu SIA Terhadap Kinerja UMKM.....	30
Tabel 3.1 Skor Jawaban Skala Likert.....	42
Tabel 3.2 Definisi Operasional .....	45
Tabel 4.1 Sampel Penelitian.....	53
Tabel 4.2 Lokasi Usaha Responden Berdasarkan Kecamatan .....	54
Tabel 4.3 Jenis Kelamin Responden .....	55
Tabel 4.4 Pendidikan Responden.....	55
Tabel 4.5 Jenis Usaha Responden Berdasarkan Kecamatan.....	56
Tabel 4.6 Umur Usaha Responden .....	58
Tabel 4.7 Tenaga Kerja Berdasarkan Kecamatan .....	59
Tabel 4.8 Uji Statistik Deskriptif .....	60
Tabel 4.9 Kinerja UMKM (Y).....	62
Tabel 4.10 <i>Human Capital</i> (X1).....	63
Tabel 4.11 <i>Structural Capital</i> (X2).....	63
Tabel 4.12 <i>Customer Capital</i> (X3) .....	64
Tabel 4.13 Sistem Informasi Akuntansi (X4) .....	65
Tabel 4.6 Uji Validitas .....	65
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas .....	67
Tabel 4.8 Uji Normalitas.....	68
Tabel 4.9 Uji Multikolinieritas.....	69
Tabel 4.10 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	70
Tabel 4. 20 Uji Regresi Linier Berganda .....	72
Tabel 4. 11 Uji Simultan (Uji F) .....	74

Tabel 4. 12 Uji Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	75
Tabel 4. 13 Uji Parsial (Uji t).....	76



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu penggerak pertumbuhan perekonomian dan memberikan kontribusi bagi peningkatan pendapatan potensial domestik bruto (PDB) di Indonesia. PDB adalah data nilai pasar seluruh barang serta jasa untuk mengetahui kondisi ekonomi disuatu negara dalam suatu periode tertentu (Hamza & Agustien, 2019). UMKM merupakan entitas usaha yang paling banyak dibanding unit usaha lain di Indonesia dan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.

Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah UMKM (2022) total UMKM di Indonesia mencapai 8,71 juta unit usaha pada tahun 2022. Diketahui UMKM telah memberikan banyak hal positif untuk perekonomian Indonesia, yaitu menyumbangkan 61% kepada PDB (Produk Domestik Bruto), lalu kontribusi sebesar 97% untuk meningkatkan penyerapan tenaga kerja dari seluruh tenaga kerja di Indonesia. Dari data laporan yang ada, Pulau Jawa mendominasi sektor ini, Jawa Barat menduduki peringkat pertama UMKM 1,49 juta unit usaha, kemudian diikuti Jawa Tengah di posisi kedua dengan UMKM 1,45 juta unit usaha, dan di posisi ketiga ada Jawa Timur sebanyak 1,15 juta unit usaha.

Di Kota Semarang yang merupakan salah satu kota besar dan sebagai ibu kota Provinsi Jawa Tengah yang mengalami peningkatan jumlah UMKM tahun 2019 sampai tahun 2022. Berikut data UMKM Kota Semarang.

**Tabel 1.1**  
**Data Jumlah UMKM Kota Semarang Tahun 2019-2022**

Tahun	Jumlah Unit
2019	17.546
2020	17.892
2021	22.212
2022	29.611

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM di Semarang, 2022

Data diatas menunjukkan bahwa UMKM di Kota Semarang mengalami perkembangan yang berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi yaitu pendapatan dan peluang kerja. Hal tersebut menunjukkan bahwa peran UMKM di Indonesia tampak baik.

Namun disisi lain banyak yang mendirikan usaha karena tren tanpa melihat potensi diri yang dimiliki yang membuat pelaku UMKM jalan ditempat dalam mengembangkan usahanya bertahan 1 sampai 2 tahun, kemudian produk atau jasa yang ditawarkan tidak kuat atau kalah bersaing. Produk yang ditawarkan yang banyak lama kelamaan permintaan menjadi menurun karena konsumen merasa bosan dengan produk sejenis.

Berikut rincian data jumlah UMKM 16 Kecamatan di Kota Semarang per Agustus 2023, dengan total 17.603 unit menurut Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang.

**Tabel 1.2**  
**Data Jumlah UMKM di 16 Kecamatan Kota Semarang per Agustus 2023**

Nama Kecamatan	Jumlah Unit
Genuk	919
Semarang Timur	1.062

Semarang Tengah	1.312
Semarang Barat	1.424
Tugu	432
Gayamsari	1.109
Semarang Utara	1.683
Ngaliyan	656
Pedurungan	2.818
Mijen	572
Gunungpati	586
Gajahmungkur	618
Semarang Selatan	1.013
Candisari	696
Banyumanik	998
Tembalang	1.702
-	3
Total Unit	17.603

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM di Semarang, 2023

Meskipun demikian, perkembangan UMKM masih mengalami banyak kendala dan hambatan, salah satu kendala umkm yang dihadapi adalah kesulitan akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya, seperti tidak meratanya penyebaran informasi dan teknologi, selain itu mengalami kesulitan mengikuti tren pasar yang berubah secara cepat serta menghadapi persaingan yang semakin ketat dengan usaha besar.

Kendala tersebut pemerintah telah mengeluarkan beberapa kebijakan dan program yang bertujuan untuk mendukung perkembangan UMKM. Salah satu yang dikeluarkan adalah Program Nasional Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (PNPM-UMKM). Dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM. Kualitas SDM yang masih rendah berupa minimnya pengetahuan dan kompetensi mengakibatkan rendahnya produktivitas serta kreatifitas dalam berwirausaha (Hasmirati & Akuba, 2022).

Pada era saat ini banyak pelaku UMKM beradaptasi dan bertransformasi sehingga meningkatnya daya saing, dan memahami pentingnya ilmu pengetahuan yaitu *intellectual capital*, salah satu elemen dalam modal intelektual adalah pengetahuan yang berhubungan dengan karyawan, perusahaan, dan pelanggan (*Human Capital, Structural Capital & Customer Capital*). Namun keberhasilan dalam menghadapi hal tersebut tergantung dari bagaimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan agar kinerja UMKM menjadi lebih baik.

Untuk itu diharapkan pelaku UMKM mampu berfikir kritis terhadap inovasi dalam memproduksi barang serta jasa supaya memiliki perbedaan disetiap yang ditawarkan untuk membuat konsumen tertarik dan memiliki banyak pilihan terhadap usahanya. Peningkatan layanan terhadap mitra kerja atau konsumennya harus ditingkatkan dan diperhatikan bagi pelaku UMKM. Perkembangan teknologi juga dapat membantu untuk memudahkan pelaku UMKM untuk mengikuti pelatihan untuk kelangsungan usaha. Perkembangan teknologi saat ini membantu memudahkan pelaku UMKM tidak hanya untuk pemasaran produk atau jasa tetapi juga untuk memudahkan proses produktivitas. Dengan menggunakan teknologi membuat pekerjaan pelaku UMKM lebih efisien seperti melakukan pembukuan secara digital, membayar pajak melalui sistem aplikasi dan lainnya.

Sebuah bisnis yang dijalani dari modal kecil bagi siapapun yang ingin memulai usaha, hal ini juga didukung oleh pemerintah melalui berbagai kegiatan, pelatihan, dan lainnya. Menurut Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati hal tersebut sebagai bukti bahwa UMKM memiliki peran yang cukup strategis dalam

meminimalisir kemiskinan dan pengangguran di Indonesia (Rahayu, 2022).

Jika dikelola dengan baik dan tekun tentu UMKM bisa menjadi bisnis dengan penghasilan besar. Sebuah organisasi atau perusahaan dalam mempertahankan suatu usaha diuntut mempunyai suatu kinerja termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (Mukoffi & As'adi, 2021).

Kinerja UMKM menjadi salah satu faktor penting bagi suatu perusahaan karena didalamnya terdapat informasi tentang tren perusahaan yang dapat diukur dengan kinerja keuangan, kinerja non keuangan atau penggabungan dari keduanya (Ekayani Seri et al., 2021). Kinerja keuangan merupakan salah satu faktor yang dapat menunjukkan keefisien suatu organisasi untuk mencapai tujuan perusahaan. Oleh sebab itu, kinerja keuangan sangat penting untuk setiap UMKM dalam memerangi persaingan bisnis (Ramadhan & Resmi, 2020). Kinerja non keuangan saat ini juga penting dalam meningkatkan daya saing serta nilai tambah UMKM. Kinerja non keuangan dapat berupa kemampuan UMKM dalam melayani konsumennya, menghasilkan produk atau jasa, dan pengembangan sumberdaya manusia serta teknologi (Yanto, 2021).

Dalam merealisasikan kinerja UMKM lebih berkembang maka dibutuhkan strategi dengan berbagai cara yaitu mengoptimalkan sumber daya UMKM salah satunya dengan memperbaiki kinerja karyawan untuk memiliki ide-ide gagasan, dalam hal ini sumber daya yang tidak berwujud dikenal dengan modal intelektual. Modal Intelektual merupakan salah satu sumber daya non fisik atau aset tidak berwujud yang tidak terlihat pada laporan keuangan (neraca) perusahaan, tetapi

semakin diakui sebagai aset strategis (investasi) dan dipandang penting bagi perusahaan dalam meningkatkan nilai dan kinerja perusahaan.

Sebagai aset utama yang dapat membangun daya saing perusahaan, maka sangat penting bagi UMKM untuk memahami strategi pengelolaan. Dalam penelitian ini modal intelektual diproksikan dengan *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* (Sari Purnama & Pramuki Arie, 2021).

*Intellectual capital* adalah aset tidak berwujud yang termasuk pengetahuan, sumber daya intelektual seperti kompetensi dan kecerdasan manusia (Naushad, 2019). Selain itu, pengembangan *human capital*, *structural capital* & *customer capital* sudah diakui sebagai salah satu perlengkapan manajerial yang bisa meningkatkan kinerja UMKM. *Human capital*, *structural capital* & *customer capital* merupakan dimensi *intellectual capital* yang berkaitan dengan pengetahuan serta pengalaman manusia, pengetahuan yang berhubungan dengan perusahaan dan pengetahuan yang berhubungan dengan pelanggan, yang akan mempengaruhi nilai perusahaan dengan cara mempengaruhi elemen lain dalam perusahaan.

Beberapa penelitian yang berhubungan dengan *Intellectual Capital* dan Kinerja UMKM antara lain Rahayu (2022) menyatakan bahwa *intellectual capital* yang meliputi *human capital*, *structural capital* dan *customer capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Menurutnya, apabila UMKM semakin meningkatkan *skill* dan kemampuan para karyawannya yang diimbangi dengan standar operasional sesuai dengan visi misi organisasi, memiliki budaya

kerja yang baik, serta memiliki hubungan yang harmonis dengan para *customer* atau pihak-pihak luar lainnya yang berkaitan dengan rutinitas organisasi, maka akan semakin meningkatkan kinerja usahanya sehingga tujuan organisasi dapat tercapai. Berbeda dengan penelitian Ekayani Seri et al., (2021) yang menyatakan bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

*Human capital* merupakan sumber energi yang sangat berarti untuk kinerja UMKM yaitu sebagai aset pada inovasi dan kreativitas. Modal manusia memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan terkait dengan pilihan strategi dan fokus pada pasar. Seperti pengetahuan internal yang dimiliki oleh manajer dan pegawai UMKM, dalam hal ini *human capital* harus dikelola dan digunakan dengan efektif dan efisien sehingga UMKM dapat mempertahankan kesuksesannya (Daat & Sanggenafa, 2022).

Hasil penelitian Almahdali et al., (2022) diperoleh bahwa *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini berarti dengan meningkatnya *human capital* maka dapat meningkatkan kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian Malini & Herawati (2021) menyebutkan bahwa *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Berbeda dengan penelitian Mubarak et al., (2022) yang menyatakan bahwa *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Menilai dari kemampuan pengembangan diri sebagaimana dibuktikan oleh tingkat pendidikan yang rendah. Hal ini menyebabkan pengaruh sumber daya manusia memiliki dampak yang lebih kecil pada kinerja UMKM (Wusko & Alfianto, 2022).

Teknologi, sistem organisasi, merek dagang, basis data organisasi merupakan contoh unsur yang dapat dijadikan sebagai modal struktural. Berdasarkan hasil penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) menunjukkan bahwa *structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Keberadaan infrastruktur pendukung serta prosedur dapat membantu menyalurkan informasi dalam proses bisnis, sehingga distribusi informasi yang diperlukan dapat membantu meluncurkan kegiatan bisnis, dan kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian Fatkhurrokhmah et al., (2022) menyatakan bahwa *structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM.

*Customer capital* menggabungkan sumber daya yang memiliki keterkaitan organisasi dengan mitra dan pelanggan (Dalwai et al., 2018). Perusahaan yang memandang pentingnya sumber daya manusia akan lebih mudah untuk mengamati pelanggan dan pesaing (Syarifah et al., 2020). Berdasarkan hasil penelitian Hasmirati & Akuba (2022) menyatakan bahwa *customer capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Pemahaman terhadap pelanggan cukup sulit dan kompleks. Salah satu kendala yang dialami UMKM adalah pelaku UMKM seringkali sulit berkomunikasi dengan pelanggan, karyawan, dan *stakeholder* lainnya dengan efektif.

Menurut hasil penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) menunjukkan bahwa *customer capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini kemungkinan disebabkan masih rendahnya lama usaha pemilik UMKM sehingga belum memiliki pelanggan yang loyal dan tingkat pengalaman responden dalam memahami unit usaha juga rendah.

Hal tersebut dapat dihadapi, maka UMKM dapat mencapai keuntungan besar daripada pesaing karena mampu memahami perilaku pelanggan, sehingga dapat memberikan kepuasan yang lebih baik kepada pelanggan atau konsumen. Semakin baik hubungan seseorang dengan perusahaan, maka semakin besar kemungkinan untuk membeli produk atau jasa tersebut.

Keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkokoh bisnis perekonomian masyarakat (Purba & Sucipto, 2019). Oleh karena itu, ada faktor lain yaitu sistem informasi akuntansi yang harus diperhatikan terkait pemahaman dan penerapan Sistem Informasi Akuntansi karena pemahaman SIA memiliki peran penting bagi keberlangsungan usaha melalui sistem informasi akuntansi maka dapat memberikan informasi yang tepat bagi UMKM, Ketika UMKM paham tentang SIA maka akan mengimplementasikan sistem tersebut dalam usahanya, dengan penggunaan teknologi merupakan implementasi dari penerapan SIA yang dapat membantu UMKM dalam melaksanakan operasional perusahaan yaitu memproses data yang menghasilkan laporan sehingga terjadi keefektifan dan efisien dalam berusaha, efektif dan efisien ini disebut Kinerja UMKM (Ermawati & Arumsari, 2021).

Pada penelitian yang dilakukan Lestari & Rustiana (2019) menyebutkan bahwa pengetahuan akuntansi berpengaruh positif secara signifikan terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil penelitian Prasetyo & Ambarwati (2021) menyebutkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian Saputri & Shiyammurti (2022) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap

kinerja UMKM. Namun selama ini UMKM belum menyelenggarakan serta menggunakan informasi akuntansi secara maksimal dalam pengelolaan keuangan agar diketahui kinerja keuangan UMKM. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan Wahyuni (2021) menunjukkan bahwa SIA tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2022) dimana perbedaannya terletak pada, peneliti menambahkan variabel sistem informasi akuntansi (SIA) yang diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak manajemen perusahaan atau kepada pelaku UMKM, lokasi penelitian yang berbeda yaitu Kota Semarang Provinsi Jawa Tengah yang memiliki pertumbuhan UMKM baik, serta pemilihan UMKM di segala sektor sebagai sampel penelitian.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti bermaksud untuk menganalisa sejauh mana pengaruh *Intellectual Capital* terdiri dari dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) terhadap Kinerja UMKM. Oleh karena itu penulis mengajukan penelitian yang berjudul “ Pengaruh *Intellectual Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) terhadap Kinerja UMKM di Kota Semarang”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena bisnis dan *research gap* yang dikemukakan diatas serta berdasar hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Rahayu (2022), ekayani (2021) dan Purba (2019) mengenai kinerja *intellctual capital* berupa *human capital*, *structural capital*, *customer capital*, SIA dan kinerja UMKM,

masih banyak ditemukan masalah, “Masih terdapat ketidakkonsistenan dari temuan hasil penelitian mengenai pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja UMKM. Dalam variabel yang dikemukakan ada yang berpengaruh signifikan ada yang tidak berpengaruh serta keterbatasan Pengetahuan Akuntansi pada Sistem Informasi Akuntansi UMKM”. Oleh karena itu, masalah penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : “Bagaimana cara menemukan pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM”.

### 1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan fenomena yang ada maka muncul permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini menggunakan variabel *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi (SIA). Oleh karena itu, pertanyaan penelitian diajukan sebagai berikut :

- 1 Apakah *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM ?
- 2 Apakah *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM ?
- 3 Apakah *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM ?
- 4 Apakah Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh terhadap Kinerja UMKM ?

#### 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka diketahui tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* terhadap Kinerja UMKM.
2. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* terhadap Kinerja UMKM.
3. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* terhadap Kinerja UMKM.
4. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh antara Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kinerja UMKM.

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi wacana pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang akuntansi keuangan.

##### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai wacana dalam memberikan masukan bagi pemangku kepentingan.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 *Grand Theory*

Landasan teori merupakan teori yang relevan digunakan untuk menjelaskan variabel-variabel yang ada dalam penelitian. Landasan teori memberikan informasi mengenai hubungan antar variabel dengan fenomena yang terjadi antar variabel dan juga memberikan dasar yang cukup kuat untuk mendapatkan pemahaman dalam penelitian yang dilakukan.

Fenomena dalam penelitian ini muncul karena adanya pengaruh *intellectual capital* dan sistem informasi akuntansi (SIA) terhadap kinerja UMKM. Teori yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah teori *Resource Based View Theory*, *Stakeholder Theory*, dan *Technology Acceptance Model* (TAM).

##### 2.1.1 *Resource Based View Theory*

Teori disampaikan pertama kali oleh Wernefelt pada tahun 1984 dalam penelitian “*A Resource based View of the Firm*” yaitu sumber daya sebagai suatu komponen dalam perusahaan yang memiliki kekuatan maupun kelemahan. *Resource based view theory* merupakan teori yang membahas tentang sumber daya baik berwujud (*tangible*) maupun tidak berwujud (*intangibel*) sebagai nilai atau potensi yang dimiliki oleh setiap perusahaan atau organisasi untuk mendukung proses bisnis meraih keunggulan berdaya saing tinggi (Sari, 2020).

*Resources based view theory* merupakan teori yang menjelaskan jika perusahaan memiliki keunggulan kompetitif akan menghasilkan kinerja

perusahaan yang optimal sehingga menghasilkan nilai bagi perusahaan. Menurut Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) mengatakan bahwa *Resources Based View Theory* membahas bagaimana perusahaan dapat mengolah serta memanfaatkan semua sumberdaya yang dimilikinya secara efektif dan efisien untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Untuk meningkatkan kinerja, maka perusahaan harus memanfaatkan dan mengembangkan sumber modal perusahaan, salah satunya adalah *intellectual capital*.

Dalam penelitian kali ini, teori *Resource Based View Theory* digunakan dalam menjelaskan hubungan antara *human capital* sebagai sumberdaya tidak berwujud adalah kreatifitas ide dan keefektifan kerja yang dimiliki perusahaan dengan kinerja UMKM dan hubungan *structural capital* sebagai prasarana atau sumber daya berwujud yang dimiliki perusahaan dengan kinerja UMKM untuk keberhasilan UMKM. Menurut Rahmawati et al., (2022) mengatakan bahwa teori *Resource Based View Theory* (RBV) menunjukkan suatu organisasi dapat mencapai suatu keunggulan kompetitif yang berkelanjutan apabila dapat memanfaatkan sumber daya internalnya terhadap pesaingnya dalam orientasi pasar yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM.

### **2.1.2 Stakeholder Theory**

Teori *stakeholder* mengatakan bahwa perusahaan perlu memiliki *stakeholder* atau pemangku kepentingan. Menurut Ramadhan & Resmi (2020) kelompok-kelompok “*stake*” tersebut meliputi pemegang saham, karyawan, pelanggan (*customer*), pemasok, kreditor, pemerintah, dan masyarakat. Kelompok *stakeholder* ini yang menjadi pertimbangan utama UMKM dalam mengelola

usaha secara optimal, agar tercapai kinerja yang maksimal dengan pemanfaatan aset yang dimiliki termasuk *intellectual capital* pada UMKM.

Teori *stakeholder* digunakan dalam menjelaskan *customer capital* bahwa tanggung jawab pelaku UMKM terhadap para pemangku kepentingan. *Stakeholder* disini adalah pelanggan (*customer*), teori ini sebagai pendorong agar manajemen tidak menghindari kewajiban atas tanggung jawab terhadap para pemangku kepentingan seperti jaminan kualitas produk dan jasa UMKM, serta memotivasi perusahaan untuk lebih meningkatkan keunggulan bersaing mereka supaya *customer* puas terhadap produk dan jasa UMKM.

### **2.1.3 Technology Acceptance Model (TAM)**

*Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikenalkan oleh Davis (1989) adalah teori penerimaan pengguna atas teknologi informasi yang digunakan dan merupakan hasil adopsi dari TRA. Hal yang membedakan dari keduanya adalah TRA fokus pada prediksi dan penjelasan perilaku, TAM fokus pada dua faktor kunci yang mempengaruhi pengguna yaitu *perceived ease of use* (persepsi kemudahan pengguna) dan *perceived usefulness* (persepsi kegunaan).

Model ini menunjukkan bahwa dengan adanya faktor tersebut dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan mengenai bagaimana dan mengapa mereka menggunakan teknologi baru. TAM merupakan sistem informasi yang dibuat untuk mendeskripsikan secara sederhana tentang bagaimana individu memahami dan menggunakan sistem teknologi informasi dalam hal ini adalah akuntansi terkomputerisasi seperti program aplikasi akuntansi untuk memudahkan

memasukan transaksi secara elektronik dan *e-commerce* merupakan aktivitas sales, pembelian, distribusi dan pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan Platform Digital atau Internet bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Baso & Daryanti, 2022).

Penerapan teknologi dengan sistem informasi terkomputerisasi membantu pelaku UMKM dengan tujuan untuk mempermudah pengecekan penjualannya, maupun mengecek persediaan barang, untuk menghindari tindakan kecurangan yang dilakukan oleh karyawannya, kehilangan data dan untuk menghindari faktor kelupaan yang mungkin dialami oleh sebagian pelaku UMKM dalam hal membukukan transaksinya. Dengan menggunakan sistem informasi yang baik dapat memberikan manfaat untuk meningkatkan kinerja UMKM.

Berdasarkan kutipan diatas mengenai fungsi dan kegunaan teori TAM pada penelitian ini untuk mendorong kepada pelaku UMKM bahwa dengan menggunakan sistem informasi yaitu teknologi akan memberikan manfaat dan mempermudah pelaku UMKM dalam menyampaikan dan mendapatkan informasi untuk menjalankan usahanya atau sebagai alat pengendalian. Sehingga dengan kepercayaan pelaku UMKM terhadap teknologi informasi yang dipercaya akan meningkatkan kinerja untuk mencapai tujuan UMKM.

## **2.2 Variabel-Variabel Penelitian**

### **2.2.1 Kinerja UMKM**

#### **2.2.1.1 Kinerja**

Kinerja menurut penelitian Rahayu (2022) merupakan hasil pencapaian oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi baik secara kuantitatif maupun kualitatif, sesuai dengan kewenangan serta tanggung jawab masing-masing untuk mencapai tujuan organisasi secara legal. Menurut Yanto (2021) menyatakan bahwa kinerja perusahaan adalah sebuah hasil dari proses bisnis perusahaan yang menunjukkan nilai keberhasilan dari sebuah usaha yang bisa diukur dengan informasi keuangan maupun non keuangan.

Kinerja keuangan merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar dapat dinilai dari ukuran-ukuran angka dalam laporan keuangan untuk memaksimalkan kemakmuran pemilik dan nilai perusahaan (Ramadhan & Resmi, 2020).

Sedangkan kinerja non keuangan adalah serangkaian prestasi profesional seorang wirausahawan yang menjalankan kegiatan usaha, baik dari segi pengembangan produktivitas maupun keberhasilan pemasaran, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya yang konsisten dapat berupa kepuasan pelanggan serta kualitas produk untuk mencapai tujuan perusahaan secara sah, tidak melanggar hukum dan tidak bertentangan dengan moral dan etika (Daat & Sanggenafa, 2022).

Dalam uraian diatas bisa ditarik kesimpulan bahwa kinerja merupakan hasil pencapaian dari proses kegiatan pelaku usaha sesuai dengan tanggungjawab dan kedudukannya dengan baik untuk mencapai tujuan bersama.

### **2.2.2 *Intellectual Capital***

Usaha Mikro Kecil Menengah perlu memahami apakah yang dimaksud dengan *Intellectual Capital*. Terdapat berbagai definisi modal intelektual dari beberapa ahli. Menurut *Chartered Institute of Management Accountant (CIMA)* modal intelektual merupakan pengetahuan dan pengalaman, kemampuan profesional, hubungan dan kerjasama yang baik, serta kapasitas kemampuan teknologi (Daat & Sanggenafa, 2022).

Dalam berbagai penelitian dari berbagai disiplin ilmu, teori modal intelektual adalah panduan untuk mengelola asset tidak berwujud dan memfasilitasi kesuksesan melalui keunggulan kompetitif yang berkelanjutan untuk memimpin suatu usaha yang menentukan keberhasilan perusahaan. Menurut penelitian Fatkhurrokhmah et al., (2022) mendefinisikan *Intellectual Capital* adalah asset tidak berwujud yang paling mendasar yang dimiliki oleh perusahaan termasuk UMKM berupa pengetahuan, bakat, keterampilan, teknologi, database, metode, prosedur, dan budaya organisasi yang digunakan dalam meningkatkan kemampuan bersaing dan kinerja perusahaan. Para peneliti umumnya mengklasifikasi modal intelektual menjadi *human capital*, *structural capital*, *customer capital*.

### 2.2.2.1 *Human Capital*

*Human Capital* didefinisikan sebagai pengetahuan, *skill*, dan pengalaman yang dimiliki manusia ketika mengelola perusahaan. Beberapa dari pengetahuan tersebut bersifat unik disetiap individu, dan beberapa lainnya bersifat umum, misalnya pendidikan, pengetahuan, motivasi, inovasi, dan kreativitas (Ramadhan & Resmi, 2020). Salah satu cara untuk menghasilkan sumber daya spesifik perusahaan adalah pengembangan modal manusia.

Sumber daya manusia pada dasarnya penting dalam pemanfaatan keterampilan dan pengetahuan yang optimal untuk meningkatkan kinerja UMKM. Dengan demikian, seseorang dapat meningkatkan kemungkinan sukses dengan meningkatkan *human capital* dan memanfaatkan sumber daya manusia dalam perusahaan (Almahdali et al., 2022). Menurut Mubarak et al., (2022) Modal manusia merupakan gabungan kemampuan manusia dalam suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang dihadapi bisnis. Kreatifitas dan inovasi yang terdapat dalam perusahaan juga dapat terjadi karena adanya modal manusia.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan *Human Capital* merupakan bagian dari *Intellectual Capital* sebagai modal perusahaan yang berkaitan dengan pengetahuan, pengalaman, keahlian, dan kemampuan seseorang sebagai sumber daya manusia yang akan mempengaruhi nilai perusahaan dan mampu menghasilkan kinerja UMKM yang baik.

### 2.2.2.2 *Structural Capital*

Modal struktural menunjukkan komposisi dan struktur organisasi yang mengarah pada penciptaan, pengembangan dan penyebaran pengetahuan (Ramadhan & Resmi, 2020). Seorang individu dapat memiliki tingkat intelektual yang tinggi, namun jika perusahaan memiliki sistem dan prosedur yang buruk maka modal intelektual tidak dapat mencapai kinerja secara optimal dan potensi yang ada tidak dapat dimanfaatkan secara maksimal, sehingga *structural capital* sangat dibutuhkan untuk mendukung komponen modal intelektual lainnya dalam menghasilkan nilai dan kinerja UMKM (Sari, 2020).

Menurut Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) mengatakan bahwa *structural capital* merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan.

Maka *structural capital* merupakan sarana dan prasarana sebagai penunjang dalam mewujudkan kinerja UMKM, seperti keahlian perusahaan dalam menguasai pasar, *hardware* dan *software*, struktur yang baik, dan segala kemampuan perusahaan untuk mendukung usaha pegawai dengan memberikan pelatihan, mekanisme kerjasama dalam tim dan pengetahuan terbaik yang akan bermanfaat bagi perusahaan.

### 2.2.2.3 *Customer Capital*

*Customer Capital* merupakan hubungan harmonis yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok berkualitas, pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan, dan berasal dari pengaruh perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar (Sari Purnama & Pramuki Arie, 2021).

Menurut Ramadhan & Resmi (2020) *Customer Capital* disebut juga modal relasional, merupakan pengetahuan yang tertanam melalui kemampuan dan dimanfaatkan oleh reaksi individu atau pengetahuan yang tertanam dalam jaringan bisnis. Menurut definisi yang diberikan diatas, *customer capital* atau modal pelanggan adalah jaringan hubungan/relasi selaras yang dimiliki oleh UMKM dan mitranya.

### 2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi

Pemahaman sistem informasi akuntansi merupakan sebuah pengetahuan yang dimiliki oleh UMKM bahwa sistem informasi itu penting bagi UMKM dan membawa pengaruh baik terhadap kelancaran usaha. Semakin tinggi tingkat penggunaan sistem informasi akuntansi maka semakin tinggi tingkat keberhasilan suatu usaha (Lestari & Rustiana, 2019). Menurut Saputri & Shiyammurti (2022) sebuah sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi UMKM dengan, meningkatkan efisiensi UMKM, meningkatkan kualitas UMKM, memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk mengambil keputusan, dapat meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM dan dapat memperbaiki komunikasi itu yang merupakan kinerja UMKM.

Sistem Informasi Akuntansi berguna untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memelihara, dan mengolah data-data dalam proses transaksi akuntansi yang rutin sehingga menghasilkan informasi akuntansi dan keuangan (Prasetyo & Ambarwati, 2021). Dapat disimpulkan bahwa SIA berperan penting bagi UMKM dalam mengambil keputusan melalui informasi yang diperoleh, membuat laporan internal dan eksternal, merencanakan strategi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain, dan membuat pengendalian internal sehingga dapat tercapai tujuan usaha.

#### **2.2.4 Pengertian UMKM**

UMKM merupakan kepanjangan dari Usaha Mikro Kecil Menengah. Pengertian UMKM adalah usaha yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha. Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha mikro dengan jumlah tenaga kerja tetap hingga 4 orang, Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang (Hamza & Agustien, 2019).

Peraturan Pemerintah No.7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM (PP UMKM) mengubah beberapa ketentuan yang sebelumnya telah diatur di dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang UU UMKM. Salah satunya adalah aturan terkait kriteria UMKM. Kriteria yang baru diatur didalam Pasal 35 hingga Pasal 36 PP UMKM yaitu :

1. Pengelompokan UMKM yaitu UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha merupakan modal sendiri dan modal pinjaman untuk menjalankan kegiatan usaha.
2. Modal Usaha diluar tanah dan bangunan tempat usaha yaitu :
  - a. Usaha Mikro, yaitu paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
  - b. Usaha Kecil, yaitu lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
  - c. Usaha Menengah, yaitu lebih dari Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).
3. Hasil Penjualan Tahunan yaitu :
  - a. Usaha Mikro, paling banyak Rp 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).
  - b. Usaha Kecil, lebih dari Rp 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 15.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
  - c. Usaha menengah, lebih dari Rp 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

### 2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai *Intellectual Capital (human capital, structural capital, customer capital)* dan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kinerja UMKM telah

dilakukan oleh berbagai peneliti terdahulu. Berikut merupakan hasil yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya antara lain :

### 2.3.1 *Intellectual Capital*

#### 1. Pengaruh *Human Capital* Terhadap Kinerja UMKM

Penelitian yang dilakukan Almahdali et al., (2022) mengungkapkan bahwa *human capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM, sejalan dengan penelitian Malini & Herawati (2021) yang menyatakan *human capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM, dan penelitian Syarifah et al., (2020) mengungkapkan bahwa *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian Hasmirati & Akuba (2022) juga menyatakan *human capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian tersebut sama dengan Rahayu (2022) menyatakan bahwa *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Sedangkan penelitian Ramadhan & Resmi (2020) menyatakan bahwa *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Dan penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) yang menyatakan *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ekayani Seri et al., (2021) dan Mubarok et al., (2022) yang menyatakan *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Penelitian tersebut sama dengan yang dilakukan Wusko & Alfianto (2022) yang membuktikan bahwa *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berikut ini adalah tabel penelitian terdahulu mengenai pengaruh

*human capital* terhadap kinerja UMKM :

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu *Human Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

No	Nama dan Tahun	Variabel Penelitian	Objek Penelitian	Hasil Penelitian
1	Almahdali et al., (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kota Palu.	<i>Human capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
2	Malini & Herawati (2021)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kecamatan Buleleng.	<i>Human capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
3	Syarifah et al., (2020)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kabupaten Gresik.	<i>Human capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
4	Hasmirati & Akuba (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Tilamuta.	<i>Human capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
5	Rahayu (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kota Madiun.	<i>Human capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
6	Ramadhan & Resmi (2020)	Y : Kinerja Keuangan UMKM X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Palembang.	<i>Human capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

		Capital		
7	Sari Purnama & Pramuki Arie (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Kecamatan Tampaksiring.	<i>Human capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
8	Ekayani Seri et al., (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Bali.	<i>Human capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
9	Mubarok et al., (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kecamatan Cianjur.	<i>Human capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
10	Wusko & Alfianto (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kabupaten Pasuruan.	<i>Human capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

## 2. Pengaruh *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM

Penelitian yang dilakukan Hasmirati & Akuba (2022) mengungkapkan bahwa *structural capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Rahayu (2022) yang menyatakan bahwa *structural capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian Ramadhan & Resmi (2020) juga menyatakan bahwa *structural capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM dan penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) meunjukkan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh *structural capital*. Sedangkan penelitian Ekayani Seri et al., (2021) menyatakan *structural*

*capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berikut ini adalah tabel penelitian terdahulu mengenai pengaruh *structural capital* terhadap kinerja UMKM :

**Tabel 2.2**

**Penelitian Terdahulu *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

No	Nama dan Tahun	Variabel Penelitian	Objek Penelitian	Hasil Penelitian
1	Hasmirati & Akuba (2022)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Tilamuta.	<i>Structural capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
2	Rahayu (2022)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Kota Madiun.	<i>Structural capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
3	Ramadhan & Resmi (2020)	Y : Kinerja Keuangan UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Palembang.	<i>Structural capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.
4	Sari Purnama & Pramuki Arie (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Kecamatan Tampaksiring.	<i>Structural capital</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
5	Ekayani Seri et al., (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Penelitian pada UMKM di Bali.	<i>Structural capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

### 3. Pengaruh *Customer Capital* Terhadap Kinerja UMKM

Hasmirati & Akuba (2022) melakukan penelitian terkait pengaruh *customer capital* terhadap kinerja UMKM yang berpengaruh positif signifikan. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Rahayu (2022) yang menyatakan bahwa *customer capital* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Sedangkan penelitian Ramadhan & Resmi (2020) menyatakan bahwa *customer capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Sejalan dengan penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) menunjukkan bahwa *customer capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Serupa dengan hasil penelitian Ekayani Seri et al., (2021) yang menyatakan bahwa *customer capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berikut ini adalah tabel penelitian terdahulu mengenai pengaruh *customer capital* terhadap kinerja UMKM :

**Tabel 2.3**

#### Penelitian Terdahulu *Customer Capital* Terhadap Kinerja UMKM

No	Nama dan Tahun	Variabel Penelitian	Objek Penelitian	Hasil Penelitian
1	Hasmirati & Akuba (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i> , <i>Structural Capital</i> , <i>Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Tilamuta.	<i>Customer capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
2	Rahayu (2022)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital</i> , <i>Structural Capital</i> , <i>Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kota Madiun.	<i>Customer capital</i> berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
3	Ramadhan & Resmi (2020)	Y : Kinerja Keuangan UMKM	Penelitian pada UMKM	<i>Customer capital</i> tidak

		X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	di Palembang.	berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.
4	Sari Purnama & Pramuki Arie (2021)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Kecamatan Tampaksiring.	<i>Customer capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
5	Ekayani Seri et al., (2021)	Y : Kinerja UMKM X : <i>Human Capital, Structural Capital, Customer Capital</i>	Penelitian pada UMKM di Bali.	<i>Customer capital</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

### 2.3.2 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM

Lestari & Rustiana (2019) melakukan penelitian tentang pengaruh pengetahuan akuntansi terhadap kinerja UMKM, yang mengungkapkan bahwa pengetahuan akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Sedangkan Saputri & Shiyammurti (2022) dan Prasetyo & Ambarwati (2021) melakukan penelitian tentang pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM yang mengungkapkan bahwa SIA berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil kedua penelitian tersebut sejalan dengan penelitian Sinarwati et al., (2019) yang menyatakan bahwa SIA berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian tersebut berbanding terbalik dengan penelitian Wahyuni et al., (2021) yang melakukan penelitian serupa namun hasilnya SIA tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berikut ini adalah tabel penelitian terdahulu mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM :

Tabel 2.4

**Penelitian Terdahulu SIA Terhadap Kinerja UMKM**

No	Nama dan Tahun	Variabel Penelitian	Objek Penelitian	Hasil Penelitian
1	Lestari & Rustiana (2019)	Y : Kinerja UMKM X: Pengetahuan Akuntansi	Penelitian pada UMKM di Pamulang.	Pengetahuan akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
2	Saputri & Shiyammurti (2022)	Y : Kinerja UMKM X : Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	Penelitian pada UMKM di Kota Bandar Lampung.	Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
3	Prasetyo & Ambarwati (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	Penelitian pada UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta.	Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
4	Sinarwati et al., (2019)	Y : Kinerja UMKM X : Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	Penelitian pada UMKM di Bali.	Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
5	Wahyuni et al., (2021)	Y : Kinerja UMKM X : Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	Penelitian pada UMKM di Kota Magelang.	Sistem informasi akuntansi (SIA) tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

## 2.4 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan gambaran mengenai hubungan antara variabel satu dengan variabel lain yang akan ditelaah oleh peneliti. Hubungan tersebut akan peneliti uraikan dan gambarkan dalam kerangka pemikiran pada gambar di bawah ini dimana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pada variabel independen pada penelitian ini adalah *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan SIA. Sedangkan variabel dependennya adalah Kinerja UMKM.

*Intellectual Capital* adalah aset pengetahuan, pengalaman, kemampuan profesional, kerjasama tim, dan kemampuan teknologi berlandaskan moral, etika, budaya, dan aturan yang harus dimiliki UMKM untuk meningkatkan kinerja usahanya sehingga tujuan UMKM dapat tercapai. *Intellectual capital* dalam penelitian ini diproses menjadi 3 variabel yaitu *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*.

*Human capital* adalah modal manusia yang berkualitas ada didalam UMKM sebagai sumber daya manusia (SDM) dengan bekal keahlian, kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan berguna untuk mengelola UMKM. Adanya hubungan antara kinerja keuangan dengan SDM yaitu karyawan atau pemilik UMKM bekerjasama menerapkan keahlian, kemampuan, keterampilan, dan pengetahuannya seperti dengan rajin mencatat, menyimpan data pemasukan serta pengeluaran melakukan pembukuan secara manual atau dengan fasilitas atau prasarana perusahaan yang mencukupi adanya teknologi seperti hp, sistem kerja yang baik sehingga terjadi hubungan antara *human capital* dengan *structural*

*capital* akan meningkatkan nilai UMKM, jika SDM dengan kinerja non keuangan yaitu karyawan atau pemilik perusahaan yang berhasil mengembangkan produk, pemasaran yang baik sehingga pelanggan puas dengan produk atau jasa yang dihasilkan menjadikan adanya hubungan *human capital* dengan *customer capital* yang dapat membantu mewujudkan kinerja UMKM yang baik.

*Structural capital* adalah modal struktural sebagai sistem umum dan prosedur untuk memecahkan masalah dan inovasi dengan menunjukkan komposisi dan struktur organisasi yang mengarah pada penciptaan, pengembangan serta penyebaran pengetahuan merupakan kemampuan UMKM dalam memenuhi sarana dan prasarana sebagai penunjang dalam mewujudkan kinerja keuangan yang baik karena dengan melakukan proses kerja yang baik dan teratur akan menghasilkan informasi keuangan yang baik dan benar serta kinerja non keuangan karena sesuai dengan wewenang dan kewajiban yang konsisten.

*Customer capital* adalah modal pelanggan sebagai jaringan hubungan atau relasi selaras yang menguntungkan bagi UMKM. *Customer capital* merupakan hubungan baik antara pelanggan dengan perusahaan, ketika mendapatkan kritik maupun saran dari pelanggan menjadi sebuah motivasi bagi UMKM untuk memperbaiki, mengevaluasi dan meningkatkan kinerja pada usahanya yaitu kinerja non keuangan yang berhubungan dengan *customer capital*. Sehingga UMKM berhasil mewujudkan produk dan jasa lebih baik dapat meningkatkan pendapatan yang lebih tinggi, karyawan tetap melanjutkan kerja serta mendapatkan gaji dari UMKM dan pelanggan merasa puas dengan produk dan jasa yang diterima yaitu adanya hubungan kinerja keuangan dengan *customer*

*capital* sehingga UMKM dapat berkembang.

Selain modal manusia, modal struktural, dan modal pelanggan, SIA penting bagi pelaku UMKM, sebagai sistem untuk memudahkan jalannya bisnis dan akuntansi. Dapat mengamankan data, melihat historis bisnis dan keuangannya, memperoleh informasi yang akurat untuk mengambil sebuah keputusan menjadikan adanya hubungan kinerja keuangan dengan SIA. Sehingga SIA efektif dan efisien dalam mengendalikan proses bisnis serta mampu meningkatkan kinerja non keuangan untuk mencapai tujuan UMKM.

Berdasarkan uraian diatas, maka kerangka penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

## 2.5 Pengembangan Hipotesis

Perumusan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Intellectual Capital* yang terdiri dari *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan SIA terhadap Kinerja UMKM. Berdasarkan

pemikiran tersebut maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **2.5.1 Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Human Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

*Human capital* atau modal manusia sebagai pendorong terciptanya kinerja UMKM yang baik dengan pengetahuan, *skill*, dan pengalaman yang dimilikinya ketika mengelola perusahaan. Dengan ini, semakin baik UMKM dalam mengembangkan modal manusia menjadi sumber daya manusia yang berkualitas maka semakin meningkat keberhasilan kinerja UMKM.

Implementasi *Resources based theory* membahas bagaimana perusahaan dapat mengolah dan memanfaatkan semua sumberdaya (*human capital*) yang dimilikinya secara efektif dan efisien untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Teori RBV menunjukkan suatu organisasi dapat mencapai suatu keunggulan kompetitif yang berkelanjutan apabila dapat memanfaatkan sumber daya internalnya terhadap pesaingnya dalam orientasi pasar yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM.

Hasil penelitian Rahayu (2022) *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa apabila UMKM semakin meningkatkan *skill* dan kemampuan para karyawannya yang diimbangi dengan standar operasional sesuai dengan visi misi organisasi, memiliki budaya kerja yang baik, serta memiliki hubungan yang harmonis dengan para *customer* dan/atau pihak-pihak luar lainnya yang berkaitan dengan rutinitas organisasi, maka akan semakin meningkatkan kinerja usahanya sehingga tujuan

organisasi dapat tercapai. Berdasarkan teori dan hasil penelitian, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**H<sub>1</sub>: *Intellectual capital* dengan dimensi *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**

### **2.5.2 Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

*Structural capital* atau modal struktural adalah infrastruktur pendukung, proses, dan basis data organisasi yang memungkinkan sumber daya manusia menjalankan fungsinya sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Dengan memiliki *structural capital* yang dikelola dengan baik UMKM mampu bersaing dalam industri dan mampu merespon kegiatan usaha dalam pesaing (Akuba & Hasmirati, 2021).

Implementasi *Resources based theory* atau teori RBV membahas tentang sumber daya berwujud (*tangible*) adalah segala sesuatu yang tersedia diperusahaan secara fisik dapat diamati, disentuh seperti bangunan, fasilitas produksi dan sistem manajerial perusahaan yang tidak dapat ditiru oleh pesaing, untuk mempermudah kinerja usaha yang merupakan *structural capital*. Sehingga nilai atau potensi yang dimiliki setiap UMKM dapat mendukung proses bisnis meraih keunggulan berdaya saing tinggi.

Menurut penelitian Sari Purnama & Pramuki Arie (2021) *structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan teori dan hasil penelitian, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah

sebagai berikut :

**H<sub>2</sub>: *Intellectual capital* dengan dimensi *Structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**

### **2.5.3 Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Customer Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

*Customer capital* merupakan hubungan harmonis yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok berkualitas, pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan, dan berasal dari pengaruh perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar (Sari Purnama & Pramuki Arie, 2021). Hubungan disini adalah menjalin hubungan baik karena kepercayaan dan kepuasan yang dapat memberikan nilai tersendiri bagi UMKM atas jasa atau produk yang telah diberikan UMKM. Dengan meningkatkan kualitas *customer capital* maka kinerja UMKM akan maksimal.

Sesuai dengan teori *stakeholder*, menjelaskan bahwa perusahaan perlu memiliki *stakeholder* atau pemangku kepentingan yang meliputi pemegang saham karyawan, pelanggan/*customer*, pemasok, kreditor, pemerintah, dan masyarakat. Kelompok ini dapat menjalin hubungan baik dengan UMKM atas tanggung jawab yang diberikan meliputi jasa atau produk yang berkualitas, sehingga UMKM mendapatkan penilaian baik dari mereka agar terjalin hubungan yang saling menguntungkan.

Menurut penelitian Hasmirati & Akuba (2022) menyatakan bahwa

*customer capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Mewujudkan keinginan konsumen misalnya melakukan *feedback* dari pelanggan dengan memeriksa kembali bagaimana hasil pekerjaan yang telah diberikan, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, melakukan inovasi produk untuk memenuhi keinginan konsumen yang dibutuhkan sehingga loyalitas konsumen terhadap UMKM tersebut terjalin dengan baik dan tentunya hal ini dapat berdampak pada kinerja UMKM. Berdasarkan teori dan hasil penelitian, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**H<sub>3</sub>: *Intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**

#### **2.5.4 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM**

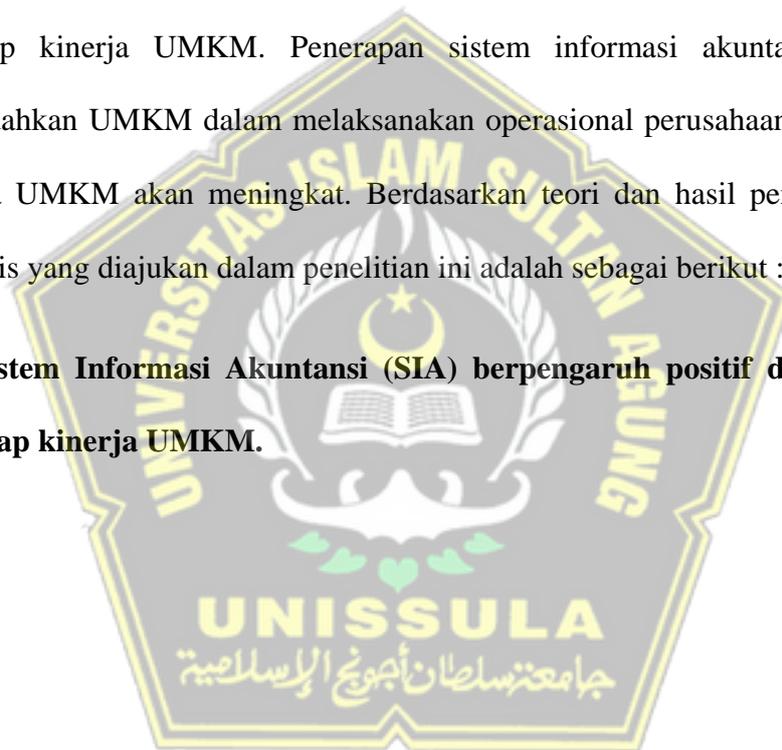
Kinerja UMKM merupakan hasil pencapaian dari proses kegiatan kerja pelaku UMKM. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penting dan berguna bagi UMKM untuk membantu mengendalikan secara efektif dan efisien dalam proses usaha. Sehingga informasi yang didapat dengan baik dan akurat mampu memudahkan manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan yang tepat maka kinerja UMKM dapat berjalan dengan lancar.

Implementasi teori *Technology Acceptance Model* (TAM) dalam hal ini yaitu digunakan untuk menjelaskan kepada pengguna yaitu pelaku UMKM bahwa dengan menggunakan sistem informasi akuntansi yaitu teknologi seperti akuntansi terkomputerisasi yaitu menggunakan komputer dan internet untuk memasukan transaksi secara elektronik melalui program aplikasi akuntansi UMKM yang tersedia di platform digital atau internet sebagai pengendalian internal yang dapat

memudahkan UMKM dalam mengamankan data perusahaan, transaksi keuangan sehingga dapat memudahkan UMKM untuk mengetahui informasi historis bisnis dan transaksi keuangan. Dengan menggunakan teknologi yang baik dapat memberikan manfaat untuk meningkatkan kinerja UMKM.

Hasil penelitian yang dilakukan Saputri & Shiyammurti (2022) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Penerapan sistem informasi akuntansi ini akan memudahkan UMKM dalam melaksanakan operasional perusahaannya, sehingga Kinerja UMKM akan meningkat. Berdasarkan teori dan hasil penelitian, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**H<sub>4</sub>: Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei dan kuesioner untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu. Menurut Sugiyono (2018) data kuantitatif berupa angka atau skor analisis dengan teknik statistik yang diperoleh dengan alat pengumpulan data. Penelitian ini dilakukan terhadap pemilik usaha, karyawan, dan yang bertanggung jawab atas usaha tersebut.

#### **3.2 Populasi dan Sampel**

##### **3.2.1 Populasi**

Menurut Sugiyono (2018) Populasi adalah jumlah keseluruhan dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk ditarik kesimpulannya. Populasi pada penelitian ini adalah UMKM Kota Semarang. Peneliti mengambil populasi di seluruh kecamatan Kota Semarang karena UMKM Kota Semarang mengalami pertumbuhan disetiap tahunnya. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UMKM kota Semarang per Agustus 2023, jumlah UMKM kota Semarang sebesar 17.603 unit usaha.

##### **3.2.2 Sampel**

Menurut Sugiyono (2018) Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sedangkan ukuran sampel yaitu suatu langkah untuk menentukan besarnya sampel yang diambil dalam melaksanakan

penelitian. Pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu menggunakan teknik *purposive sampling*. Peneliti mengambil sampel berdasarkan kriteria :

- a. UMKM yang masih aktif dan memproduksi melakukan usaha minimal 1 tahun.
- b. Lokasi UMKM yang dituju yaitu Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara. Karena lokasi tersebut memiliki jumlah UMKM tertinggi di Kota Semarang.
- c. Jenis usaha yang UMKM miliki. Peneliti mengambil semua jenis usaha UMKM yang dimiliki oleh pelaku UMKM hal ini dilakukan agar data yang diambil menyebar secara merata.

Dalam melakukan sampel penelitian ini menggunakan rumus *Slovin* sebagai berikut :

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

Dimana :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah Populasi

e = Kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolelir, yaitu 10% untuk populasi dalam jumlah besar.

Peneliti menggunakan rumus slovin diatas dan diperoleh :

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

$$= \frac{17.603}{1+17.603 \times 0,1^2} = 99,43 \approx 99 \text{ minimal responden}$$

Berdasarkan perhitungan sampel minimal tersebut, untuk menghindari jika terjadi pengisian kuesioner ini tidak lengkap maka ditetapkan jumlah responden

menjadi 120 responden yang dapat digunakan dalam penelitian ini. Selanjutnya sampel diambil 40 pelaku UMKM dari masing-masing Kecamatan yang termasuk dalam penelitian.

### 3.3 Sumber dan Jenis Data

Pada penelitian ini data yang digunakan adalah data primer. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Sumber data disebut responden yaitu didapatkan dengan melakukan survei dan menyebarkan kuesioner dengan cara memberikan berbagai pertanyaan secara tertulis sejumlah 120 dibagikan kepada pelaku UMKM Kota Semarang untuk memperoleh informasi atau sebagai sampel.

### 3.4 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah langkah utama dalam melakukan penelitian sebagai cara untuk mendapatkan data sesuai dengan standar yang telah ditetapkan (Hidayati & Sugiyono, 2018). Pada penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan yaitu :

#### a. Kuesioner

Kuesioner merupakan pengumpulan data penelitian dengan cara memberikan angket berisikan pertanyaan bersumber dari variabel penelitian yang menggunakan skala likert pada setiap indikator pertanyaannya untuk dijawab oleh responden.

Kuesioner yang digunakan mengacu pada sumber yang ada dan dilakukan modifikasi oleh peneliti sesuai dengan kebutuhan. Skala likert

ini untuk mengukur respon, sikap, atau pendapat responden terhadap objek yang dijawab (Hidayati & Sugiyono, 2018). Dalam penelitian ini skala likert menggunakan 1-5 skala agar memudahkan peneliti dalam mengelompokkan responden yaitu :

**Tabel 3.1**  
**Skor Jawaban Skala Likert**

No	Jenis Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber : (Hidayati & Sugiyono, 2018)

b. Studi Dokumentasi

Studi Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen baik tertulis, gambar maupun elektronik untuk memperoleh informasi berkaitan dengan masalah yang sedang dipelajari untuk mendukung penelitian.

### 3.5 Variabel Indikator

#### 3.5.1 Variabel

##### 3.5.1.1 Variabel Independen (X)

Variabel Independen atau variabel bebas dalam penelitian ini adalah *Intellectual Capital* yang terdiri dari *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital* dan Sistem Informasi Akuntansi (SIA). Variabel Independen merupakan variabel penelitian yang menimbulkan pengaruh tertentu pada variabel terkait atau variabel dependen (Sugiyono, 2018).

### **3.5.1.2 Variabel Dependen (Y)**

Variabel Dependen dalam penelitian yaitu Kinerja UMKM merupakan kondisi yang sedang diukur oleh peneliti untuk memahami sejauhmana pengaruh dari variabel bebas.

## **3.5.2 Definisi Operasional Variabel dan Indikator**

### **3.5.2.1 Variabel Dependen**

Variabel dependen atau terikat merupakan suatu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau independent, dimana besarnya suatu tingkat perubahan pada variabel menyangkut seberapa besar variabel independent. Variabel dependent pada penelitian ini yaitu kinerja UMKM.

Kinerja UMKM merupakan hasil atau fungsi kerja dari proses bisnis dalam suatu organisasi yang bisa diukur dengan informasi keuangan maupun non keuangan dan dipengaruhi berbagai faktor untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan (Yanto, 2021).

Dalam penelitian ini pengukuran kinerja menggunakan instrumen kuesioner yang telah dimodifikasi dengan menggunakan skala likert. Pengukuran tersebut menggunakan 4 indikator mengambil dari penelitian (Wibowo, 2018) :

1. Peningkatan pendapatan
2. Peningkatan jumlah pelanggan
3. Meningkatkan waktu proses pelayanan
4. Meningkatkan keahlian karyawan

### 3.5.2.2 Variabel Independent

Variabel independent merupakan variabel bebas yang dapat mempengaruhi variabel dependent. Variabel beabs pada penelitian ini yaitu :

### 3.5.2.3 Intellectual Capital

*Intellectual capital* adalah asset tak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan atau organisasi termasuk UMKM berupa pengetahuan dan kemampuan digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Fatkhurrokhmah et al., 2022). Variabel intellectual capital terdiri dari *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*.

1. *Human capital* adalah sumber pengetahuan dari individu yang terlibat dalam kegiatan usaha (UMKM), diukur dengan instrumen kuesioner yang telah dimodifikasi dengan 4 indikator yang dikembangkan oleh (Rahayu, 2022) dengan menggunakan skala likert terdiri dari : jumlah karyawan, kualifikasi karyawan, pengetahuan karyawan serta pengalaman karyawan.
2. *Structural capital* adalah sumber *non-human*, seperti struktur organisasi, sarana dan prasarana, data perusahaan, serta hal-hal yang memberikan nilai lebih dari nilai fisik perusahaan. Untuk mengukur variabel *structural capital*, peneliti menggunakan instrumen kuesioner yang telah dimodifikasi dengan 4 indikator yang dikembangkan oleh (Rahayu, 2022) dengan menggunakan skala likert terdiri dari : visi misi, strategi organisasi, sistem informasi organisasi serta budaya organisasi.
3. *Customer capital* adalah hubungan baik yang terjadi antara perusahaan

dengan para mitra dan/atau personal yang berbisnis dengan perusahaan. Untuk mengukur variabel *customer capital* peneliti menggunakan instrumen kuesioner yang telah dimodifikasi dengan 3 indikator yang dikembangkan oleh (Rahayu, 2022) dengan menggunakan skala likert terdiri dari : *brands*, loyalitas pelanggan, dan jaringan distribusi.

### 3.5.2.3 Sistem Informasi Akuntansi

SIA merupakan suatu sistem yang menghasilkan informasi dengan merekam dan memproses transaksi akuntansi yang digunakan sebagai pengambilan keputusan bagi organisasi atau UMKM bertujuan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Variabel SIA dalam penelitian ini diukur dengan kuesioner menggunakan skala likert 1-5 mengambil beberapa indikator dari (Fatkhurrokhmah et al., 2022) antara lain :

1. Kualitas perangkat lunak
2. Kualitas informasi
3. Dampak penggunaan perangkat lunak akuntansi.

**Tabel 3.2**

#### **Definisi Operasional**

<b>No</b>	<b>Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Sumber</b>	<b>Kuesioner</b>
1	Kinerja UMKM	1. Peningkatan pendapatan 2. Peningkatan jumlah pelanggan 3. Meningkatkan waktu proses pelayanan 4. Meningkatkan keahlian karyawan.	Wibowo, 2018	1-9

2	<i>Intellectual Capital</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Human Capital</i> : Jumlah karyawan, kualifikasi karyawan, pengetahuan karyawan, pengalaman karyawan.</li> <li>2. <i>Structural Capital</i> : visi misi, strategi organisasi, sistem informasi organisasi, budaya organisasi.</li> <li>3. <i>Customer Capital</i> : <i>brands</i>, loyalitas pelanggan, jaringan distribusi.</li> </ol>	Rahayu, 2022	10-28
3	SIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas perangkat lunak</li> <li>2. Kualitas informasi</li> <li>3. Dampak penggunaan perangkat lunak akuntansi.</li> </ol>	Fatkhurrokhmah et al., 2022	29-34

### 3.6 Teknik Analisis

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan antara lain analisis statistik deskriptif, analisis regresi linier berganda sebelumnya melakukan uji kualitas data, uji asumsi klasik, dan uji kebaikan model.

#### 3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul

sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sutisna Icam, 2020). Dilihat dari nilai rata-rata (means), maksimum, minimum, dan standar deviasi variabel penelitian. Pengolahan data menggunakan SPSS (*Statistic For Social Science*) versi 26.

### **3.6.2 Analisis Uji Kualitas Data**

#### **3.6.2.1 Uji Validitas**

Menurut Ghozali (2018) uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Di dalam menentukan layak atau tidaknya suatu item yang akan digunakan, dilakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,05. Jika nilai signifikan  $<$  dari  $\alpha = 0,05$  maka dapat dikatakan valid, sedangkan jika suatu nilai signifikan  $>$  dari  $\alpha = 0,05$  maka dapat dikatakan tidak valid.

#### **3.6.2.2 Uji Reliabilitas**

Menurut Ghozali (2018) suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas adalah alat uji untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator variabel. Apabila alat ukur hasilnya stabil maka alat itu handal. Hasil ukur diterjemahkan dengan koefisien keandalan yaitu derajat kemampuan alat ukur untuk mengukur perbedaan individu yang ada. Data yang tidak andal tidak dapat diolah karena akan menghasilkan kesimpulan yang bias. Pengukuran dilakukan sekali dan reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha*. Jika nilai

*Cronbach Alpha*  $\alpha > 0,60$  maka reliabel. Sebaliknya jika *Cronbach Alpha*  $\alpha < 0,60$  maka tidak reliabel.

### **3.6.3 Uji Asumsi Klasik**

#### **3.6.3.1 Uji Normalitas**

Menurut Ghozali (2021) pada uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu memiliki distribusi normal, uji normalitas yang digunakan adalah uji Kolmogrov-Smirnov. Data diterima apabila nilai signifikan lebih besar 0,05 pada ( $P > 0,05$ ). Sebaliknya data ditolak apabila nilai signifikan lebih kecil 0,05 pada ( $P < 0,05$ ).

#### **3.6.3.2 Uji Multikolonieritas**

Menurut Ghozali (2018) uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik yaitu yang tidak terjadi kolerasi antar variabel independen. Variabel independen yang saling berkolerasi disebut sebagai variabel tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar semua variabel sama dengan nol. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor (VIF)*. Jika nilai *tolerance*  $> 0,1$  dan  $VIF < 10$  maka tidak terjadi multikolinearitas. Apabila tidak memenuhi syarat tersebut berarti terdapat kasus multikolinearitas.

#### **3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Ghozali (2021) uji hesteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi kesamaan atau ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan dengan pengamatan yang lain. Jika variasi residual satu

pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Untuk mengujinya menggunakan grafik *scatterplot*.

Jika ada titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur maka mengidentifikasi telah terjadi heteroskedastisitas. Jika titiknya menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

### 3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi berganda adalah metode analisis yang terdiri lebih dari dua variabel yaitu dua/lebih variabel independent yaitu *intellectual capital* yang terdiri dari *human capital* (X1), *structural capital* (X2), *customer capital* (X3) dan SIA (X4) dan satu variabel dependen yaitu kinerja UMKM (Y). Persamaan regresi berganda yaitu :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan :

- Y = Variabel terikat (Kinerja UMKM)
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  = Koefisien Regresi
- X1 = Variabel bebas (*Human Capital*)
- X2 = Variabel bebas (*Structural Capital*)
- X3 = Variabel bebas (*Customer Capital*)
- X4 = Variabel bebas (Sistem Informasi Akuntansi)
- a = Konstanta
- e = Error/ Kesalahan

### 3.6.5 Uji Kebaikan Model

#### 3.6.5.1 Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2018) uji F digunakan untuk mengetahui variabel independen yang dimasukkan dalam model mempengaruhi variabel dependen. Uji

F dilakukan dengan melalui pengamatan nilai signifikan F pada tingkat  $\alpha$  yang digunakan ( $\alpha = 0,05$ ). Jika nilai signifikan  $< 0,05$  maka hipotesis diterima begitu juga sebaliknya, jika nilai signifikan  $> 0,05$  maka hipotesis ditolak.

### 3.6.5.2 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Ghozali (2018) koefisien determinasi yang sering disimbolkan dengan ( $R^2$ ) pada prinsipnya melihat besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai koefisien determinasi antara nol dan satu. Bila angka koefisien determinasi dalam model regresi terus menjadi kecil atau semakin dekat dengan nol berarti semakin kecil pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat atau nilai ( $R^2$ ) semakin mendekati 1 berarti semakin besar pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat (Sahir, 2022).

### 3.6.5.3 Pengujian Hipotesis (Uji t)

Menurut Ghozali (2018) Uji parsial atau uji t merupakan pengujian kepada koefisien regresi secara parsial, untuk mengetahui signifikansi secara parsial atau masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Berikut langkah – langkah pengujiannya :

#### 1) Pertanyaan Hipotesis

- a. Pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* terhadap Kinerja UMKM.

$H_0 : \beta \leq 0$  *Intellectual capital* dengan dimensi *human capital* tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

*Ha :  $\beta > 0$  Intellectual Capital dengan dimensi human capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.*

- b. Pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* terhadap Kinerja UMKM.

*Ho :  $\beta \leq 0$  Intellectual capital dengan dimensi structural capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.*

*Ha :  $\beta > 0$  Intellectual capital dengan dimensi structural capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.*

- c. Pengaruh *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* terhadap Kinerja UMKM.

*Ho :  $\beta \leq 0$  Intellectual capital dengan dimensi customer capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.*

*Ha :  $\beta > 0$  Intellectual capital dengan dimensi customer capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.*

- d. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi (SIA) terhadap Kinerja UMKM.

*Ho :  $\beta \leq 0$  SIA tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.*

*Ha :  $\beta > 0$  SIA berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.*

- 2) Menentukan tingkat signifikan ( $\alpha$ ) yaitu sebesar 5%
- 3) Menentukan kriteria penerimaan / penolakan  $H_0$ , dengan melihat nilai signifikan yaitu Jika signifikan  $< 5\%$  maka  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima jika signifikan  $> 5\%$  maka  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Hasil Penelitian

##### 4.1.1. Gambar Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Semarang tepatnya di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara. Pemilihan lokasi penelitian di Kecamatan Pedurungan, Tembalang dan Semarang Utara untuk pelaksanaan studi penelitian didasarkan atas beberapa pertimbangan tertentu. Pertimbangan pertama adalah unsur keterjangkauan lokasi penelitian oleh peneliti, baik dilihat dari segi tenaga, dana maupun dari segi efisiensi waktu. Penelitian di lokasi yang dipilih tidak menimbulkan masalah dalam kaitannya dengan kemampuan tenaga peneliti. Hal lain yang sangat membantu dalam melakukan penelitian di lokasi pilihan ini adalah mengenai dana. Peneliti tidak dituntut biaya studi lapangan yang lebih besar bila dibandingkan dengan penelitian di tempat lain. Selain itu, pemilihan lokasi penelitian ini dapat memberikan efisiensi waktu. Ada alasan lain yang penting dan menjadi pertimbangan yang lebih mendasar dalam pemilihan lokasi penelitian ini. Yaitu belum ada penelitian yang dilakukan di 3 kecamatan tersebut mengenai *human capital*, *structural capital*, *customer capital*, SIA dan adanya karakteristik khusus yang melekat pada lokasi penelitian yang dipilih serta populasi yang mewakili Kota Semarang terbanyak berada pada 3 kecamatan tersebut.

Data penelitian dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner secara langsung kepada responden atau langsung datang ke UMKM yang berada pada

kecamatan tersebut sesuai dengan kriteria inklusi dan eskresi yang sudah ditetapkan untuk memastikan pengisian kuesioner dapat diisi dengan baik dan benar. Penyebaran kuesioner dilakukan selama tiga setengah bulan yaitu terhitung mulai pada tanggal 23 Agustus 2023 – 19 November 2023. Berikut rincian hasil data yang telah diisi oleh responden sebanyak 120.

**Tabel 4.1 Sampel Penelitian**

<b>Kuesioner</b>	<b>Jumlah</b>
Kuesioner yang didistribusikan	120
Kuesioner yang kembali	120
Kuesioner yang tidak kembali	-
Kuesioner yang tidak dapat diolah	-
Kuesioner yang dapat diolah	120
Response rate	100,0%

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas menyajikan informasi bahwa kuesioner yang didistribusikan berjumlah 120 kuesioner sesuai dengan perhitungan rumus penentuan jumlah sampel, dengan penjabaran kuesioner yang kembali sebanyak 120, sedangkan kuesioner yang tidak kembali sebanyak 0 responden, kuesioner yang dapat diolah sebanyak 120 responden dan dapat diartikan bahwa seluruh kuesioner yang kembali dapat diolah seluruhnya. Selanjutnya data tersebut ditabulasi dan dijabarkan dalam bentuk statistik deskriptif sebagai berikut:

1) Identitas Responden Menurut Lokasi Usaha

Data mengenai lokasi usaha dikelompokkan menjadi 3 kategori, yaitu lokasi Kecamatan Pedurungan dimana Kecamatan Pedurungan merupakan bagian dari Semarang sebelah Utara. Kecamatan Tembalang yang merupakan bagian dari Semarang sebelah Utara dan Kecamatan Semarang Utara yang merupakan bagian

dari Semarang Sebelah Utara. Ketiga kecamatan diambil berdasarkan data UMKM terbanyak di Kota Semarang yang dirasa peneliti dapat mewakili sampel pelaku UMKM yang berada di Kota Semarang. Adapun data responden menurut lokasi usaha di Kota Semarang sebagai berikut :

**Tabel 4.2 Lokasi Usaha Responden Berdasarkan Kecamatan**

<b>Keterangan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
Kecamatan Pedurungan	40	33.3 %
Kecamatan Tembalang	40	33.3 %
Kecamatan Semarang Utara	40	33.3%
Total	120	100.0%

*Sumber : data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel yang ditunjukkan diatas, menunjukkan bahwa UMKM di Kota Semarang yang berada di Kecamatan Pedurungan berjumlah 40 pelaku UMKM dengan presentase 33,3%, sedangkan di Kecamatan Tembalang berjumlah 40 pelaku UMKM dengan presentase 33,3%, dan pelaku UMKM di Kecamatan Semarang Utara berjumlah 40 pelaku UMKM dengan presentase 33,3%. Dapat di simpulkan pelaku UMKM pada penelitian ini di Kecamatan Pedurungan, di Kecamatan Tembalang dan di Kecamatan Semarang Utara masing – masing berjumlah 40.

## 2) Identitas Responden Menurut Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin responden dikelompokkan menjadi 2 kategori yaitu laki-laki dan perempuan. Adapun data responden menurut jenis kelamin di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara Kota Semarang sebagai berikut:

**Tabel 4.3 Jenis Kelamin Responden**

<b>Keterangan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
Laki -laki	56	46.7%
Perempuan	64	53.3%
Total	120	100.0%

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa dari 120 responden mayoritasnya adalah perempuan, mendominasi sebanyak 64 responden dengan presentase sebesar 53,3%. Sedangkan responden jenis kelamin laki-laki mencapai 56 responden dengan presentase sebesar 46,7%. Analisis ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Kota Semarang tepatnya di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara didominasi oleh Perempuan.

### 3) Identitas Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Data mengenai tingkat pendidikan terakhir responden di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara Kota Semarang dikelompokkan menjadi 4 kategori yaitu SD, SMP/MTS, SMA/SMK/MA, Diploma (D1/D2/D3), Sarjana (S1). Adapun data dijabarkan sebagai berikut :

**Tabel 4.4 Pendidikan Responden**

<b>Keterangan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
SD/SMP	0	0,0 %
SMP/MTS	1	0.8 %
SMA/SMK/MA	68	56.7 %
DIPLOMA(D1/D2/D3)	7	5.8 %
SARJANA(S1)	44	36.7 %
Total	120	100.0 %

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa dari 120 responden menunjukkan persentase terendah dalam hal tingkat pendidikan adalah yang berpendidikan terakhir SD/MI berjumlah 0 dengan presentase 0,0%, pelaku UMKM dengan pendidikan terakhir SMP/MTS berjumlah 1 dengan presentase 0,8%, pelaku UMKM dengan pendidikan terakhir Diploma (D1/D2/D3) berjumlah 7 dengan presentase 5,8%, dan pelaku UMKM dengan pendidikan terakhir Sarjana (S1) berjumlah 44 dengan presentase 36,7%. Sementara itu, persentase tertinggi dalam hal tingkat pendidikan adalah yang berpendidikan terakhir SMA/SMK/MA mencapai 68 dengan presentase 56,7%. Dari rincian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa jumlah pelaku UMKM sebagian besar berpendidikan SMA/SMK/MA.

#### 4) Identitas Responden Menurut Jenis Usaha

Data mengenai jenis usaha responden dikelompokkan menjadi 5 kategori yaitu *furniture*, *fashion*, kuliner, jasa, *handycraft*, dan lainnya. Adapun data responden menurut jenis usaha berdasarkan Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara di Kota Semarang sebagai berikut :

**Tabel 4.5 Jenis Usaha Responden Berdasarkan Kecamatan**

Keterangan	Mikro			Kecil			Jumlah	
	Pedurungan	Tembalang	Semarang Utara	Pedurungan	Tembalang	Semarang Utara	F	%
Furniture	3	0	0	0	0	0	3	2.5%
Fashion	3	3	4	4	3	1	18	15.0%
Kuliner	9	14	9	1	1	7	41	34.2%
Jasa	3	4	8	5	7	3	30	25.0%
Handycraft	0	2	1	0	1	0	4	3.3%
Lainnya	10	0	7	2	5	0	24	20.0%

Total							120	100.0%
-------	--	--	--	--	--	--	-----	--------

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa para pelaku UMKM mayoritas menjalankan usaha dibidang kuliner dengan total 41 pelaku UMKM. Dengan rincian 14 pelaku usaha mikro di Tembalang, 9 pelaku usaha mikro di Pedurungan dan 9 usaha mikro di Semarang Utara, setelah itu 7 pelaku usaha kecil di Semarang Utara, 1 pelaku usaha kecil di Pedurungan dan 1 pelaku usaha kecil di Tembalang.

#### 5) Identitas Responden Menurut Umur Usaha

Data mengenai umur usaha responden dikelompokan menjadi 5 kategori yaitu 1-2 tahun, 2-3 tahun, 3-4 tahun, 4-5 tahun dan >5 tahun. Adapun data responden menurut umur usaha di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara Kota Semarang sebagai berikut :



**Tabel 4.6 Umur Usaha Responden**

Keterangan	Frekuensi	Persentase
1-2 tahun	17	14.2 %
2-3 tahun	19	15.8 %
3-4 tahun	15	12.5 %
4-5 tahun	16	13.3 %
>5 tahun	53	44.2 %
Total	120	100.0 %

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel yang ditunjukkan diatas, menunjukkan bahwa para pelaku UMKM di Kota Semarang yaitu di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara memiliki umur usaha dengan rentan umur 1-2 tahun berjumlah 17 pelaku UMKM dengan presentase sebesar 14,2%. Pelaku UMKM dengan rentan umur usaha 2-3 tahun berjumlah 19 pelaku UMKM dengan presentase sebesar 15,8%. Pelaku UMKM dengan rentan umur usaha 3-4 tahun berjumlah 15 pelaku UMKM dengan persentase sebesar 12.5%. Pelaku UMKM dengan rentan umur usaha 4-5 tahun berjumlah 16 pelaku UMKM dengan persentase sebesar 13.3%. Pelaku UMKM dengan rentan umur usaha >5 tahun berjumlah 53 pelaku UMKM dengan persentase sebesar 44.2%. Berdasarkan hasil penjabaran tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar UMKM di Kota Semarang tepatnya di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara memiliki umur usaha sekitar >5 tahun dibandingkan tahun-tahun dibawahnya.

#### 6) Identitas Responden Menurut Tenaga Kerja

Data mengenai tenaga kerja responden dikelompokan menjadi 3 kategori yaitu 2-3 karyawan, 4-5 karyawan, dan >6 karyawan. Adapun data responden

menurut tenaga kerja di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara Kota Semarang sebagai berikut :

**Tabel 4.7 Tenaga Kerja Berdasarkan Kecamatan**

Keterangan	Frekuensi	Presentase
2-3 karyawan	66	55.0 %
4-5 karyawan	32	26.7 %
>6 karyawan	22	18.3 %
Total	120	100.0 %

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel yang ditunjukkan diatas, menunjukkan bahwa tenaga kerja 2-3 karyawan berjumlah 66 pelaku UMKM dengan presentase sebesar 55,0%. Tenaga kerja 2-5 karyawan berjumlah 32 pelaku UMKM dengan presentase sebesar 26,7%. Tenaga kerja >6 karyawan berjumlah 22 pelaku UMKM dengan presentase sebesar 18,3%. Dari penjabaran tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas para pelaku UMKM di Kota Semarang yaitu di Kecamatan Pedurungan, Kecamatan Tembalang dan Kecamatan Semarang Utara sebagian besar memiliki tenaga kerja sekitar 2 hingga 3 karyawan.

#### 4.2 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul, atau untuk melihat gambaran data secara umum (Sutisna Icam, 2020). Dilihat dari nilai rata-rata (means), nilai maksimum, nilai minimum, dan nilai standar deviasi variabel penelitian. Pengolahan data menggunakan SPSS (*Statistic For Social Science*) versi 26.

**Tabel 4.8 Uji Statistik Deskriptif**

<b>Variabel</b>	<b>N</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>
Kinerja UMKM (Y)	120	25	40	33.66	3.327
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Human Capital</i> (X1)	120	21	35	27.54	3.282
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Structural Capital</i> (X2)	120	21	32	27.05	2.819
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Customer Capital</i> (X3)	120	12	23	18.28	2.754
SIA (X4)	120	17	30	24.68	4.167

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan hasil tabel 4.8 diatas menunjukkan data deskriptif yang digunakan dalam menambahkan informasi dalam hasil penelitian. Dimana n adalah jumlah item pada setiap variabel sebanyak 120 responden.

Variabel Kinerja UMKM dari hasil tersebut menunjukkan nilai minimum sebesar 25, nilai maksimum sebesar 40, dengan nilai rata-rata sebesar 33.66. Hal ini menunjukkan bahwa Kinerja UMKM cukup memadai dengan melihat dekatnya nilai rata-rata dengan nilai maksimum, dan nilai std.deviiasi sebesar 3.327 lebih kecil dari nilai rata-rata yang artinya variasi data relatif rendah selama periode pengamatan.

Variabel *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* diketahui nilai minimum sebesar 21, nilai maksimum sebesar 35, dengan nilai rata-rata sebesar 27,54. Hal ini menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* cukup memadai dengan melihat dekatnya nilai rata-rata dengan nilai maksimum, dan nilai std.deviiasi sebesar 3.282 lebih kecil dari nilai rata-rata yang artinya variasi data relatif rendah selama periode pengamatan.

Variabel *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* diketahui

nilai minimum sebesar 21, nilai maksimum sebesar 32, dengan nilai rata-rata sebesar 27,05. Hal ini menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* cukup memadai dengan melihat dekatnya nilai rata-rata dengan nilai maksimum, dan nilai std.deviasi sebesar 2.819 lebih kecil dari nilai rata-rata yang artinya variasi data relatif rendah selama periode pengamatan.

Variabel *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* diketahui nilai minimum sebesar 12, nilai maksimum sebesar 23, dengan nilai rata-rata sebesar 18.28. Hal ini menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* cukup memadai dengan melihat dekatnya nilai rata-rata dengan nilai maksimum, dan nilai std.deviasi sebesar 2.754 lebih kecil dari nilai rata-rata yang artinya variasi data relatif rendah selama periode pengamatan.

Variabel SIA diketahui nilai minimum sebesar 17, nilai maksimum sebesar 30, dengan nilai rata-rata sebesar 24.68. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada UMKM cukup memadai dengan melihat dekatnya nilai rata-rata dengan nilai maksimum, dan nilai std.deviasi sebesar 4.167 lebih kecil dari nilai rata-rata yang artinya variasi data relatif rendah selama periode pengamatan.

Data tersebut menunjukkan distribusi frekuensi selama menghimpun kuesioner kepada responden, dengan penjabaran hasil sebagai berikut :

#### **a. Kinerja UMKM**

Variabel Kinerja UMKM dalam penelitian ini diukur dengan 4 indikator. Hasil yang diperoleh dari responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.9 Kinerja UMKM (Y)

No	Kinerja UMKM		Skala Tanggapan Responden										Jumlah	
			STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)		F	%
			F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	Kinerja keuangan UMKM	Y.1	0	0.0	8	6.7	17	14.2	67	55.8	28	23.3	120	100.0
2		Y.2	0	0.0	6	5.0	16	13.3	71	59.2	27	22.5	120	100.0
3		Y.3	0	0.0	5	4.2	19	15.8	78	65.0	18	15.0	120	100.0
4		Y.4	0	0.0	13	10.8	36	30.0	63	52.5	8	6.7	120	100.0
5		Y.5	0	0.0	7	5.8	12	10.0	89	74.2	12	10.0	120	100.0
6		Y.6	0	0.0	5	4.2	27	22.5	82	68.3	6	5.0	120	100.0
7		Y.7	0	0.0	8	6.7	26	21.7	83	69.2	3	2.5	120	100.0
8		Y.8	2	1.7	10	8.3	29	24.2	70	58.3	9	7.5	120	100.0
9		Y.9	1	0.8	16	13.3	37	30.8	56	46.7	11	9.2	120	100.0

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas kinerja UMKM dibagi menjadi dua yaitu kinerja keuangan UMKM dan kinerja non-keuangan UMKM, dimana didapatkan nilai distribusi frekuensi variabel kinerja keuangan UMKM terbesar berada pada Y.3 dengan 78 responden menyatakan setuju, hal ini menunjukkan bahwa pelaku para pelaku UMKM setuju dengan ditunjukkan jumlah pelanggan mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya. Sedangkan pada variabel kinerja non-keuangan UMKM terbesar berada pada Y.5 dengan 89 responden menyatakan setuju, hal ini menunjukkan bahwa para pelaku UMKM memiliki kinerja UMKM yang meningkat dengan penjualan yang membaik setelah pelaku UMKM meningkatkan waktu proses pelayanan.

#### b. Intellectual Capital

Variabel *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, dan *Customer Capital* dalam penelitian ini diukur dengan 11 indikator. Hasil yang diperoleh dari responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

### 1. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*

**Tabel 4.10 *Human Capital* (X1)**

No	<i>Human Capital</i>	Skala Tanggapan Responden										Jumlah	
		STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
10	X1.1	1	.8	5	4.2	30	25.0	70	58.3	14	11.7	120	100.0
11	X1.2	0	0.0	17	14.2	32	26.7	65	54.2	6	5.0	120	100.0
12	X1.3	0	0.0	7	5.8	28	23.3	73	60.8	12	10.0	120	100.0
13	X1.4	0	0.0	7	5.8	20	16.7	70	58.3	23	19.2	120	100.0
14	X1.5	0	0.0	10	8.3	24	20.0	69	57.5	17	14.2	120	100.0
15	X1.6	0	0.0	2	1.7	20	16.7	75	62.5	23	19.2	120	100.0
16	X1.7	0	0.0	10	8.3	32	26.7	66	55.0	12	10.0	120	100.0

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, nilai distribusi frekuensi variabel terbesar berada pada nomor 15 X1.6 sebanyak 75 responden menyatakan setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan karyawan yang mempunyai cukup pengalaman dibidangnya untuk membantu dalam menjalankan usaha dengan baik dapat meningkatkan kinerja UMKM.

### 2. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital*

**Tabel 4.11 *Structural Capital* (X2)**

No	<i>Structural Capital</i>	Skala Tanggapan Responden										Jumlah	
		STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
17	X2.1	1	.8	12	10.0	19	15.8	58	48.3	30	25.0	120	100.0
18	X2.2	1	.8	22	18.3	35	29.2	56	46.7	6	5.0	120	100.0
19	X2.3	0	0.0	2	1.7	14	11.7	74	61.7	30	25.0	120	100.0
20	X2.4	0	0.0	11	9.2	28	23.3	67	55.8	14	11.7	120	100.0
21	X2.5	0	0.0	0	0.0	8	6.7	82	68.3	30	25.0	120	100.0
22	X2.6	0	0.0	2	1.7	14	11.7	84	70.0	20	16.7	120	100.0
23	X2.7	0	0.0	2	1.7	24	20.0	82	68.3	12	10.0	120	100.0

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, nilai distribusi frekuensi variabel terbesar berada pada nomor 22 X2.6 sebanyak 84 responden menyatakan setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan memiliki teknologi sistem informasi akuntansi yang mendukung pengelolaan atau manajemen keuangan dengan baik dapat meningkatkan kinerja UMKM.

### 3. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital*

**Tabel 4.12 *Customer Capital* (X3)**

No	<i>Customer Capital</i>	Skala Tanggapan Responden										Jumlah	
		STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
24	X3.1	0	0.0	18	15.0	25	20.8	64	53.3	13	10.8	120	100.0
25	X3.2	1	.8	14	11.7	21	17.5	75	62.5	9	7.5	120	100.0
26	X3.3	0	0.0	5	4.2	21	17.5	77	64.2	17	14.2	120	100.0
27	X3.4	0	0.0	7	5.8	34	28.3	72	60.0	7	5.8	120	100.0
28	X3.5	0	0.0	2	1.7	22	18.3	69	57.5	27	22.5	120	100.0

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas, nilai distribusi frekuensi variabel terbesar berada pada nomor 26 X3.3 sebanyak 77 responden menyatakan setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan para pelanggan yang selalu melakukan pembelian berulang kali dapat meningkatkan kinerja UMKM.

### 4. Sistem Informasi Akuntansi

Variabel sistem informasi akuntansi dalam penelitian ini diukur dengan 3 indikator. Hasil yang diperoleh dari responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.13 Sistem Informasi Akuntansi (X4)

No	SIA	Skala Tanggapan Responden										Jumlah	
		STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
29	X4.1	0	0.0	5	4.2	29	24.2	47	39.2	39	32.5	120	100.0
30	X4.2	0	0.0	2	1.7	31	25.8	45	37.5	42	35.0	120	100.0
31	X4.3	0	0.0	0	0.0	28	23.3	45	37.5	47	39.2	120	100.0
32	X4.4	0	0.0	0	0.0	29	24.2	48	40.0	43	35.8	120	100.0
33	X4.5	0	0.0	1	.8	30	25.0	46	38.3	43	35.8	120	100.0
34	X4.6	0	0.0	1	.8	22	18.3	53	44.2	44	36.7	120	100.0

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, nilai distribusi frekuensi variabel terbesar berada pada nomor 34 X4.6 dengan 53 responden menyatakan setuju. Hal ini menunjukan bahwa responden setuju sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM dengan teknologi SIA memudahkan dalam memberikan penilaian.

## 4.2. Uji Kualitas Data

### 4.2.1. Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya kuesioner, untuk mengetahui kesesuaian kuesioner yang digunakan peneliti dalam mengukur dan memperoleh data penelitian dari responden. Jika suatu nilai signifikan  $<$  dari  $\alpha = 0,05$ , maka dapat dikatakan valid. Sebaliknya, jika suatu nilai signifikan  $>$  dari  $\alpha = 0,05$ , dikatakan tidak valid. Hasil analisis dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5 Uji Validitas

Variabel	Item	Sig.	Keterangan
Kinerja UMKM (Y)	Y.1	0.000	Valid
	Y.2	0.000	Valid
	Y.3	0.000	Valid
	Y.4	0.000	Valid
	Y.5	0.000	Valid
	Y.6	0.000	Valid
	Y.7	0.000	Valid

	Y.8	0.000	Valid
	Y.9	0.000	Valid
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Human Capital</i> (X1)	X1.1	0.000	Valid
	X1.2	0.010	Valid
	X1.3	0.000	Valid
	X1.4	0.000	Valid
	X1.5	0.000	Valid
	X1.6	0.000	Valid
	X1.7	0.000	Valid
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Structural Capital</i> (X2)	X2.1	0.000	Valid
	X2.2	0.000	Valid
	X2.3	0.000	Valid
	X2.4	0.000	Valid
	X2.5	0.000	Valid
	X2.6	0.000	Valid
	X2.7	0.004	Valid
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Customer Capital</i> (X3)	X3.1	0.000	Valid
	X3.2	0.000	Valid
	X3.3	0.000	Valid
	X3.4	0.000	Valid
	X3.5	0.009	Valid
Sistem Informasi Akuntansi (X4)	X2.1	0.000	Valid
	X2.2	0.000	Valid
	X2.3	0.000	Valid
	X2.4	0.000	Valid
	X2.5	0.000	Valid
	X2.6	0.000	Valid

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui untuk masing-masing nilai signifikan lebih kecil dibanding 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator dari variabel kinerja UMKM (Y), *intellectual capital* yang terdiri dari dimensi *human capital* (X1), *structural capital* (X2), *customer capital* (X3) dan sistem informasi akuntansi (X4) adalah valid.

#### 4.2.2. Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2018) suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas adalah alat uji untuk mengukur kuesioner yang merupakan

indikator variabel. Apabila alat ukur hasilnya stabil maka alat itu handal. Data yang tidak andal tidak dapat diolah karena akan menghasilkan kesimpulan yang bias. Pengukuran dilakukan sekali dan reliabel dengan uji statistik *Cronbach Alpha*. Jika nilai *Cronbach Alpha*  $\alpha > 0,60$  maka reliabel. Sebaliknya jika *Cronbach Alpha*  $\alpha < 0,60$  maka tidak reliabel. Adapun hasil pengujian reliabel dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.6 Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kinerja UMKM (Y)	0.595	Reliabel
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Human Capital</i> (X1)	0.602	Reliabel
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Structural Capital</i> (X2)	0.612	Reliabel
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Customer Capital</i> (X3)	0.768	Reliabel
Sistem Informasi Akuntansi (X4)	0.937	Reliabel

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, variabel kinerja UMKM (Y), *intellectual capital* yang terdiri dari dimensi *human capital* (X1), *structural capital* (X2), *customer capital* (X3) dan sistem informasi akuntansi (X4) menunjukkan *Cronbach Alpha*  $\alpha > 0,6$ . Sehingga dapat disimpulkan dari hasil pengujian bahwa seluruh variabel reliabel. Hal tersebut ditunjukkan bahwa variabel kinerja UMKM memiliki nilai *Cronbach Alpha*  $0.595 > 0,06$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi variabel *human capital* memiliki nilai *Cronbach Alpha*  $0.602 > 0,06$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi variabel *structural capital* memiliki nilai *Cronbach Alpha*  $0.612 > 0,06$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi variabel *customer capital* memiliki nilai *Cronbach Alpha*  $0.768 > 0,06$ . Variabel SIA memiliki nilai *Cronbach Alpha*  $0.937 > 0,06$ .

### 4.3. Uji Asumsi Klasik

#### 4.3.1. Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2021) pada uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel residual atau pengganggu memiliki distribusi normal atau tidak, uji normalitas yang digunakan adalah uji Kolmogorov-Smirnov. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang berdistribusi normal. Data diterima apabila nilai signifikan lebih besar 0,05 pada ( $P > 0,05$ ). Sebaliknya data ditolak apabila nilai signifikan lebih kecil 0,05 pada ( $P < 0,05$ ). Hasil uji normalitas dengan Uji Kolmogorov – Smirnov ditunjukkan pada tabel berikut :

**Tabel 4.7 Uji Normalitas**

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		
		Unstandardized Residual
N		120
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	-.4857335
	Std. Deviation	2.62574057
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.040
	Negative	-.072
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.199 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji normalitas menggunakan Kolmogorov-smirnov didapatkan nilai residual berdistribusi normal, diketahui nilai signifikansi  $0,199 > 0,05$ . Berdasarkan hal tersebut dapat

disimpulkan bahwa data pada penelitian ini berdistribusi normal, dalam arti bahwa kuesioner pada penelitian ini lolos dalam uji normalitas data sehingga data yang digunakan pada penelitian ini dapat digunakan pada uji-uji selanjutnya.

#### 4.3.2. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2018) uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik yaitu yang tidak terjadi kolerasi antar variabel independent atau tidak terjadi gejala multikolinearitas. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor (VIF)*. Jika nilai *tolerance*  $> 0,1$  dan *VIF*  $< 10$  maka tidak terjadi multikolinearitas.

**Tabel 4.8 Uji Multikolineritas**

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Human Capital</i> (X1)	.937	1.067	Tidak terjadi multikolinearitas
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Structural Capital</i> (X2)	.626	1.598	Tidak terjadi multikolinearitas
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Customer Capital</i> (X3)	.599	1.668	Tidak terjadi multikolinearitas
Sistem Informasi Akuntansi (X4)	.958	1.044	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: data primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, pengujian multikolineritas terhadap variabel *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* menghasilkan nilai *tolerance*  $0.937 > 0.1$  dan *VIF*  $1.067 < 10$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* menghasilkan nilai *tolerance*  $0.626 > 0.1$  dan *VIF*  $1.598 < 10$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* menghasilkan nilai *tolerance*  $0.599 > 0.1$  dan *VIF*  $1.668 < 10$  dan variabel sistem informasi akuntansi menghasilkan nilai *tolerance*  $0.958 > 0.1$  dan *VIF*  $1.044 < 10$ . Sehingga dapat

disimpulkan bahwa variabel pada penelitian ini tidak multikolinearitas atau tidak memiliki korelasi pada model regresi.

#### 4.3.3. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi kesamaan atau ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan dengan pengamatan yang lain. Jika variasi residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas. Untuk mengujinya menggunakan grafik *scatterplot*. Jika ada titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur maka mengidentifikasi telah terjadi heterokedastisitas. Jika titiknya menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heterokedastisitas.

**Tabel 4.9 Hasil Uji Heterokedastisitas**

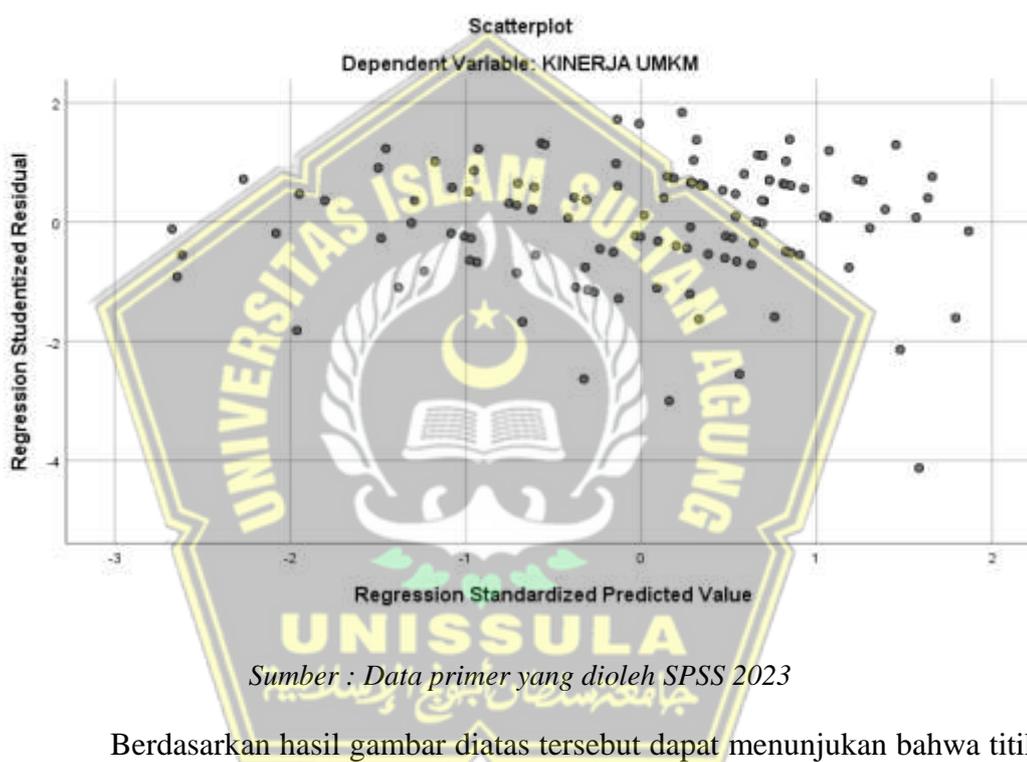
Variabel	Sig	Keterangan
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Human Capital</i> (X1)	.978	Homokedastisitas
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Structural Capital</i> (X2)	.347	Homokedastisitas
<i>Intellectual Capital</i> dengan dimensi <i>Customer Capital</i> (X3)	.449	Homokedastisitas
Sistem Informasi Akuntansi (X4)	.119	Homokedastisitas

*Sumber: data primer yang telah diolah, 2023*

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari setiap variabel lebih besar dari 0,05. Dengan hasil dari variabel *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* memiliki nilai signifikansi sebesar  $0.978 > 0.05$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* memiliki nilai signifikansi sebesar  $0.347 > 0.05$ . Variabel *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* memiliki nilai signifikansi sebesar  $0.449 > 0.05$ . Variabel SIA

memiliki nilai signifikansi sebesar  $0.119 > 0.05$ . Maka dari hasil tersebut dapat disimpulkan model regresi variabel pada penelitian ini terjadi homoskedastisitas, artinya tidak ada korelasi antara besaran data residual. Maka dari itu model regresi dalam penelitian ini layak untuk dihubungkan dengan faktor- faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM.

**Gambar 4. 1 Hasil Uji Heterokedastisitas (Grafik Scatterplot)**



Berdasarkan hasil gambar diatas tersebut dapat menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara menyeluruh tidak berkumpul hanya diatas dan dibawah area angka 0 dan titik-titik tidak membentuk suatu pola tertentu misal garis melengkung atau garis lurus. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi pengaruh *intellectual capital* terdiri dari dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM tidak ada

masalah heterokedastisitas pada model regresi penelitian ini sehingga uji asumsi klasik heterokedastisitas ini terpenuhi.

#### 4.4. Uji Regresi Linier Berganda

Regresi Berganda adalah metode analisis yang bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel terdiri lebih dari dua variabel independen yaitu *Intellectual Capital* yang terdiri dari *Human Capital* (X1), *Structural Capital* (X2), *Customer Capital* (X3) dan SIA (X4) dan satu variabel dependen yaitu Kinerja UMKM (Y). Persamaan regresi berganda yaitu :

**Tabel 4. 20 Uji Regresi Linier Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>				
Model		B	t	Sig.
1	(Constant)	8.695	2.479	.015
	HUMAN CAPITAL (X1)	.158	2.022	.045
	STRUCTURAL CAPITAL (X2)	.365	3.290	.001
	CUSTOMER CAPITAL (X3)	.416	3.578	.001
	SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (X4)	.127	2.095	.038

a. Dependent Variable: KINERJA UMKM

Sumber: data primer yang telah diolah dengan spss versi 26, tahun 2023

$$Y = 8.695 + 0.158X_1 + 0.365X_2 + 0.416X_3 + 0.127X_4 + e$$

Keterangan :

Y = Kinerja UMKM

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  = Koefisien Regresi

X1 = *Human Capital*

X2 = *Structural Capital*

X3 = *Customer Capital*

X4 = Sistem Informasi Akuntansi

a = Konstanta

e = Error/ Kesalahan

Hasil persamaan regresi berganda diatas memberikan maksud bahwa:

- a. Nilai koefisien konstanta bernilai 8.695, dapat diartikan bahwa apabila *intellectual capital* dengan dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi nilainya konstan atau tetap, maka nilai dari variabel kinerja UMKM (Y) sebesar 8.695.
- b. Koefisien regresi linier berganda *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* ( $\beta_{1X1}$ ) bernilai positif sebesar 0.158, mempunyai arti bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Y), dengan kata lain apabila *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* mengalami kenaikan 1%, maka kinerja UMKM akan mengalami kenaikan sebesar 0.158% dan signifikan pada 0.05 ( $0.045 < 0.05$ ).
- c. Koefisien regresi linier berganda *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* ( $\beta_{2X2}$ ) bernilai positif sebesar 0.365, mempunyai arti bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Y), dengan kata lain apabila *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* mengalami kenaikan 1%, maka kinerja UMKM akan mengalami kenaikan sebesar 0.365% dan signifikan pada 0.05 ( $0.001 < 0.05$ ).
- d. Koefisien regresi linier berganda *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* ( $\beta_{3X3}$ ) bernilai positif sebesar 0.416, mempunyai arti bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Y), dengan kata lain apabila *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital*

mengalami kenaikan 1%, maka kinerja UMKM akan mengalami kenaikan sebesar 0.416% dan signifikan pada 0.05 ( $0.001 < 0.05$ ).

- e. Koefisien regresi linier berganda SIA ( $\beta_{4 \times 4}$ ) bernilai positif sebesar 0.127, mempunyai arti bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Y), dengan kata lain apabila SIA mengalami kenaikan 1%, maka kinerja UMKM akan mengalami kenaikan sebesar 0.127% dan signifikan pada 0.05 ( $0.038 < 0.05$ ).

#### 4.5. Uji Kebaikan Model

##### 4.5.1. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2018) uji F digunakan untuk mengetahui variabel independen yang dimasukkan dalam model mempengaruhi atau tidak terhadap variabel dependen. Uji F dilakukan dengan melalui pengamatan nilai signifikan F pada tingkat  $\alpha$  yang digunakan ( $\alpha = 0,05$ ). Jika nilai signifikan  $< 0,05$  maka hipotesis diterima begitu juga sebaliknya, jika nilai signifikan  $> 0,05$  maka hipotesis ditolak.

**Tabel 4. 10 Uji Simultan (Uji F)**

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	477.360	4	119.340	16.345	0.000
	Residual	839.632	115	7.301		
	Total	1316.992	119			

Sumber: data primer yang telah diolah dengan spss versi 26, tahun 2023

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh *intellectual capital* dengan dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi secara simultan terhadap kinerja UMKM

sebesar 0.000. Dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  sehingga variabel dapat diterima atau layak digunakan dalam arti lain *intellectual capital* dengan dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi berpengaruh secara simultan terhadap kinerja UMKM.

#### 4.5.2. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Ghozali (2018) koefisien determinasi yang sering disimbolkan dengan ( $R^2$ ) pada prinsipnya melihat besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai koefisien determinasi antara nol dan satu. Bila angka koefisien determinasi dalam model regresi terus menjadi kecil atau semakin dekat dengan nol berarti semakin kecil pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat atau nilai ( $R^2$ ) semakin mendekati 1 berarti semakin besar pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat (Sahir, 2022).

**Tabel 4. 11 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.602 <sup>a</sup>	.362	.340	2.702

Sumber: data primer yang telah diolah dengan spss versi 26, tahun 2023

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa nilai adjusted R square sebesar 0.340 atau 34,0%. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel *intellectual capital* dengan dimensi *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi dapat menjelaskan kinerja UMKM sebesar 34% sedangkan sisanya 66% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

#### 4.5.3. Pengujian Hipotesis (Uji t)

Menurut Ghozali (2018) Uji parsial atau uji t merupakan pengujian kepada koefisien regresi secara parsial (sendiri), untuk mengetahui pengaruh signifikansi

secara parsial atau masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

Berikut langkah – langkah pengujiannya :

**Tabel 4. 12 Uji Parsial (Uji t)**

Variabel	B	Sig.	Keterangan
<i>Human Capital (X1)</i>	.158	.045	Diterima
<i>Structural Capital (X2)</i>	.365	.001	Diterima
<i>Customer Capital (X3)</i>	.416	.001	Diterima
SIA (X4)	.127	.038	Diterima

Sumber: data primer yang diolah dengan spss versi 26 tahun 2023

Berdasarkan hasil pada tabel diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengujian hipotesis yang pertama dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa koefisien *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* sebesar 0.158 dengan arah positif dan nilai signifikansi 0.045 kurang dari 0.05. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM diterima.
2. Pengujian hipotesis yang kedua dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa koefisien *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* sebesar 0.365 dengan arah positif dan nilai signifikansi 0.001 kurang dari 0.05. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM diterima.
3. Pengujian hipotesis yang ketiga dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa koefisien *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* sebesar 0.416 dengan arah positif dan nilai signifikansi 0.001 kurang dari

0.05. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM diterima.

4. Pengujian hipotesis yang keempat dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa koefisien sistem informasi akuntansi sebesar 0.127 dengan arah positif dan nilai signifikansi 0.038 kurang dari 0.05. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM diterima.

#### **4.6. Pembahasan Hasil Penelitian**

Pada bab ini diuraikan lebih rinci hasil-hasil penelitian yang dilakukan, yang kemudian dilakukan upaya untuk menjawab secara ilmiah permasalahan-permasalahan yang disajikan dalam pertanyaan penelitian.

##### **4.6.1. Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Human Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

Berdasarkan pada tabel 4.13 diatas hasil pengujian menunjukkan bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *human capital* disini terbukti berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *human capital* dalam *intellectual capital* maka semakin tinggi kinerja UMKM. Dapat dilihat dari deskripsi variabel bahwa dengan karyawan yang mempunyai cukup pengalaman dibidangnya untuk membantu dalam menjalankan usaha dengan baik dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Mendasarkan pada teori *Resource Based View Theory* dalam hal ini berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya internal bagi UMKM. Dalam

meningkatkan usaha yang dimiliki, UMKM harus mampu mengembangkan sumber daya internalnya yaitu *human capital*. Keahlian, pengetahuan, kemampuan, dan kompetensi yang dimiliki manajer dan pegawai UMKM akan membuat mereka lebih mudah menyesuaikan diri, menjadi lebih kreatif, menjadi lebih inovatif memberikan ide-ide baru yang dapat meningkatkan produk serta layanan dan menghasilkan kinerja yang baik.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rahayu, 2022) yaitu yang menunjukkan bahwa *human capital* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Semakin meningkatkan skill dan kemampuan para karyawannya yang diimbangi dengan standar operasional sesuai dengan visi misi organisasi, akan semakin meningkatkan kinerja usahanya sehingga tujuan organisasi dapat tercapai.

#### **4.6.2. Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

Berdasarkan pada tabel 4.13 diatas hasil pengujian menunjukkan bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *structural capital* disini terbukti berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *structural capital* dalam *intellectual capital* maka semakin tinggi kinerja UMKM. Dapat dilihat pada deskripsi variabel bahwa *structural capital* dengan memiliki teknologi sistem informasi akuntansi yang mendukung pengelolaan, UMKM dapat mengoptimalkan proses usaha mereka. Dengan memiliki infrastruktur teknologi yang baik, UMKM dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan di lingkungannya. Dengan itu dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Mendasarkan pada teori *Resource Based View Theory* dalam penelitian ini menjelaskan bahwa *structural capital* sebagai prasarana atau sumber daya berwujud yang dimiliki UMKM untuk mencapai suatu keunggulan kompetitif yang berkelanjutan UMKM harus memanfaatkan dan mengembangkan prasarana untuk mendukung proses usaha dalam meraih keunggulan berdaya saing tinggi. Dimana hal ini berkaitan dengan hasil deskriptif variabel diatas semakin baiknya infrastruktur dan teknologi maka semakin baik pula kinerja UMKM.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sari Purnama & Pramuki Arie, 2021) yaitu yang menunjukkan bahwa *structural capital* memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Adanya infrastruktur dan prosedur yang dapat membantu menyalurkan informasi yang ada di dalam suatu proses usaha, tersalurnya informasi yang dibutuhkan dapat membantu melancarkan kegiatan usaha, sehingga dapat membantu meningkatkan kinerja UMKM.

#### **4.6.3. Pengaruh *Intellectual Capital* Dengan Dimensi *Customer Capital* Terhadap Kinerja UMKM**

Berdasarkan pada tabel 4.13 diatas hasil pengujian menunjukkan bahwa *intellectual capital* dengan dimensi *customer capital* disini terbukti berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *customer capital* dalam *intellectual capital* maka semakin tinggi kinerja UMKM. Dapat dilihat pada deskripsi variabel *customer capital* yang kuat berarti adanya pelanggan yang setia, cenderung melakukan pembelian lebih sering akan berdampak positif pada pendapatan perusahaan yang menciptakan aliran pendapatan yang lebih stabil dan konsisten bagi UMKM, pelanggan yang puas

dan melakukan pembelian berulang kembali akan membuat interaksi yang dapat memberikan wawasan berharga bagi UMKM untuk mengembangkan produk serta layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dengan itu pelanggan dapat memberikan ulasan positif dan merekomendasikan kepada orang lain, hal ini dapat meningkatkan citra merk dan membantu mendatangkan pelanggan baru dan dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Mendasarkan pada teori *Stakeholder* dalam penelitian ini menjelaskan bahwa tanggung jawab pelaku UMKM terhadap *stakeholder*. *Stakeholder* disini adalah pelanggan. Tanggung jawab seperti jaminan kualitas produk atau jasa UMKM, serta memotivasi perusahaan untuk lebih meningkatkan keunggulan bersaing supaya pelanggan puas terhadap produk dan jasa UMKM.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rahayu, 2022) yaitu yang menunjukkan bahwa *customer capital* memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Memiliki hubungan yang harmonis dengan para customer dan/atau pihak-pihak luar lainnya yang berkaitan dengan rutinitas organisasi, maka akan semakin meningkatkan kinerja usahanya sehingga tujuan organisasi dapat tercapai.

#### **4.6.4. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM**

Berdasarkan pada tabel 4.13 diatas hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi disini terbukti berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi sistem informasi akuntansi maka semakin tinggi kinerja UMKM. Dapat dilihat pada deskripsi variabel SIA, dengan teknologi sistem informasi akuntansi memudahkan dalam memberikan penilaian.

Dengan adanya SIA dapat memberikan informasi akurat mengenai historis bisnis dan transaksi keuangan, dengan data yang akurat penilaian kinerja keuangan dapat dilakukan dengan lebih tepat dan diandalkan, sehingga lebih mudah bagi pemilik UMKM untuk pengambilan keputusan, dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan ini karyawan lebih fokus pada tugas-tugas yang strategis dan dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Mendasarkan pada teori *Technology Acceptance Model* dalam hal ini adalah penerapan teknologi dengan sistem informasi terkomputerisasi akan memberikan manfaat dan membantu pelaku UMKM mempermudah dalam menyampaikan dan mendapatkan informasi untuk menjalankan usahanya atau sebagai alat pengendalian. Sehingga dengan kepercayaan pelaku UMKM terhadap teknologi informasi yang dipercaya akan meningkatkan kinerja untuk mencapai tujuan UMKM.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Saputri, 2022) yaitu yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Dengan menerapkan sistem informasi akuntansi pelaku UMKM dapat memberikan informasi yang relevan untuk mengambil sebuah keputusan, sehingga dapat membantu kinerja UMKM lebih optimal.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat pada penelitian ini yaitu mengenai analisis data tentang *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital*, *Structural Capital*, *Customer Capital*, dan SIA terhadap Kinerja UMKM pada Kota Semarang sebagai berikut :

1. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Human Capital* terbukti berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa *human capital* berkontribusi pada peningkatan sumber daya manusia di UMKM, peningkatan pengetahuan dan keterampilan karyawan yang mempunyai pengalaman dibidangnya membuat umkm dapat merespon perubahan pasar dan menghadapi tantangan dengan lebih baik. *Human Capital* yang berkualitas dapat meningkatkan produktivitas UMKM sehingga dapat memengaruhi keputusan investasi, pemangku kepentingan seperti investor, pemilik usaha lebih tertarik pada UMKM yang memiliki tim manajemen atau karyawan yang berkompeten untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
2. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Structural Capital* terbukti berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa *structural capital* yang mencakup teknologi sistem informasi akuntansi dan teknologi lainnya, dapat meningkatkan efisiensi operasional, dengan menggunakan infrastruktur teknologi sistem informasi akuntansi dengan baik, UMKM dapat mengoptimalkan proses usaha mereka.

3. *Intellectual Capital* dengan dimensi *Customer Capital* terbukti berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa dampak dari *customer capital* terhadap kinerja UMKM baik keuangan maupaun non keuangan, dapat memberikan wawasan strategis yang penting bagi UMKM untuk mengelola hubungan baik dengan pelanggan sehingga mampu meningkatkan usaha.
4. Sistem Informasi Akuntansi terbukti berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi tidak hanya memudahkan penilaian kinerja keuangan UMKM, tetapi juga mendukung evaluasi aspek non keuangan yang penting untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Integrasi sistem informasi akuntansi secara efektif dapat meningkatkan transparansi dan efesiensi. Sehingga mampu meningkatkan usaha dan terciptanya kinerja UMKM.

## 5.2. Keterbatasan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan masih terdapat keterbatasan dalam penelitian sebagai berikut :

1. Pada penelitian ini terdapat keterbatasan kesulitan menemui target responden yang sesuai karena keberadaan yang tidak terduga, tidak ada alamat di data UMKM Kota Semarang dan harus menunggu responden diwaktu senggangnya sehingga membutuhkan banyak waktu dengan batasan waktu yang ketat.
2. Penelitian ini memiliki keterbatasan karena dilakukan secara langsung tidak ada kontak terlebih dahulu dengan pelaku UMKM sehingga ada

beberapa pelaku UMKM yang tidak bekenan untuk menjadi responden.

3. Keterbatasan akses atau kesulitan mendapatkan kerjasama pelaku UMKM skala menengah, data yang diperlukan untuk UMKM skala mikro dan skala kecil lebih mudah diakses atau tersedia dibandingkan dengan UMKM skala menengah.
4. Keterbatasan sumber daya manusia karena peneliti membutuhkan teman untuk mencari responden di wilayah yang cukup jauh.
5. Terdapat keterbatasan biaya yaitu memerlukan biaya tambahan perjalanan atau transportasi karena di berbagai kecamatan.

### **5.3. Saran**

#### **5.3.1. Bagi akademis**

Berdasarkan penelitian diatas, menunjukkan nilai Adj.r square sebesar 70,2%, hal tersebut menunjukkan bahwa masih ada variabel lain yang perlu dikaji karena dapat memperkuat Kinerja UMKM. Sehingga penelitian selanjutnya dapat menambah variabel – variabel lain yang dapat mempengaruhi Kinerja UMKM dan melakukan wawancara untuk menggali informasi lebih lainnya. Dan bisa meneliti di daerah lain yang dapat memberikan perspektif yang berharga dan menghasilkan pengetahuan yang lebih luas.

#### **5.3.2. Bagi Pemerintah**

Bagi pemerintah setempat diharapkan agar dapat meningkatkan akses informasi tentang data UMKM serta bantuan pelatihan terhadap pelaku UMKM agar dapat meningkatkan kinerja dari pelaku UMKM itu sendiri.

### 5.3.3. Bagi UMKM

Sebaiknya pelaku UMKM dapat melakukan penambahan kualitas penerapan *human capital*, *structural capital*, *customer capital* dan sistem informasi akuntansi guna meningkatkan kinerja, peningkatan mutu, serta sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dan tindakan pelaku UMKM untuk kedepannya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Akuba, A., & Hasmirati. (2021). Effect Of Intellectual Capital On Financial Performance In Medium Small Businesses In Tilamuta District Boalemo District. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 9(1), 66–74.
- Almahdali, F., Mutmainah, & Tovan. (2022). Efek Human Capital Terhadap Kinerja Bisnis : Studi pada UMKM Kota Palu The Effects of Human Capital on Business Performance : Study on SMEs in Palu City. *Jurnal Sinar Manajemen*, 09(November), 482–488.
- Baso, M. I. H. ., & Daryanti. (2022). Penerapan E-Commerce Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM) Bagi Umkm Di Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 7(2), 355–363. <https://doi.org/10.37531/mirai.v7i2.2411>
- Daat, S. C., & Sanggenafa, M. A. (2022). Knowledge Sharing, Human Capital, dan Kinerja UMKM: Studi Empiris pada UMKM di Kota Jayapura. *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 102. <https://doi.org/10.19184/ejeba.v9i2.31360>
- Dalwai, T., Shafiya Mohammadi, S., & Al Siyabi, K. (2018). An empirical analysis of intellectual capital and firm performance of Oman’s financial sector companies. *3rd International Conference on Banking and Finance Perspectives (ICBFP)*, April.
- Ekayani Seri, N. N., Purbawangsa Anom, I. B., Sariyani, N. K., & Suriani, N. N. (2021). Inovasi teknologi memediasi pengaruh intellectual capital terhadap kinerja UMKM. *JPPI (Jurnal Penelitian ...)*, 7(4), 658–669. <https://jurnal.iicet.org/index.php/jppi/article/view/1285%0Ahttps://jurnal.iicet.org/index.php/jppi/article/download/1285/999>
- Ermawati, N., & Arumsari, N. R. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 23(1), 145–156. <https://doi.org/10.34208/jba.v23i1.973>
- Fatkhurrokhmah, Purwanto, E. D., Hidayah, R., & Purwanto, T. (2022). Pengaruh Dana Bantuan Produktif Usaha Mikro, Intellectual Capital Dan Perangkat Lunak Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Neraca*, 18(2), 124–137. <https://doi.org/10.48144/neraca.v18i2.1399>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26 (Edisi 10)*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 127–135. <https://doi.org/10.23960/jep.v8i2.45>
- Hasmirati, & Akuba, A. (2022). Dampak Human Capital, Structural Capital, Dan Costumer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta. *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, 4(2), 201. <https://doi.org/10.47201/jamin.v4i2.95>
- Hidayati, L. N., & Sugiyono. (2018). Pengaruh Harga, Kepercayaan, Keamanan, dan Presepsi Akan Risiko Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Nike Melalui Instagram. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 7(11), 1–21.
- Lestari, N. A., & Rustiana, S. H. (2019). Pengaruh Persepsi Owner Dan Pengetahuan Akuntansi Dalam Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Pamulang. *Journal of Business & Entrepreneurship Universitas Muhammadiyah Jakarta*, 1(2), 67–80. <https://doi.org/10.24853/baskara.1.2.67-80>
- Malini, K. T. W., & Herawati, N. T. (2021). Pengaruh Efektivitas Penggunaan Dana BPUM, Penggunaan Software Akuntansi, dan Human Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro (Studi Pada Usaha Mikro Penerima Dana BPUM di Kecamatan Buleleng). *Jurnal Akuntansi Profesi*, 12(1), 97. <https://doi.org/10.23887/jap.v12i1.34606>
- Mubarok, M. I., Nurleli, & Anandya, A. (2022). Pengaruh Penerapan E-Commerce dan Human Capital terhadap Kinerja UMKM. *Bandung Conference Series: Accountancy*, 2(2), 1205–1211. <https://doi.org/10.29313/bcsa.v2i2.4822>
- Mukoffi, A., & As'adi. (2021). Karakteristik wirausaha, modal usaha dan kecanggihan teknologi terhadap kinerja UMKM di masa pandemi Covid-19. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 16(2), 235–246. <https://doi.org/10.22437/jpe.v16i2.12552>
- Naushad, M. (2019). Intellectual capital and financial performance of sharia-compliant banks in Saudi Arabia. *Banks and Bank Systems*, 14(4), 1–9. [https://doi.org/10.21511/bbs.14\(4\).2019.01](https://doi.org/10.21511/bbs.14(4).2019.01)
- Prasetyo, A. S., & Ambarwati, L. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Indonesia*, 1(1), 171–189. <https://doi.org/10.32477/jrabi.v1i1.xxx>
- Purba, M. L., & Sucipto, T. N. (2019). Potensi Dan Kontribusi UKM Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pelaku Umkm Kelurahan

- Dwikora Kecamatan Medan Helvetia). *Jurnal Mutiara Manajemen Vol.4 No. 2, 4(2)*, 430–440.
- Rahayu, N. E. (2022). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Madiun. *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)*, 2(2), 91–99.
- Rahmawati, D., Purwohedi, U., & Prihatni, R. (2022). Pengaruh TQM Terhadap Kinerja UMKM dengan Mediasi Keunggulan Bersaing. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 3(2), 289–312. <https://doi.org/10.21009/japa.0302.02>
- Ramadhan, M. A., & Resmi, G. G. (2020). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Keuangan Pada UMKM Sektor Pariwisata di Kambang Iwak ( KI ) Palembang. *Jurnal Inspirasi Manajemen Bisnis*, 3(2), 77–86.
- Sahir, S. H. (2022). *Metodologi Penelitian*. KBM Indonesia.
- Saputri, D. A. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Journal of Accounting Taxing and Auditing (JATA)*, 3(2), 46–52. <https://doi.org/10.57084/jata.v3i2.895>
- Saputri, D. A., & Shiyammurti, N. R. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Journal of Accounting Taxing and Auditing (JATA)*, 3(2), 46–52. <http://www.jurnal.umitra.ac.id/index.php/JATA/article/view/895>
- Sari, N. P. (2020). Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis Pada UKM di Kabupaten Sidoarjo (Studi Empiris pada UKM di Bidang Industri). *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 8(3), 32–39. <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/>
- Sari Purnama, P. S., & Pramuki Arie, N. M. W. (2021). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Empiris Pada Umkm Se-Kecamatan Tampaksiring). *Hita Akuntansi Dan Keuangan*, 10, 109–132. <https://ejournal.unhi.ac.id/index.php/HAK/article/download/2000/1187>
- Sinarwati, N. K., Sujana, E., & Herawati, N. T. (2019). Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Peningkatan Kinerja Umkm. *License Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(1), 26–32. <http://dx.doi.org/10.22225/kr.11.1.1123.26-32>
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta.
- Sutisna Icam. (2020). Statistika Penelitian. *Universitas Negeri Gorontalo, April*, 1–15.

- Syarifah, I., Mawardi, M. K., & Iqbal, M. (2020). Pengaruh modal manusia terhadap orientasi pasar dan kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23(1), 69–96. <https://doi.org/10.24914/jeb.v23i1.2521>
- UMKM, K. (2022). Jumlah UMKM di Indonesia Sepanjang 2022 , Provinsi Mana Terbanyak ? In *Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah*, 2022.
- Wahyuni, S., Nugroho, W. S., Purwantini, A. H., & Khikmah, S. N. (2021). Pengaruh E-Commerce , Budaya Organisasi , Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi dan Literasi Keuangan terhadap Kinerja UMKM di Kota Magelang. *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Universitas Tidar*, September, 287–300.
- Wibowo, E. W. (2018). Kajian Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Dengan Menggunakan Metode Balance Scorecard. *Jurnal Lentera Bisnis*, 6(2), 25. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v6i2.188>
- Wusko, A. U., & Alfianto, E. A. (2022). Pengaruh Social Capital dan Human Capital Terhadap Kinerja UMKM yang Tergabung pada Sukorejo Smart. *Sketsa Bisnis*, 9(1), 91–101.
- Yanto, J. (2021). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM di Jabodetabek dengan Individualisme sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 5(2), 207. <https://doi.org/10.24912/jmbk.v5i2.11233>

