

**PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO
 KECIL DAN MENENGAH
 (STUDI EMPIRIS PADA UMKM SE-KECAMATAN TAMPAKSIRING)**

**Putu Satya Purnama Sari¹
 Ni Made Wisni Arie Pramuki²**

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Pariwisata, Universitas Hindu Indonesia
 Tembau, Jalan Sangalangit, Penatih, Kecamatan Denpasar Timur Bali
 e-mail: Satyapurnama02@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research is to obtain empirical evidence of the influence of human capital, structural capital, and customer capital on performance of small and medium business (SMEs) in Tampaksiring. This research is quantitative research, using primary data through questionnaires and measured using likert scale. The sampling technique used simple random sampling technique. The samples used in this study were 125 SMEs in Tampaksiring. The data analysis method used is the Smart PLS 3.0 program. The result showed that structural capitals have a positive and significant effect on performance of SMEs. While the human capital and customer capital has positive no significant effect on performance of SMEs.

Keywords: *human capital, structural capital, customer capital, performance of SMEs.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro, kecil dan menengah. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Saat ini UMKM menjadi salah satu yang diprioritaskan oleh pemerintah. Adanya UMKM ini diharapkan bisa meningkatkan perekonomian yang ada di Indonesia.

Kriteria usaha mikro sesuai dengan Undang-undang No. 20 tahun 2008 adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Kriteria usaha kecil sesuai dengan Undang-undang No. 20 tahun 2008 adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Kriteria usaha menengah sesuai dengan Undang-undang No. 20 tahun 2008

adalah memiliki memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Pusat Penelitian Ekonomi LIPI telah melakukan Survei Kajian Cepat Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Kinerja UMKM Indonesia. Survei ini bertujuan untuk mendiagnosa dampak pandemi pada kelangsungan UMKM serta mengidentifikasi strategi pemulihan kinerja UMKM. Survei kajian cepat dampak pandemi COVID-19 terhadap kinerja UMKM Indonesia dilaksanakan secara daring pada 1 – 20 Mei 2020, dan melibatkan 679 valid responden dengan mata pencaharian utama sebagai pelaku usaha. Survei ini menjangkau responden pelaku usaha mikro 54,98%, ultra-mikro 33,02%, pelaku usaha kecil 8,1% dan pelaku usaha menengah 3,89%; dengan lama usaha 0-5 tahun (55,2%), 6-10 tahun (24%) dan lebih dari 10 tahun (20,8%). Sebagian besar usaha yang berusia 0-5 tahun berada dalam skala ultra-mikro (58,36%) dan skala mikro (58,33%). Pandemi COVID-19 menyebabkan profit usaha menurun secara signifikan akibat biaya produksi tetap atau bahkan meningkat sementara penjualan menurun. Biaya usaha yang mengalami peningkatan selama pandemi yaitu bahan baku, transportasi, tenaga kerja, dan biaya lain-lain, Survei juga mengumpulkan persepsi pelaku usaha terkait kerentanan UMKM tutup usaha jika pandemi tidak segera berakhir. Sebanyak 47,13% usaha hanya mampu bertahan hingga Agustus 2020, 72,02% usaha akan tutup setelah November 2020, dan 85,42% usaha dapat bertahan paling lama dalam rentang waktu satu tahun sejak pandemi.

Perusahaan berusaha untuk meningkatkan kinerjanya (*bussines performance*) dengan berbagai cara, salah satu tujuan dari perusahaan diantaranya adalah kinerja perusahaan menjadi lebih baik. Dalam merealisasikan kinerja perusahaan yang lebih maju maka dibutuhkan berbagai cara diantaranya adalah dengan mengoptimalkan sumber daya perusahaan, dalam hal ini sumber daya tidak berwujud (*intangible asset*) yang dikenal dengan modal intelektual. Dalam *Knowledge Based Business*, modal intelektual merupakan suatu hal yang penting. 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 diprosikan dengan *human capital*, *struktural capital*, dan *customer capital*.

Hal yang perlu dilakukan UMKM untuk mengembangkan modal manusia yang dimilikinya adalah dengan mengadakan pelatihan dan pendidikan para karyawannya secara berkesinambungan, Zuliyati, dkk (2017). Modal manusia dapat berinteraksi dengan modal organisasi untuk menciptakan, memperoleh, dan menghasilkan modal pelanggan yang kemudian akan mencapai kemakmuran finansial yang tinggi dan keberhasilan perusahaan. Untuk praktik modal manusia pada UMKM, dukungan kreativitas para karyawan dapat meningkatkan pemberian nilai kepada pelanggan dan menciptakan operasi perusahaan dengan proses yang mapan modal strukturnya. UMKM dekat dengan pelanggan akan memungkinkan mereka untuk memperoleh pengetahuan dalam aliran yang lebih langsung dan lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan besar.

Hubungan perusahaan dengan pihak eksternal yang baik dengan kapabilitas pegawai yang memiliki intelektual yang tinggi akan lebih maksimal jika didukung oleh sistem dan prosedur perusahaan yang baik, sehingga segala potensi yang ada berupa *intellectual capital* (IC) dapat meningkatkan kinerja perusahaan, Pertiwi, dkk (2013). Pengaruh lingkungan eksternal perusahaan sangat kuat dalam mempengaruhi kesuksesan perusahaan sehingga hubungan dengan pihak eksternal perlu menjadi perhatian khusus terutama dengan pelanggan, *supplier* atau *partner* sebagai sumber daya mestinya dapat menjadi pendukung kekuatan dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Manifestasi relasional capital yang dapat dimanfaatkan dari pelanggan oleh perusahaan sering disebut sebagai “*market orientation*”, Bontis et al., (2000).

Dipilihnya Desa Tampaksiring, Kecamatan Tampaksiring, Kabupaten Gianyar menjadi tempat penelitian, dikarenakan desa Tampaksiring adalah desa wisata yang menjadi binaan Bank Indonesia (BI) Kantor Perwakilan (KPw) yang bertujuan untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat setempat khususnya bidang ekonomi. Dengan meningkatkan ekonomi dan pariwisata diharapkan meningkat pula kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring. Alasan lainnya adalah rata-rata UMKM di Desa Tampaksiring mengalami penurunan kinerja. Salah satu contoh UMKM yang mengalami penurunan kinerja adalah UMKM Asri Jewellery milik I Wayan Suardana yang beralamat di Br. Mantring, Desa Tampaksiring. UMKM ini merupakan usaha yang menghasilkan kerajinan-kerajinan ukiran dengan bahan dasar limbah tulang sapi dan kerbau. Kerajinan ukiran yang dihasilkan beragam dari yang berbentuk kecil seperti asesoris anting, kalung, gelang, cincin, sirkam rambut. Peminat dari kerajinan ini kebanyakan wisatawan asing. Sehingga UKM Asri Jewellery lebih banyak melayani penjualan ekspor. Namun

semenjak adanya penerapan *social distancing*, *psysical distancing*, imbauan untuk di rumah saja hingga penutupan bandara, dan tidak ada wisatawan yang datang ke Bali membuat pemesanan produk ekspor mengalami penurunan.

Sepengetahuan peneliti dari hasil penelusuran riset terdahulu sebgaiian besar mengkaji penggunaan modal intelektual di perusahaan selain UMKM, sebagaimana yang disarankan Ida Subaida dan Rini Kartika Sari (2020) sehingga hal ini mendorong atau memotivasi peneliti untuk mengembangkan lebih lanjut penggunaan modal intelektual di sektor UMKM agar menghasilkan hasil penelitian yang lebih komprehensif berkenaan dengan pengembangan modal intelektual dalam meningkatkan kinerja UMKM di Desa Tampaksiring.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang telah disusun dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah *Human Capital* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring?
2. Apakah *Structural Capital* berpengaruh terhadap terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring?
3. Apakah *Customer Capital* berpengaruh terhadap terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring?

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring.
2. Untuk mengetahui pengaruh *Structural Capital* terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring.
3. Untuk mengetahui pengaruh *Customer Capital* terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Tampaksiring.

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain : Manfaat teoritis ditinjau dari manfaat teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam kajian empiris dan dijadikan sebagai sumber referensi dan informasi bagi peneliti sejenis maupun civitas akademika lainnya dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan, manfaat praktis ditinjau dari manfaat praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM sebagai bahan pertimbangan para Pemilik UMKM dalam pengelolaan usahanya agar dapat lebih meningkat.. Bagi pihak institusi pendidikan akuntansi, diharapkan penelitian ini dapat memberikan nilai

tambah dalam meningkatkan kualitas dalam pendidikan, sehingga dapat menambah mutu lulusan sebagai pekerja intelektual yang siap pakai sesuai dengan kebutuhan pasar dan membantu memuat kurikulum dalam sistem pendidikan akuntansi yang relevan dalam dunia kerja saat ini.

KAJIAN PUSTAKA

Teori yang mendasari penelitian ini adalah *Research Based View*. Wernerfelt (1984) menjelaskan bahwa menurut pandangan *Resource- Based Theory (RBT)* perusahaan akan unggul dalam persaingan usaha dan mendapatkan kinerja keuangan yang baik dengan cara memiliki, menguasai dan memanfaatkan aset-aset strategis yang penting (aset berwujud dan tak berwujud). Salah satunya aset tidak berwujud adalah *intellectual capital*. Belkaoui dalam Fransiskus dan Solon menyatakan strategi yang potensial untuk meningkatkan kinerja perusahaan adalah dengan menyatukan aset berwujud dan aset tidak berwujud. Investor akan memberikan nilai yang tinggi terhadap perusahaan yang memiliki kemampuan (modal intelektual) yang lebih besar.

Berdasarkan pada pendekatan *Resource Based View*, sumber daya atau aset yang telah eksis adalah berupa *bundle* dan sumber daya ini mempengaruhi kinerja dengan *causal ambiguity*. Karena itu, adalah sukar untuk menengarai bagaimana sumber daya secara individual dapat memberikan kontribusi terhadap keberhasilan tanpa memperhitungkan interdependensi dengan aset lainnya.

Resources based theory membahas bagaimana perusahaan dapat mengolah dan memanfaatkan semua sumberdaya yang dimilikinya. Untuk meningkatkan kinerja, maka perusahaan harus memanfaatkan dan mengembangkan sumber modal perusahaan, salah satunya adalah *intellectual capital*.

Mutegi dkk. (2015) mendefinisikan kinerja UKM adalah hasil kerja yang dicapai oleh individu dan menyesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut dalam suatu perusahaan pada suatu periode waktu tertentu, yang dihubungkan dengan suatu ukuran nilai atau standart tertentu dari perusahaan individu tersebut bekerja. Suatu pencapaian berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah diterapkan.

Kinerja usaha mikro kecil merupakan salah satu sasaran yang paling penting dari manajemen keuangan . Satu tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan Kemakmuran pemilik selain memaksimalkan nilai perusahaan (Husnan, dkk 2015). Kinerja bisnis amat penting dalam menentukan keberhasilan dan kegagalan dari sebuah bisnis. Umumnya pada

tahap pembentukan atau pendirian, sebuah bisnis sangat mungkin tidak menguntungkan karena investasi dan biaya untuk mendirikan atau memulai bisnis. Namun ketika bisnis mulai berkembang menjadi dewasa, keuntungan sudah harus dihasilkan.

Suwarjuwono, dkk (2003) mendefinisikan *intellectual capital* sebagai jumlah dari apa yang dihasilkan oleh tiga elemen utama organisasi (*human capital*, *structural capital*, *customer capital*) yang berkaitan dengan pengetahuan dan teknologi yang dapat memberikan nilai lebih bagi perusahaan berupa keunggulan bersaing organisasi.

Teori *intellectual capital* merupakan petunjuk untuk mengelola asset tak berwujud dan memfasilitasi kesuksesan melalui keuntungan persaingan yang berkelanjutan untuk memimpin perusahaan dan organisasi. Para praktisi menganggap asset tak berwujud merupakan faktor yang menentukan kesuksesan perusahaan. Pengembangan teori di bidang *intellectual capital* didasarkan pada penelitian antar disiplin ilmu. Bontis *et al.* (2000) menyatakan bahwa secara umum, para peneliti mengidentifikasi tiga konstruk utama dari IC, yaitu: *human capital (HC)*, *structural capital (SC)*, dan *customer capital (CC)*.

Menurut Sawarjuwono (2003) *Human capital* merupakan *lifeblood* dalam modal intelektual. Disinilah sumber *innovation* dan *improvement*, tetapi merupakan komponen yang sulit untuk diukur. *Human capital* juga merupakan tempat bersumbernya pengetahuan yang sangat berguna, keterampilan, dan kompetensi dalam suatu organisasi atau perusahaan. *Human capital* mencerminkan kemampuan kolektif perusahaan untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh orang-orang yang ada dalam perusahaan tersebut. *Human capital* akan meningkat jika perusahaan mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya.

Structural capital merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan, misalnya: sistem operasional perusahaan, proses manufakturing, budaya organisasi, filosofi manajemen dan semua bentuk *intellectual property* yang dimiliki perusahaan. Seorang individu dapat memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, tetapi jika organisasi memiliki sistem dan prosedur yang buruk maka *intellectual capital* tidak dapat mencapai kinerja secara optimal dan potensi yang ada tidak dapat dimanfaatkan secara maksimal. (Sawarjuwono, 2003).

Suatu organisasi yang memiliki prosedur yang baik dapat mencapai kinerja secara optimal. Sehingga konsep modal struktural ini memungkinkan untuk terciptanya modal intelektual dan menjadi penghubung antara sumber daya manusia menjadi *intellectual capital*.

Customer Capital merupakan pengaruh yang harmonis/*association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan yang bersangkutan, berasal dari Pengaruh perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. *Relational capital* dapat muncul dari berbagai bagian diluar lingkungan perusahaan yang dapat menambah nilai bagi perusahaan tersebut (Sawarjuwono, 2003)

Customer capital muncul melalui proses mengenal, belajar, dan percaya. Seiring dengan proses tersebut, maka timbul hubungan dengan perusahaan. Pada saat seseorang ingin membeli produk suatu perusahaan, maka keinginan itu didasari oleh kepercayaan, harga dan spesifikasi produk tersebut. Semakin baik hubungan seseorang dengan perusahaan, maka semakin besar kemungkinan untuk membeli produk tersebut.

Shehzad et al (2014) dengan sampel 800 mahasiswa Universitas Negeri dan Swasta di Pakistan. Hasilnya IC menunjukkan hubungan yang signifikan dengan Kinerja lembaga. Zuliyati, dkk (2017) dengan sampel 97 UMKM yang bergerak dibidang jasa dan non jasa. Hasilnya *Human capital*, *Structural capital* dan *Customer capital* secara simultan dan parsial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Campiield et al (2018) menguji modal intelektual pada perusahaan pemenang penghargaan dan hasilnya menunjukkan bahwa modal intelektual berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Barkat et al (2018) dengan sampel 154 perusahaan manufaktur di Pakistan dan hasil penelitiannya menunjukkan modal intelektual berpengaruh terhadap kapabilitas proses pengetahuan dan kinerja organisasi. Marbun (2018) sampel dalam penelitiannya ialah 28 perbankan yang terdaftar di BEI dan hasil penelitiannya modal intelektual berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Xu et al (2019) dengan sampe 16 UKM berteknologi tinggi dan 380 UKM non berteknologi tinggi yang terdaftar di bursa efek Shenzhen dan hasil penelitiannya menunjukkan IC berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Subaida (2020) dengan sampel 36 usaha mikro di kecamatan situbondo dan hasil penelitiannya menunjukkan IC berpengaruh positif terhadap kinerja usaha mikro. Nasrullah (2020) dengan sampel 66 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Disperindag Banten, adapun hasil penelitiannya IC berpengaruh positif terhadap *business performance*. Sari (2020) dengan sampel UKM kecamatan

sidoarjo, adapun hasil penelitiannya ialah IC berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.

Perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian sebelumnya ialah yang menjadi obyek penelitian adalah usaha yang tergolong dalam UMKM dan secara spesifik yang menjadi responden adalah pemilik UMKM se Kecamatan Tampaksiring Gianyar.

Pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja UMKM

Bontis et al., (2000), *Human Capital* merepresentasikan pengetahuan yang dimiliki individu pegawai perusahaan sebagai kemampuan untuk mencari solusi pekerjaan sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan. *Resource Based Theory* menjelaskan dimana sumber daya dan kemampuan terdapat pada internal perusahaan dijadikan sebagai pengembang strategi pada lingkungan antar perusahaan. Penelitian Zuliyati, dkk (2017) menyatakan bahwa *Human Capital* berpengaruh positif pada Kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Shehzad et al (2014) menyatakan bahwa *Human Capital* menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap kinerja lembaga. *Human capital* secara kolektif diyakini dapat menumbuhkan kinerja perusahaan yang lebih baik. Berdasarkan pada teori dan hasil penelitian sebelumnya, dapat dirumuskan hipotesis sebagai Berikut:

H1 : Terdapat pengaruh positif *human capital* terhadap kinerja UMKM

Pengaruh *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM

Modal struktural atau SC mencakup semua “*non-human storehouses of knowledge*”. Hubungan perusahaan dengan pihak eksternal yang baik dengan kapabilitas pegawai yang memiliki intelektual yang tinggi akan lebih maksimal jika didukung oleh sistem dan prosedur perusahaan yang baik dapat meningkatkan kinerja perusahaan. *Resource Based Theory* yang menjelaskan adanya sumber daya yang dimiliki perusahaan sebagai nilai atau potensi yang dimiliki oleh setiap perusahaan untuk mendukung proses bisnis meraih keunggulan yang berdaya saing tinggi. Penelitian Nasrullah, dkk (2020) menyatakan bahwa *Structural Capital* berpengaruh positif signifikan pada *Bussiness Performance*. Zuliyati, dkk (2017) menyatakan bahwa *Structural Capital* berpengaruh positif pada Kinerja UMKM. Camfield et al (2018) yang menyatakan bahwa salah satu variabel yang mempengaruhi kinerja adalah *Structural Capital*. Berdasarkan pada teori dan hasil penelitian sebelumnya, dapat dirumuskan hipotesis sebagai Berikut:

H2 : Terdapat pengaruh positif *structural capital* terhadap kinerja UMKM

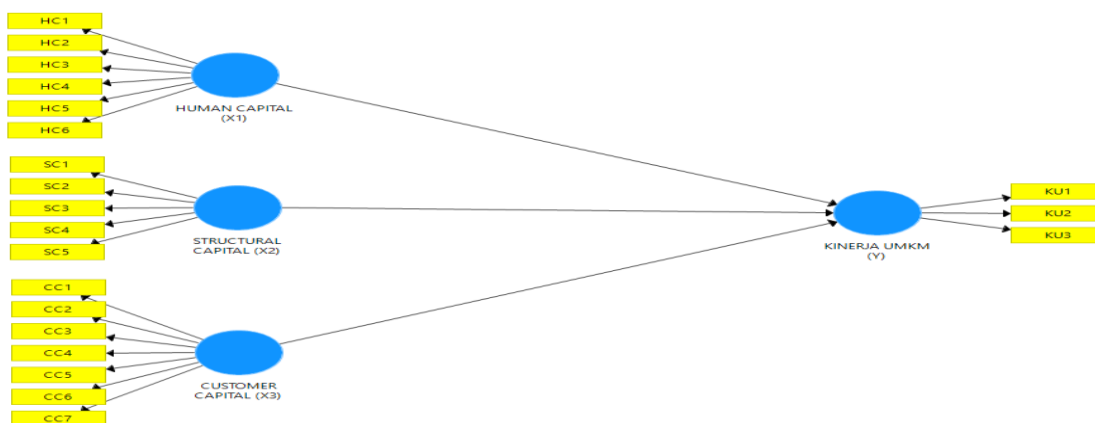
Pengaruh *Customer Capital* Terhadap Kinerja Perusahaan

Perusahaan yang berinvestasi besar untuk menjadi focus pada konsumen dan menjadi penentu pasar secara mutlak akan dapat meningkatkan atau memperbaiki kinerjanya. Merespon saran dan kritik yang disampaikan konsumen mampu meningkatkan kepercayaan konsumen kepada perusahaan. Kepercayaan inilah yang akan menjadikan konsumen loyal dan tetap memilih produk perusahaan tersebut (Marbun, dkk 2018). Penelitian Nasrullah, dkk (2020) menyatakan bahwa *Customer Capital* berpengaruh positif signifikan pada Business Performance. Zuliyati, dkk (2017) menyatakan bahwa *Customer Capital* berpengaruh positif pada Kinerja UMKM. Barkat et al (2018) yang menyatakan *Relational Capital* memiliki pengaruh paling kuat terhadap kapabilitas proses pengetahuan yang mengarah pada kinerja organisasi. Berdasarkan pada teori dan hasil penelitian sebelumnya, dapat dirumuskan hipotesis sebagai Berikut:

H3 : Terdapat pengaruh positif *customer capital* terhadap kinerja UMKM

METODE PENELITIAN

Desain penelitian merupakan rancangan penelitian yang digunakan sebagai pedoman dalam melakukan proses penelitian. Desain penelitian bertujuan untuk memberi pegangan yang jelas dan terstruktur kepada peneliti dalam melakukan penelitiannya.



Gambar 1 Kerangka Konsep Penelitian

Menurut Sugiyono (2018:38) variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, variabel yang digunakan dalam penelitian dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu: Variabel bebas adalah variabel yang sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, dan antesenden. Variabel independen dalam penelitian ini adalah *Human Capital* (X1), *Structural Capital* (X2) dan *Customer Capital* (X3). Dan variabel terikat merupakan variabel yang

dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2018:39). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Kinerja UMKM.

Human capital adalah kemampuan dari karyawan untuk mentransformasikan pengetahuan yang dimilikinya menjadi suatu value yang tercipta di dalam produk badan usaha (Pulic,2008). Indikatornya meliputi: 1) karyawan yang berkompeten, 2) pengetahuan karyawan tentang pekerjaan, 3) karyawan yang handal, 4) karyawan yang kreatif dan inovatif, 5) karyawan yang bisa memberikan keterampilan teknis pada pelanggan, dan 6) karyawan yang cemerlang dalam ide.

Structural capital merupakan kemampuan organisasi dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan. (Sawarjuwono,2003). Indikatornya meliputi: 1) prosedur kerja perusahaan yang baik, 2) perusahaan yang inovatif, 3) prosedur system birokrasi perusahaan yang baik, 4) tingkat kerjasama yang tinggi, dan 5) database perusahaan

Customer capital merupakan pengaruh yang harmonis yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan yang bersangkutan, berasal dari pengaruh perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. (Sawarjuwono,2003). Indikatornya meliputi: 1) pelayanan yang unggul, 2) membina hubungan dengan pelanggan, 3) Market oriented perusahaan, 4) hubungan yang baik dengan pelanggan, 5) mengetahui karakteristik pelanggan, 6) kepuasan pelanggan, dan 7) saran dan kritik dari pelanggan.

Kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang dicapai oleh individu dan menyesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut dalam suatu perusahaan pada periode tertentu yang dihubungkan dengan suatu ukuran nilai atau standar tertentu dari perusahaan individu tersebut bekerja. (Mutegi,2015). Indikatornya meliputi: 1) pertumbuhan laba, 2) pertumbuhan penjualan, dan 3) keseluruhan dari pencapaian kinerja.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang berada di Kecamatan Tampaksiring. Teknik pengambilan sampel digunakan adalah *simple random sampling*, yaitu pengambilan sampel dimana tiap unsur yang membentuk populasi diberi kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sampel. Mengingat jumlah populasi tidak diketahui dengan pasti, sehingga dalam penentuan sampel dipergunakan the role of thumb dimana dalam penelitian multivariate

ukuran sampel sebaiknya 10 kali atau lebih dari jumlah variabel penelitian. (Sekaran dan Bougie, 2014). Penelitian ini menggunakan empat variabel yakni kinerja UMKM sebagai variabel terikat, dan 3 variabel bebas yang terdiri dari human capital, structural capital, customer capital, sehingga jumlah minimal sampel dalam penelitian ini ialah 40 UMKM.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan *Partial Least Square* (PLS). PLS merupakan model persamaan *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan pendekatan berdasarkan *variance* atau *component-based structural equation modeling*. Menurut Ghazali, dkk (2015), tujuan PLS-SEM adalah untuk mengembangkan teori atau membangun teori (orientasi prediksi). PLS digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten (*prediction*). PLS merupakan metode analisis yang *powerfull* oleh karena tidak mengasumsikan data harus berdistribusi normal seperti yang disyaratkan dalam OLS (*Ordinary Least Square*). Adapun perangkat lunak yang digunakan dalam analisis penelitian ini ialah *Software Smart PLS 3.0* menggunakan metode *bootstrapping* atau penggandaan secara acak. Oleh karenanya asumsi normalitas tidak akan menjadi masalah. Selain itu, dengan dilakukannya *bootstrapping* maka SmartPLS tidak mensyaratkan jumlah minimum sampel, sehingga dapat diterapkan untuk penelitian dengan jumlah sampel kecil. Analisis PLS-SEM terdiri dari dua sub model yaitu model pengukuran (*measurement model*) atau *outer model* dan model struktural (*structural model*) atau *inner model*.

Statistik deskriptif adalah 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 atau generalisasi (Sugiyono, 2018 : 147).

Model pengukuran atau *outer model* menunjukkan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya. Evaluasi model pengukuran melalui analisis faktor konfirmatori adalah dengan menggunakan pendekatan MTMM (*MultiTrait-MultiMethod*) dengan menguji *validity convergent* dan *discriminant*. Sedangkan uji reliabilitas dilakukan dengan dua cara yaitu dengan *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability* (Ghozali, dkk 2015).

- a. *Convergent Validity* : model pengukuran dengan indikator refleksif dapat dilihat dari korelasi antara *item score*/indikator dengan *score* konstruksinya. Ukuran reflektif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang ingin

diukur. Namun demikian pada riset tahap pengembangan skala, *loading* 0,50 sampai 0,60 masih dapat diterima (Ghozali, dkk 2015).

- b. *Discriminant Validity*: indikator dapat dilihat pada *cross loading* antara indikator dengan konstraknya. Apabila korelasi konstruk dengan indikatornya lebih tinggi dibandingkan korelasi indikator dengan konstruk lainnya, maka hal tersebut menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi indikator pada blok mereka lebih baik dibandingkan dengan indikator di blok lainnya. Metode lain untuk menilai *discriminant validity* adalah dengan membandingkan akar kuadrat dari *average variance extracted* (\sqrt{AVE}) untuk setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya dengan model. Model dikatakan mempunyai *discriminant validity* yang cukup baik jika akar AVE untuk setiap konstruk lebih besar daripada korelasi antara konstruk dan konstruk lainnya. Dalam Ghozali, dkk (2015) menjelaskan uji lainnya untuk menilai validitas dari konstruk dengan melihat nilai AVE. Model dikatakan baik apabila AVE masing-masing konstruk nilainya lebih besar dari 0,50.
- c. *Reliability*: Uji reliabilitas dilakukan untuk membuktikan akurasi, konsistensi dan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk. Dalam PLS-SEM dengan menggunakan program SmartPLS 3.0, untuk mengukur reliabilitas suatu konstruk dengan indikator refleksif dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. Konstruk dinyatakan *reliable* jika nilai *composite reliability* maupun *cronbach alpha* di atas 0,70 (Ghozali, dkk 2015).

Uji Model Struktural atau *Inner Model*

Model struktural atau *inner model* menunjukkan hubungan atau kekuatan estimasi antar variabel laten atau konstruk berdasarkan pada *substantive theory*. Dalam menilai model struktural terlebih dahulu menilai *R-Square* untuk setiap variabel laten endogen sebagai kekuatan prediksi dari model struktural. Pengujian terhadap model struktural dilakukan dengan melihat nilai *R-square* yang merupakan uji *goodness-fit model*. Perubahan nilai *R-Square* dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel laten eksogen tertentu terhadap variabel laten endogen apakah mempunyai pengaruh yang *substantive*. Nilai *R-Square* (R^2) sebesar 0,67 tergolong model kuat, *R-Square* (R^2) sebesar 0,33 model moderat, dan *R-Square* (R^2) sebesar 0,19 tergolong model yang lemah.

Uji *f-square* ini dilakukan untuk mengetahui kebaikan model. Nilai *f-square* sebesar 0,02, 0,15 dan 0,35 dapat diinterpretasikan apakah prediktor variabel laten mempunyai pengaruh yang lemah, medium, atau besar pada tingkat structural, Ghozali, dkk (2015).

Evaluasi Model Struktural melalui *Goodness of Fit (GoF)* *Goodness of Fit (GoF)* merupakan pengukuran ketepatan model secara keseluruhan (global), karena dianggap merupakan pengukuran tunggal dari pengukuran *outer model* dan pengukuran *inner model*. Kriteria kuat lemahnya model berdasarkan pengukuran *Goodness of Fit (GoF)* menurut Ghozali, dkk (2015), adalah sebagai berikut: 0,36 (*GoF large*), 0,25 (*GoF medium*), dan 0,10 (*GoF small*).

Estimate For Path Coefficients uji selanjutnya adalah melihat signifikansi pengaruh antar variabel dengan melihat nilai koefisien parameter dan nilai signifikansi T statistik yaitu melalui metode *bootstrapping*, Ghozali, dkk (2015).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan 125 UMKM sebagai sampel penelitian yang berarti melebihi dari minimal sampel yang telah ditetapkan. Dengan besarnya jumlah sampel diharapkan mampu memberikan hasil yang lebih optimal. Adapun statistik deskriptif dalam penelitian ini memberikan penilaian terhadap masing-masing variabel beserta indikator-indikator yang membentuknya. Berdasarkan hasil analisa deskriptif, variabel *Human Capital* dinilai tinggi dengan skor rata-rata indikatornya 3,62. Variabel *Structural Capital* dinilai tinggi dengan skor rata-rata indikatornya 3,54. variabel *Customer Capital* dinilai tinggi dengan skor rata-rata indikatornya 4,13. Variabel Kinerja UMKM dinilai tinggi dengan skor rata-rata indikatornya 3,81. Data lebih lengkap tersaji pada lampiran 3.

Adapun karakteristik dari responden dalam penelitian ini yang tersaji dalam lampiran 3 ialah: 1) karakteristik usia, jumlah responden didominasi oleh usia 31-40 tahun dan 41-50 tahun sebesar 29,6%. 2) tingkat pendidikan, jumlah responden didominasi oleh dengan pendidikan terakhir SMA/SMK sebesar 44,8%. 3) lama usaha, jumlah responden didominasi dengan lama usaha 0 sampai 5 tahun sebesar 44,8%. 4) jenis kelamin, jumlah responden didominasi oleh laki-laki sebesar 50,4%.

Uji Model Pengukuran atau Outer Model, sehubungan dengan indikator-indikator yang membentuk variabel laten dalam penelitian ini bersifat reflektif, maka evaluasi model pengukuran (*measurement model/outer model*), untuk mengukur validitas dan reliabilitas indikator-indikator tersebut adalah a) *convergent validity*, b) *discriminant validity*, dan c)

composite reliability dan *cronbach alpha*. Model pengukuran tersebut digunakan karena indikator-indikator yang membentuk variabel laten dalam penelitian ini bersifat refleksif.

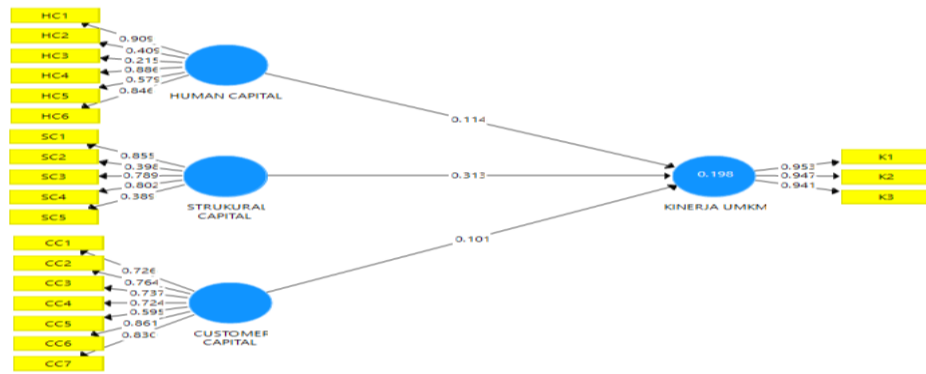
Convergent validity merupakan suatu kriteria dalam pengukuran validitas indikator yang bersifat refleksif. Evaluasi ini dilakukan melalui pemeriksaan terhadap koefisien *outer loading* masing-masing indikator terhadap variabel latennya. Suatu indikator dikatakan valid, jika koefisien *outer loading* diantara 0,60 – 0,70 namun untuk analisis yang teorinya tidak jelas maka *outer loading* 0,50 direkomendasikan, Ghazali,dkk (2015), serta signifikan pada tingkat *alpha* 0.05 atau *t-statistik* 1,96. Nilai *outer loading* masing - masing indikator terhadap variable latennya dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1 Nilai *Outer Loading* Hasil Estimasi Sebelum Eksekusi

Indikator	Human Capital	Structural Capital	Customer Capital	Kinerja Umkm
HC1	0,909			
HC2	0,409			
HC3	0,215			
HC4	0,886			
HC5	0,579			
HC6	0,846			
SC1		0,855		
SC2		0,398		
SC3		0,789		
SC4		0,802		
SC5		0,389		
CC1			0,726	
CC2			0,764	
CC3			0,737	
CC4			0,724	
CC5			0,595	
CC6			0,861	
CC7			0,830	
K1				0,953
K2				0,947
K3				0,941

Sumber : Data diolah, 2021

Gambar 2 Outer Loading Model Struktural Sebelum Eksekusi



Sumber : Data diolah, 2021

Hasil perhitungan mengenai nilai *outer loading* pada Tabel 1 dan Gambar 1 menunjukkan terdapat beberapa indikator yang belum memenuhi syarat valid berdasarkan kriteria *discriminant validity* yaitu nilai *outer loading* > 0,70 sehingga harus dikeluarkan dari model. Adapun indikator yang dikeluarkan dari model berdasarkan tabel dan gambar 1 adalah indikator HC.2, HC.3 dan HC.5 pada variabel *Human Capital*, indikator SC.2 dan SC.5 pada variabel *Structural Capital*, serta indikator CC.5 pada variabel *Customer Capital*. Dengan demikian nilai *outer loading* model struktural setelah beberapa indikator dikeluarkan adalah sebagai berikut:

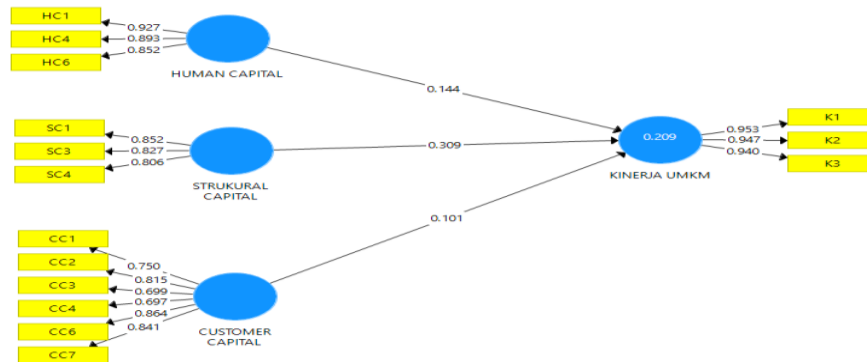
Tabel 2 Nilai *Outer Loading* Hasil Estimasi Setelah Eksekusi

Indikator<-Konstruk	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
HC1 <- <i>Human Capital</i>	0,909	0,906	43,566	0,000
HC4 <- <i>Human Capital</i>	0,886	0,884	34,398	0,000
HC5 <- <i>Human Capital</i>	0,583	0,586	6,015	0,000
HC6 <- <i>Human Capital</i>	0,852	0,843	24,435	0,000
SC1 <- <i>Structural Capital</i>	0,852	0,848	23,832	0,000
SC3 <- <i>Structural Capital</i>	0,827	0,827	24,503	0,000
SC4 <- <i>Structural Capital</i>	0,806	0,799	17,298	0,000
CC1 <- <i>Customer Capital</i>	0,750	0,739	8,388	0,000
CC2 <- <i>Customer Capital</i>	0,815	0,808	12,537	0,000
CC3 <- <i>Customer Capital</i>	0,699	0,686	9,024	0,000
CC4 <- <i>Customer Capital</i>	0,697	0,686	7,644	0,000
CC6 <- <i>Customer Capital</i>	0,864	0,855	17,360	0,000
CC7 <- <i>Customer Capital</i>	0,841	0,835	20,121	0,000
K1 <- <i>Kinerja UMKM</i>	0,953	0,953	76,427	0,000
K2 <- <i>Kinerja UMKM</i>	0,947	0,948	74,263	0,000
K3 <- <i>Kinerja UMKM</i>	0,940	0,940	72,850	0,000

Sumber : Data diolah ,2021

Hasil perhitungan mengenai nilai *outer loading* pada Tabel 2 menunjukkan semua indikator telah memenuhi syarat valid berdasarkan kriteria *discriminant validity* yaitu nilai *outer loading* > 0,50 dan signifikan secara statistik. Hasil tersebut dapat dilihat pada pada Tabel 2 dan Gambar 2

Gambar 3 Outer Loading Model Struktural Setelah Eksekusi



Sumber : Data diolah 2021

Discriminant Validity Pengukuran validitas indikator-indikator yang membentuk variabel laten, dapat pula dilakukan melalui *discriminant validity*. Diskriminan validitas dapat dilakukan dengan membandingkan koefisien Akar AVE (\sqrt{AVE} atau *Square root Average Variance Extracted*) setiap variabel dengan nilai korelasi antar variabel dalam model. Suatu variabel dikatakan valid, jika akar AVE (\sqrt{AVE} atau *Square root Average Variance Extracted*) masing-masing konstruk lebih besar dari nilai korelasi antar konstruk, Ghazali, dkk (2015), dan masing-masing nilai AVE lebih besar dari 0,50.

Tabel 3 Uji *Discriminant Validity*

Konstruk	(AVE)	\sqrt{AVE}	Human Capital	Structural Capital	Customer Capital	Kinerja Umkm
Human Capital	0,794	0,891	1,000		0,298	
Structural Capital	0,686	0,828	0,627	1,000	0,290	0,428
Customer Capital	0,609	0,780			1,000	
Kinerja Umkm	0,896	0,946	0,367		0,233	1,000

Sumber : Data diolah, 2021

Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai AVE seluruh konstruk > 0,50 dan nilai \sqrt{AVE} masing-masing konstruk berkisar antara 0,780 s.d 0,946 lebih besar dari nilai korelasi yang besarnya antara 0,290 s.d 0,627 sehingga memenuhi syarat valid berdasarkan kriteria *discriminant validity*.

a) *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha*

Suatu pengukuran dapat dikatakan reliabel, apabila *composite reliability* dan *cronbach alpha* memiliki nilai lebih besar dari 0,70. *Composite reliability* dan *Cronbach alpha* adalah merupakan suatu pengukuran reliabilitas antar blok indikator dalam model penelitian.

Tabel 4 Uji Composite Reliability dan Cronbach Alpha

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Human Capital	0,873	0,920
Structural Capital	0,775	0,868
Customer Capital	0,873	0,903
Kinerja Umkm	0,942	0,963

Sumber: Data diolah, 2021

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai *composite reliability* dan *Cronbach Alpha* masing-masing konstruk telah menunjukkan nilai lebih besar dari 0.70 sehingga memenuhi syarat reliabel berdasarkan kriteria *composite reliability*.

Evaluasi model struktural (*Structural Model/Inner Model*) adalah pengukuran untuk mengevaluasi tingkat ketepatan model dalam penelitian secara keseluruhan, yang dibentuk melalui beberapa variabel beserta dengan indikator-indikatornya. Dalam evaluasi model struktural ini akan dilakukan melalui beberapa pendekatan diantaranya : a) *R-Square* (R^2), b) *f Square*, c) *Goodness of Fit* (*GoF*), d) *Path Analysis*

R-Square (R^2) dapat menunjukkan kuat lemahnya pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel dependen terhadap variabel independen. *R-Square* (R^2) juga dapat menunjukkan kuat lemahnya suatu model penelitian. Menurut Chin (Ghozali, dkk 2015), nilai *R-Square* (R^2) sebesar 0,67 tergolong model kuat, *R-Square* (R^2) sebesar 0,33 model moderat, dan *R-Square* (R^2) sebesar 0,19 tergolong model yang lemah.

Tabel 5 Evaluasi Model Struktural Inner

	R Square	R Square Adjusted
Kinerja Umkm	0,209	0,189

Sumber : Data diolah, 2021

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai R^2 kinerja UMKM 0,209 berdasarkan kriteria Chin (Ghozali, dkk 2015), maka model tersebut termasuk kriteria model lemah, maknanya adalah variasi persepsi modal manusia, modal struktural dan modal customer mampu menjelaskan variasi kinerja UMKM sebesar 20,9%

Evaluasi Model Struktural Melalui *F-Square*. Nilai *f square* model digunakan untuk mengetahui besarnya effect size variabel dependen terhadap variabel independen. Apabila nilai *f square*

sama dengan 0,35 maka dapat diinterpretasikan bahwa prediktor variabel laten memiliki pengaruh besar, apabila bernilai sama dengan 0,15 maka memiliki pengaruh menengah dan apabila bernilai sama dengan 0,02 maka memiliki pengaruh kecil (Ghozali, dkk 2015)

Tabel 6. Evaluasi Model Struktural *Inner* Melalui f-Square

	Kinerja UMKM
<i>Human Capital</i>	0,015
<i>Structural Capital</i>	0,072
<i>Customer Capital</i>	0,011

Sumber: Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan bahwa nilai f Square kurang dari 0,15 sehingga semua indikator memiliki effect size rendah.

Evaluasi Model Struktural melalui *Goodness of Fit (GoF)*, *Goodness of Fit (GoF)* merupakan pengukuran ketepatan model secara keseluruhan (global), karena dianggap merupakan pengukuran tunggal dari pengukuran *outer model* dan pengukuran *inner model*. Nilai pengukuran berdasarkan *Goodness of Fit (GoF)* memiliki rentang nilai antara 0 (nol) sampai dengan 1(satu). Nilai *Goodness of Fit (GoF)* yang semakin mendekati 0 (nol), menunjukkan model semakin kurang baik, sebaliknya semakin menjauh dari 0 (nol) dan semakin mendekat 1 (satu), maka model semakin baik. Kriteria kuat lemahnya model berdasarkan pengukuran *Goodness of Fit (GoF)* menurut Ghozali, dkk (2015), adalah sebagai berikut: 0,36 (*GoF large*), 0,25 (*GoF medium*), dan 0,10 (*GoF small*).

Tabel 7 Evaluasi *Goodness Of Fit*

Konstruk	Communality	R Square	GOF
Human Capital	0,891		
Structural Capital	0,828		
Customer Capital	0,780		
Kinerja Umkm	0,946	0,209	
Rata-rata	0,861	0,209	0,181

Sumber : Data diolah, 202

Perhitungan dengan *GoF* menunjukkan nilai rata-rata R^2 sebesar 0,209 sedangkan rata-rata Communality sebesar 0,861, maka nilai $GoF = 0,181$ artinya model global adalah prediktif yang kecil (small)

- 1) *Path* Analisis dan Pengujian Hipotesis, yang diharapkan adalah H_0 ditolak atau nilai $\text{sig} < 0,05$ (atau nilai t statistic $> 1,96$ dengan level of signifikan $0,05$).

Tabel 8 *Path* Analisis dan Pengujian Statistik

	Original Sample (O)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Human Capital -> Kinerja UMKM	0,129	1,184	0,237
Structural Capital -> Kinerja UMKM	0,319	3,577	0,000
Customer Capital -> Kinerja UMKM	0,098	1,490	0,137

Sumber : Data diolah 2021

Tabel 8 menunjukkan bahwa :

1. Modal Manusia berpengaruh positif sebesar 0,129 terhadap kinerja UMKM, dan hubungan tersebut adalah tidak signifikan pada level 0,05 karena nilai t -Statistik lebih kecil dari 1,96 yakni sebesar 1,184.
2. Modal struktural berpengaruh positif sebesar 0,319 terhadap kinerja UMKM dan hubungan tersebut signifikan pada level 0,05 dengan nilai t statistik sebesar 3,577 lebih besar dari nilai t -tabel yaitu 1,96.
3. Modal pelanggan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM sebesar 0,098 dan hubungan tersebut tidak signifikan baik pada level 0,05 dengan nilai t statistik sebesar 1,490 lebih kecil dari t -tabel yaitu sebesar 1,96.

PEMBAHASAN

Pengaruh *Human Capital* Terhadap Kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring

Berdasarkan hasil pengujian mengenai pengaruh *human capital* terhadap kinerja UMKM, menunjukkan dimana *human capital* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM. Dengan demikian hipotesis pertama dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif *human capital* terhadap kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring ditolak atau tidak didukung.

Pengaruh *human capital* yang tidak signifikan terhadap kinerja UMKM, memberi makna bahwa, semakin meningkatnya *human capital* tidak serta merta diiringi dengan peningkatan kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring. Pada karakteristik responden dari hampir sekitar 76% rata-rata tingkat pendidikan responden adalah paling tinggi dimulai dari SD sampai berpendidikan SMA. Dengan tingkat pendidikan yang masih rendah tersebut, dapat digambarkan bahwa tingkat pengetahuan dan pemahaman unit bisnis mungkin juga terbatas, yang berdampak terhadap munculnya inovasi-inovasi yang dapat meningkatkan daya saing dan kinerja UMKM.

Bukti empiris menunjukkan bahwa semakin meningkatnya tingkat pendidikan pelaku UMKM, maka kinerja UMKM meningkat (Imtihan, 2018)

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Marbun, dkk (2018) yang menyatakan bahwa *human capital* tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Pengaruh *Structural Capital* Terhadap Kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring

Berdasarkan hasil pengujian mengenai pengaruh *structural capital* terhadap kinerja UMKM, menunjukkan dimana *structural capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif *structural capital* terhadap kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring diterima.

Pengaruh *structural capital* yang signifikan terhadap kinerja UMKM, memberi makna bahwa, semakin meningkatnya *structural capital* diiringi dengan peningkatan kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring. Adanya infrastruktur dan prosedur yang dapat membantu menyalurkan informasi yang ada di dalam suatu proses bisnis, sehingga tersalurnya informasi yang dibutuhkan dapat membantu melancarkan kegiatan bisnis, sehingga dapat membantu meningkatkan kinerja. Sesuai dengan teori *Resource Based Theory* yang menjelaskan adanya sumber daya yang dimiliki perusahaan sebagai nilai atau potensi yang dimiliki oleh setiap perusahaan untuk mendukung proses bisnis meraih keunggulan yang berdaya saing tinggi. Secara umum, hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nasrullah, dkk (2020) yang menyatakan bahwa *Structural Capital* berpengaruh positif signifikan pada *Bussiness Performance*.

Pengaruh *Customer Capital* Terhadap Kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring

Berdasarkan hasil pengujian mengenai pengaruh *customer capital* terhadap kinerja UMKM, menunjukkan dimana *customer capital* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM. Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa *customer capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring ditolak atau tidak didukung.

Pengaruh *customer capital* yang tidak signifikan terhadap kinerja UMKM, memberi makna bahwa, semakin meningkatnya *customer capital* tidak serta merta diiringi dengan peningkatan kinerja UMKM Se-Kecamatan Tampaksiring. Pada karakteristik responden dari 8 kriteria sebanyak 44,8% rata-rata lamanya usaha dari responden adalah berkisar 0 sampai 5

tahun. Dengan lama usaha yang masih rendah UMKM belum memiliki networking yang kuat sehingga belum memiliki pelanggan yang loyal. Dengan lamanya usaha yang masih rendah tersebut, juga dapat digambarkan bahwa tingkat pengalaman responden dalam memahami unit bisnis mungkin juga masih rendah, sehingga berdampak terhadap kinerja UMKM. Bukti empiris menunjukkan bahwa semakin meningkatnya pengalaman dari pengelola UMKM, maka kinerja UMKM juga semakin meningkat (Trisnawati,2020)

SIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh *structural capital*, dengan adanya infrastruktur dan prosedur yang dapat membantu menyalurkan informasi yang ada di dalam suatu proses bisnis, sehingga tersalurnya informasi yang dibutuhkan dapat membantu melancarkan kegiatan bisnis, sehingga dapat membantu meningkatkan kinerja

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh *human capital* tetapi tidak signifikan, hal ini kemungkinan dikarenakan tingkat pendidikan pelaku UMKM masih rendah sehingga tingkat pengetahuan dan pemahaman unit bisnis mungkin juga terbatas, yang berdampak terhadap munculnya inovasi-inovasi yang dapat meningkatkan daya saing dan kinerja UMKM.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh *customer capital* tetapi tidak signifikan, hal ini kemungkinan dikarenakan masih rendahnya lama usaha dari pemilik UMKM sehingga belum memiliki pelanggan yang loyal dan tingkat pengalaman responden dalam memahami unit bisnis mungkin juga masih rendah, sehingga berdampak terhadap kinerja UMKM.

Sesuai dengan nilai R^2 variasi persepsi *human capital*, *structural capital* dan *customer capital* mampu menjelaskan variasi kinerja UMKM sebesar 20,9%, sehingga peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengembangkan variabel yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Bali.bisnis.com. (12 Oktober 2019). Tampaksiring Jadi Desa Wisata Pertama Binaan Bank Indonesia Bali. Diakses pada 15 November 2020 <https://bali.bisnis.com/read/20191012/537/1158375/tampaksiring-jadi-desa-wisata-pertama-binaan-bank-indonesia-bali>
- Bali.bisnis.com (11 Agustus 2020). Pendampingan Tim PPPUD Unmas Denpasar, Strategi Eksis UKM Asri Jewellery di Masa Pandemi Covid-19. Diakses pada 21 November 2020. <http://bisnisbali.com/pendampingan-tim-pppud-unmas-denpasar-strategi-eksis-ukm-asri-jewellery-di-masa-pandemi-covid-19/>.

- Barkat, Warseem., Beh, Loh-See. 2018 “Impact Of Intellectual Capital On Organizational Performance: Evidence From A Developing Country”. *Academy of Strategic Management Journal* Volume 17, Issue 2, 2018
- Bontis, N., William Chua Chong, K., & Richardson, S. (2000). Intellectual capital and business performance in Malaysian industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85–100. <https://doi.org/10.1108/14691930010324188>
- Camfield, C.G., Giacomello, C.P., Sellito, M.A. 2018 “The Impact Of Intellectual Capital On Performance In Brazilian Companies”. *J. Technol. Manag. Innov.* 2018. Volume 13, Issue 2
- Fajrina, Ririn. 2017 “Pengaruh Entrepreneurial Intellectual Capital terhadap Kinerja UMKM Kuliner Asia Mega Mas Medan”. Skripsi : Universitas Sumatera Utara
- Ferdinand, Augusty. 2014. *Metode Penelitian Manajemen Edisi 5*, Semarang Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Fransiskus Randa dan Ariyanto Solon, Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia), *Jurnal Sistem Informasi Manajemen dan Akuntansi*, Vol 10 No 1 April 2012, Fakultas Ekonomi UAJ Makassar, 2012, hal. 29.
- Ghozali, Imam dan Latan, Hengky. (2015). *Partial Least Square Konsep Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0 (2nd Edition)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hariyati Haris. 2018. “Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Di Kota Makassar”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, (2015), *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi Ketujuh. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Idcloudhost.com. (22 Maret 2020). Pengertian UMKM Menurut Undang-Undang, Kriteria, dan Ciri-Ciri UMKM. Diakses pada 14 November 2020, dari <https://idcloudhost.com/pengertian-umkm-menurut-undang-undang-kriteria-dan-ciri-ciri-umkm/>
- Imtihan dan Nazaruddin. 2018. “Analisis Tingkat Pendidikan dan Pendapatan dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kota Padang”. *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi Sumatera Barat: STKIP PGRI*
- Lipi.go.id. (30 Juni 2020). **Survei Kinerja UMKM di Masa Pandemi COVID19. Diakses pada 11 November 2020, dari <http://lipi.go.id/berita/survei-kinerja-umkm-di-masa-pandemi-covid19/22071>**

- Marbun, G., Saragih, Afli E. 2018 “Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”. *JRAK – Vol. 4 No. 1*, Maret 2018
- Mutegi, H. K., Njeru, P. W., dan Ongesa, N. T. 2015. Financial Literacy And Its Impact On Loan Repayment By Small And Medium Entrepreneurs. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, Vol. 3(Issue 3), 1-28.
- Nasrullah, A., Pohan, Erlina S. 2020 “Intellectual Capital Dan Spiritual Capital Terhadap Business Performance Pada Perusahaan Manufaktur Di Banten”. *JRA Tirtayasa Volume 05 No 01 2020*
- Pertiwi, D., Katili, P.B., & Anggraeni, S.K. (2013). “Analisa Hubungan Intellectual Capital Terhadap Bussiness Performance pada Industri Manufaktur. *Jurnal Teknik Industri*, 1(3), 265-271
- Pulic, Ante. 2008. *The Principles of Intellectual Capital Efficiency - A Brief Description*, (http://www.cik-hr.com/data/principles_2008.pdf)
- Sampurno, *Knowledge Based Economy Sumber Keunggulan Daya Saing Bangsa*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2012, hal. 213.
- Sari, Nurul P. 2020 “ Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis Pada Ukm Di Kabupaten Sidoarjo”. *Jurnal Akuntansi Unesa Vol 8, No 3, Mei 2020*
- Sawarjuwono, Tjiptohadi dan Agustinw Prihatin Kadir. “Intellectual Capital : Perlakuan, Pengukuran dan Pelaporan (Sebuah Library Research)”. *Jurnal Akuntansi & Keuangan Vol. 5, No. 1, Mei 2003: 35 – 57*
- Sekaran, Uma dan Bougie, Roger. 2016. *Research Methods For Business: A Skill Building Approach*, 7th Edition. New Jersey: Wiley
- Shehzad, Umer at el. 2014 “The Impact of Intellectual Capital on the Performance of Universities”. *European Journal of Contemporary Education*, 2014, Vol.(10), № 4
- Subaida, Ida., Sari, Rini Kartika. 2020 “Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro Yang Dimediasi Oleh Perilaku Kerja Inovatif” . *Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri Volume 05 Nomor 1 Tahun 2020*
- Sugiyono. 2018. “Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif dan R&D”. Bandung : Alfabeta
- Trisnawati, A. Y., Utomo, S. W., & Styaningrum, F. (2020, October). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pengalaman Berwirausaha Dan Inovasi Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Madiunaha, Tingkat Pengalaman Berwirausaha Dan Inovasi Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Madiun. In *FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi* (Vol. 7, No. 2).
- Wernerfelt, B. 1984. “A Resource-based View of the Firm” . *Strategic Management Journal*, Vol. 5, No. 2. (Apr. - Jun., 1984), pp. 171-180.

- Xu, Jian., Li Jingsuo. 2018 “The Impact Of Intellectual Capitalon SME’s Performance In China”.
Journal of Intellectual Capital Vol. 20 No. 4, 2019
- Zuliyati, Nita, Zamrud. 2017. “Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada UMKM di Kabupaten Kudus). Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol. 6 No. 2 Oktober 2017
- Zamrud, Zuliyati. 2018. “Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap *Business Performance* UMKM Di Kabupaten Kudus”. JBE Vol.3, No.1, Januari 2018, pp: 43-49