

**PENGARUH HUMAN CAPITAL, STRUCTURAL CAPITAL,
DAN RELATIONAL CAPITAL TERHADAP KINERJA UMKM
KOTA SEMARANG (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen



Disusun Oleh :

GANI CAHYANI

2005056063

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (Empat) Eksemplar
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Sdri. Gani Cahyani

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Gani Cahyani
NIM : 2005056063
Jurusan : Manajemen
Judul : Pengaruh Human Capital, Structural Capital, Dan Relational Capital Terhadap Kinerja UMKM Kota Semarang (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)

Dengan ini telah kami setuju, dan mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 12 Juni 2025

Pembimbing I



Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001

Pembimbing II



Zuhdan Ady Fataron, M.M.
NIP. 198403082015031003

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan
Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id – Email : febi@walisongo.ac.id

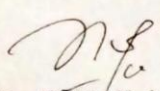
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Gani Cahyani
NIM : 2005056063
Jurusan : Manajemen
Judul : Pengaruh Human Capital, Structural Capital, Dan Relational Capital Terhadap Kinerja UMKM Kota Semarang (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)

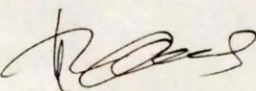
Telah diajukan dalam sidang munaqosah oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Walisongo Semarang pada tanggal 20 Juni 2025 dan dinyatakan **LULUS** dengan predikat cumlaude, serta dapat diterima untuk perlengkapan ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 dalam Ilmu Manajemen.

Semarang, 2 Juli 2025

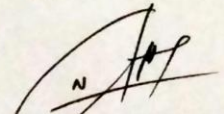
Ketua Sidang


Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.
NIP. 196908301994032003

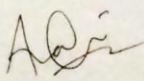
Sekretaris Sidang


Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001

Penguji Utama I

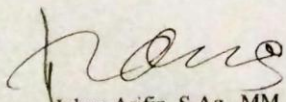

Dr. Nurudin, S.E., M.M.
NIP. 199005232015031004

Penguji Utama II

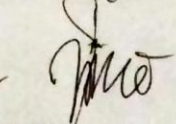

Farah Amalia, M.M.
NIP. 199401182019032026



Pembimbing I


Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001

Pembimbing II


Zuhdan Ady Fataron, M.M.
NIP. 198403082015031003

MOTTO SKRIPSI

وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

“Dan bahwasanya seorang manusia tidak akan memperoleh selain apa yang telah diusahakannya,”

(QS. An Najm ayat 39)

DEKLARASI

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Gani Cahyani

NIM : 2005056063

Jurusan : Manajemen

Dengan penuh kesadaran, kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

PENGARUH HUMAN CAPITAL, STRUCTURAL CAPITAL, DAN RELATIONAL CAPITAL TERHADAP KINERJA UMKM KOTA SEMARANG (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)

Tidak berisi materi yang telah dianalisis atau diterbitkan oleh pihak manapun. Skripsi ini tidak berisi pemikiran orang lain, kecuali pemikiran-pemikiran para ahli yang ada dalam buku dan jurnal sebagai bahan referensi penulis.

Semarang, 19 Juni 2025

Deklarator

A red official stamp of the Indonesian government is visible, featuring the Garuda Pancasila emblem and the text "KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, DAN KEMAHASISWAAN RI". Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink.

Gani Cahyani

NIM. 2005056063

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN
DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada "Pedoman Transliterasi Arab-Latin" yang dikeluarkan berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987. Berikut penjelasan pedoman tersebut:

A. Kata Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan Transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
خ	Sa	Š	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha(dengan titik di bawah)
ك	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ر	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)
س	Ra	R	Er
ص	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ض	Sad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ظ	Dad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)

ظ	Za	Z	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ح	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal (monoftong), vokal rangkap (diftong) dan vokal panjang (maddah).

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
(َ)	Fathah	A	A
(ِ)	Kasrah	I	I
(ُ)	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arabnya yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
(َ) – ي	Fathah dan Ya	Ai	A dan i
(ِ) – و	Fathah dan wau	Au	A dan u

3. Vokal panjang (maddah)

Vokal panjang atau maddah yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah dan alif	Ā	A dan garis diatas
يَ	Fathah dan ya	Ā	A dan garis diatas
كَ	Kasrah dan ya	Ī	I dan garis diatas
وْ	Dhammah dan waw	Ū	U dan garis diatas

C. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu اِ, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “I” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
3. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah
4. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambungkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil‘alamin, segala puji syukur penulis haturkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, para sahabat, dan seluruh umat beliau hingga akhir masa.

Sebagai wujud rasa syukur serta penghormatan, dengan penuh ketulusan, penulis mempersembahkan karya ini kepada:

1. Bapak tercinta, Muh Subyani, yang dengan ketulusan doa, dukungan, dan semangatnya selalu menjadi sumber kekuatan bagi penulis dalam menyelesaikan perjalanan ini.
2. Ibunda tercinta, almarhumah Ibu Sri Sumarni, yang semasa hidupnya senantiasa memanjatkan doa dan memberikan kasih sayang yang tulus. Bahkan hingga kini, kehadiran dan doanya tetap penulis rasakan di setiap langkah, menjadi sumber kekuatan dan pengingat untuk terus hidup dan berjuang. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan ampunan-Nya bagi beliau.
3. Kepada Kakak tersayang, Larasati Zani Rahayu, yang selalu setia mendampingi, memberi semangat, perhatian, serta bantuan di saat-saat penulis membutuhkannya. Terima kasih atas semua dukungan, baik moril maupun materi, yang begitu berarti sepanjang perjalanan ini.
4. Kepada Adik tersayang, Dito Restu Hudoyo, yang selalu hadir dengan canda, tawa, perhatian, dan semangat yang tulus. Terima kasih atas kebersamaan dan dukungan yang tak pernah gagal membuat penulis kembali bersemangat di tengah proses yang panjang ini.
5. Teman-teman serta semua pihak yang telah memberikan dukungan, Terima kasih atas segala bantuan dan kebersamaan yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi yang signifikan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, khususnya dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Di Kota Semarang, sektor UMKM makanan berkembang pesat seiring dengan meningkatnya permintaan masyarakat. Namun demikian, tantangan dalam hal keberlanjutan dan daya saing menuntut penguatan aspek internal usaha. Penelitian ini mengkaji pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap kinerja UMKM makanan sebagai bagian dari pendekatan modal intelektual. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif, dengan pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM makanan di Kota Semarang. Populasi penelitian berjumlah 3.291, dan sebanyak 100 responden ditentukan sebagai sampel menggunakan teknik purposive sampling. Data dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan dukungan uji validitas, reliabilitas, asumsi klasik, serta uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia, sistem organisasi yang efisien, dan hubungan eksternal yang baik dapat mendorong pencapaian kinerja usaha yang lebih optimal di sektor UMKM makanan di Kota Semarang.

Kata Kunci: Human Capital, Structural Capital, Relational Capital, Kinerja UMKM, Makanan, Kota Semarang

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a significant role in supporting national economic growth, particularly in generating employment and increasing community income. In Semarang City, the food MSME sector has shown rapid development in response to growing consumer demand. However, challenges in terms of sustainability and competitiveness require the strengthening of internal business aspects. This study examines the influence of Human Capital, Structural Capital, and Relational Capital on the performance of food-sector MSMEs as part of the intellectual capital approach. A quantitative method was employed, with data collected through questionnaires distributed to food MSME actors in Semarang City. The population consisted of 3,291 business actors, and 100 respondents were selected as samples using purposive sampling. Data were analyzed using multiple linear regression, supported by validity tests, reliability tests, classical assumption tests, and hypothesis testing. The results indicate that all three independent variables have a positive and significant effect on MSME performance. This suggests that improving the quality of human resources, establishing efficient organizational systems, and strengthening external relationships contribute to optimal business performance in the food MSME sector in Semarang City.

Keywords: Human Capital, Structural Capital, Relational Capital, MSME Performance, Food Sector, Semarang City

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap Kinerja UMKM Kota Semarang (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Nizar, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Fajar Adhitya, S.Pd., M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Johan Arifin, S.Ag., MM., selaku Dosen Pembimbing I, yang telah membimbing dengan penuh kesabaran, memberikan arahan yang jelas, masukan yang konstruktif, serta dukungan yang sangat berarti bagi penulis.
5. Zuhdan Adi Fataron, M.M., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan perhatian besar, bimbingan yang detail, serta saran yang sangat membantu dalam penyusunan skripsi ini.
6. Nurudin, S.E., M.M., selaku Wali Dosen yang senantiasa memberikan arahan dan motivasi selama masa studi.
7. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang berharga.

8. Seluruh keluarga besar Program Studi Manajemen, yang turut memberikan semangat dan inspirasi selama proses perkuliahan.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan dukungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Semarang, 20 Juni 2025



Penulis

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
MOTTO SKRIPSI.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
PERSEMBAHAN	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II.....	11
TINJUAN PUSTAKA	11
2.1 Landasan Teori	11
2.2 Varibel Penelitian	15
2.3 Penelitian Terdahulu.....	35
2.4 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.....	37
BAB III	43
METODE PENELITIAN.....	43
3.1 Jenis dan Sumber Data	43
3.2 Populasi dan Sampel	45
3.3 Teknik Pengumpulan Data	48
3.4 Variabel Penelitian dan Pengukuran	50
3.5 Teknik Analisis Data	54
BAB IV	63
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	63
4.1 Hasil Penelitian.....	63
4.1.1 Gambaran Umum Penelitian.....	66

4.1.2	Deskripsi Responden.....	66
4.1.3	Statistik Deskriptif	69
4.1.4	Analisis Uji Instrumen	71
4.1.5	Uji Asumsi Klasik.....	73
4.1.6	Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	77
4.1.7	Uji Kebaikan Model.....	79
4.1.8	Pengujian Hipotesis	80
4.2	Pembahasan	81
5.1	Kesimpulan.....	89
5.2	Implikasi	90
5.2.1	Implikasi Teoritis	90
5.2.2	Implikasi Praktis	91
5.3	Keterbatasan	93
5.4	Saran.....	93
5.4.1	Saran untuk Pelaku UMKM	93
5.4.2	Saran untuk Pemerintah dan Lembaga Terkait.....	95
5.4.3	Saran untuk Peneliti Selanjutnya	95
DAFTAR PUSTAKA		96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah UMKM bidang kuliner di Kota Semarang	2
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	39

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kriteria UMKM	20
Tabel 2. 2 Human Capital, Structural Capital, Dan Relational Capital Terhadap Kinerja UMKM.....	35
Tabel 3. 1 Data UMKM Makanan Kota Semarang.....	45
Tabel 3. 2 Perhitungan Sampel Penelitian	47
Tabel 3. 3 Skor Jawaban Skala Likert.....	49
Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel.....	52
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden	67
Tabel 4. 2 Tingkat Pendidikan Responden	67
Tabel 4. 3 Jumlah Karyawan.....	68
Tabel 4. 4 Lama Usaha.....	68
Tabel 4. 5 Omzet Per-bulan	69
Tabel 4. 6 Uji Statistik Deskriptif	70
Tabel 4. 7 Uji Validitas	71
Tabel 4. 8 Uji Reliabilitas	73
Tabel 4. 9 Hasil Uji Normalitas	74
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolinearitas.....	75
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	76
Tabel 4. 12 Hasil Uji Analisis Linier Berganda	77
Tabel 4. 13 Hasil Uji F	79
Tabel 4. 14 Hasil Uji Determinasi (R^2)	80
Tabel 4. 15 Hasil Uji Statistik t.....	80

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisioner Penelitian	103
Lampiran 2. Tabulasi Data Responden	107
Lampiran 3. Output SPSS Hasil Uji Statistik Deskriptif	121
Lampiran 4. Output SPSS Hasil Uji Instrumen	122
Lampiran 5. Output SPSS Hasil Uji Asumsi Klasik	132
Lampiran 6. Output SPSS – Hasil Kelayakan Model	134

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki peranan sangat besar dalam perekonomian Indonesia. UMKM menjadi salah satu sektor yang tangguh dalam menghadapi ketidakstabilan ekonomi, baik yang bersumber dari kondisi domestik maupun global. Menurut Vinantra, UMKM merupakan penyedia lapangan kerja terbesar di banyak negara, terutama pada sektor informal. Dengan mempekerjakan penduduk lokal, UMKM turut berkontribusi dalam menurunkan tingkat pengangguran, mengurangi kesenjangan ekonomi, serta memperluas akses terhadap kegiatan ekonomi bagi kelompok masyarakat ekonomi kelas bawah¹.

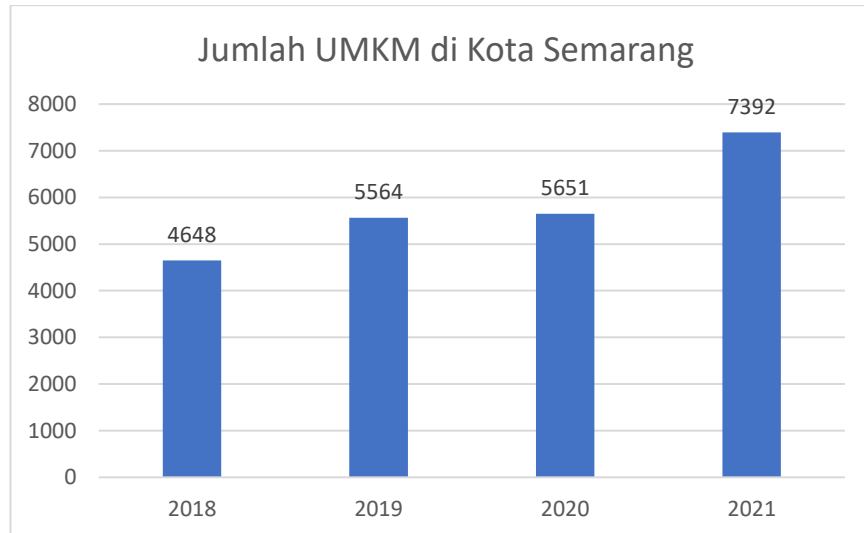
Menurut laporan Kementerian Koperasi dan UMKM, jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia mencapai sekitar 65,5 juta unit. Dengan jumlah tersebut, sektor UMKM menyumbang sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), yang setara dengan Rp. 9.580 triliun. Selain itu, sektor ini juga berperan besar dalam menyerap tenaga kerja, yaitu sebesar 97% dari total angkatan kerja nasional. Peran dominan ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki kontribusi nyata dalam mengurangi angka pengangguran. Lebih dari itu, UMKM dianggap sebagai fondasi ekonomi kerakyatan yang berfungsi untuk menekan kesenjangan pendapatan antar kelompok masyarakat dan pelaku usaha, serta berkontribusi dalam upaya pengentasan kemiskinan

Kota Semarang merupakan salah satu wilayah strategis di Provinsi Jawa Tengah yang menunjukkan kemajuan pesat dalam pengembangan UMKM. Berbagai sektor seperti perindustrian, pertanian, perikanan, pengolahan sumber daya alam, dan pariwisata menjadi penopang utama pertumbuhan UMKM di kota

¹ Vinantra, Satriaji. 2023. Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. Jurnal Akuntan Publik Vol. 1, No. 3 September 2023. h. 2.

ini. Keanekaragaman tersebut menciptakan peluang usaha yang menjanjikan bagi masyarakat lokal.

Gambar 1. 1 Jumlah UMKM bidang kuliner di Kota Semarang



Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM, 2023

Data tersebut memberi gambaran bahwa UMKM di kota Semarang mengalami peningkatan yang signifikan. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang bidang kuliner pada tahun 2018 tercatat 4648 unit, kemudian pada tahun 2019 menjadi 5564 unit usaha, pada tahun 2020 menjadi 5651 unit, dan pada tahun 2021 meningkat menjadi 7392 unit usaha. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah unit UMKM meningkat setiap tahunnya.

UMKM makanan di Kota Semarang merupakan sektor dominan dalam perekonomian lokal dan menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, jumlah UMKM aktif mencapai 29.611 unit, dengan lebih dari 3.000 unit bergerak di bidang makanan dan minuman menjadikannya sebagai sektor UMKM terbanyak dengan kontribusi lebih dari 10% terhadap keseluruhan

populasi UMKM². Produk olahan pangan mendominasi sekitar 55% dari total kategori usaha mikro, mencerminkan tingginya permintaan pasar di sektor ini. Selain potensi pasar yang besar, letak geografis Kota Semarang yang strategis serta dukungan kebijakan pemerintah daerah dalam digitalisasi UMKM semakin memperkuat posisi sektor ini sebagai salah satu penggerak ekonomi lokal.

Namun, besarnya kontribusi tersebut belum sejalan dengan kesiapan pengelolaan internal pelaku usahanya. Banyak UMKM masih dikelola secara sederhana, tanpa sistem manajemen yang terstruktur dan belum optimal dalam membangun jaringan usaha yang kuat. Fajrul dan Saptyana (2025) mengungkapkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM makanan belum memiliki pengalaman formal, belum pernah mengikuti pelatihan manajerial, serta belum menggunakan prosedur operasional standar dan sistem pencatatan keuangan yang rapi³. Temuan ini diperkuat oleh Suyati et al. (2024) yang menyatakan bahwa pelaku usaha di sektor mikro sebagian besar mengelola bisnis secara mandiri, tanpa pembagian peran kerja yang jelas serta belum mampu membina hubungan usaha secara berkelanjutan⁴. Selain itu, berdasarkan data dari BPS Kota Semarang, sekitar 47% UMKM mengaku mengalami kesulitan dalam pemasaran produk, terutama yang berkaitan dengan digitalisasi⁵. Rendahnya kualitas pengelolaan usaha, lemahnya sistem internal, dan terbatasnya kemampuan membangun jejaring eksternal menjadikan UMKM makanan berada dalam posisi yang rentan terhadap perubahan pasar dan tekanan lingkungan bisnis. Oleh sebab itu, penting untuk melakukan kajian mendalam mengenai faktor-faktor internal yang dapat memengaruhi kinerja UMKM makanan di Kota Semarang.

² Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, Data Sektoral UMKM Berdasarkan Jenis Usaha (2023), dokumen internal.

³ M. Fajrul dan E. Saptyana, "Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Kuliner di Era Digital (Studi Kasus Pada Pelaku Usaha Kota Semarang)," MAMEN Jurnal Manajemen.2025. 4(2) 144

⁴ Sri Suyati, Siti Aminah, Khamimah, dan Supratiningrum, "Tantangan dan Peluang: Dinamika Keuangan Bisnis Mikro dalam Budaya Patriarki UMKM Semarang," Jurnal Ilmiah Global Education 5, no. 2 (2024): 970–972.

⁵ Badan Pusat Statistik Kota Semarang, Statistik Sektoral Usaha Mikro Kecil Menengah (2022), diakses dari <https://semarangkota.bps.go.id/>

Melihat kompleksitas tantangan yang dihadapi oleh UMKM makanan di Kota Semarang, diperlukan pendekatan strategis yang tidak hanya bersifat teknis operasional, tetapi juga menyentuh aspek-aspek fundamental dalam pengelolaan usaha. Salah satu pendekatan tersebut adalah melalui pemanfaatan aset tidak berwujud atau intangible assets, yang dalam konteks ini merujuk pada modal intelektual.

Dalam mewujudkan kinerja usaha yang lebih maju, salah satu langkah strategis yang dapat dilakukan adalah dengan pengoptimalan sumberdaya sumberdaya tidak berwujud (intangible asset) yang dikenal sebagai modal intelektual⁶. Aset ini bersifat nonfisik dan tidak tercantum secara eksplisit dalam laporan keuangan, namun memiliki peran strategis dalam meningkatkan nilai serta kinerja suatu entitas usaha. Sebagai elemen kunci dalam membentuk keunggulan kompetitif, pemahaman terkait pengelolaan modal ini menjadi hal yang krusial, terutama bagi pelaku UMKM. Dalam konteks penelitian ini, modal intelektual diklasifikasikan ke dalam tiga dimensi utama, yaitu human capital, structural capital, dan relational capital.

Optimalisasi terhadap tiga aspek tersebut diyakini mampu memperkuat posisi UMKM makanan dalam menghadapi dinamika pasar yang semakin kompetitif. Sinergi antara kemampuan dalam pengawasan, koordinasi, dan pemasaran yang dilakukan oleh karyawan yang terampil di bidangnya, ditambah dengan penerapan teknologi yang sesuai, akan secara signifikan meningkatkan kinerja organisasi⁷. Maka dari itu, pengelolaan human capital, structural capital, dan relational capital ini menjadi modal utama dalam perkembangan bisnis di masa depan serta membantu meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dan

⁶ Satya, N. P. P. S., & Pramuki, N. M. W. A. (2021). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Empiris Pada Umkm Se-Kecamatan Tampaksiring). Hita Akuntansi Dan Keuangan, h.10.

⁷ Murtiawati, M., & Fataron, Z. A. The impact of product quality and service quality on consumer loyalty (case study of Bandeng Rozal in Bandengan village, Kendal district, Kendal regency). Journal of Islamic Economics, Management, and Business (JIEMB),(2020) 1(1), 47–118.

pengetahuan yang ada didalam UMKM tersebut dalam meningkatkan kinerja UMKM.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa human capital, structural capital, dan relational capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Menurut Rahmadian dan Nuraeni (2018), human capital, yang meliputi keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku UMKM, berkontribusi positif terhadap peningkatan kinerja UMKM makanan dan minuman. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia, seperti keterampilan dan pengetahuan, dapat memperbaiki produktivitas dan efektivitas operasional UMKM⁸. Murtadlo (2021) juga menunjukkan bahwa structural capital, termasuk sistem organisasi yang baik dan proses bisnis yang terstruktur, berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM karena mendukung efisiensi dan pengambilan keputusan yang lebih baik⁹. Suryani et al. (2021) menyatakan bahwa relational capital, yang mencakup hubungan baik dengan pelanggan, pemasok, dan pihak eksternal lainnya, berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan memperkuat reputasi perusahaan¹⁰.

Namun, terdapat penelitian yang menunjukkan hasil yang berbeda. Menurut Siyami (2019), intellectual capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM, yang menimbulkan pertanyaan tentang faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi efektivitas pengelolaan intellectual capital dalam meningkatkan kinerja UMKM¹¹. Temuan ini menunjukkan adanya perbedaan dalam konteks

⁸ Rahmadian Nadiatus Shaniar Puteri, N., & Nuraeni. (2018). Pengaruh human capital, structural capital, relational capital, dan digital marketing terhadap kinerja UMKM (Studi pada UMKM makanan dan minuman binaan program Satrya Emas Kabupaten Pasuruan). *Jurnal Economia*, 14(1), 12-20.

⁹ Kholid Murtadlo, "Peran Human Capital, Structural Capital, Relational Capital dan Digital Marketing terhadap Kinerja UMKM," *Sketsa Bisnis* 8, no. 1 (2021): 47-62

¹⁰ Nurhayati Suryani, Syarifuddin Echdar, Muhammad Idris, dan Muhammad Maryadi, "Pengaruh Human Capital, Relational Capital dan Organizational Capital terhadap Kinerja Pegawai pada Sekretariat DPRD Kabupaten Polewali Mandar," *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan* 10, no. 2 (2021): 100-108.

¹¹ Siyami, N. Pengaruh Intellectual Capital (IC), Struktur Modal, dan Good Corporate Governance (GCG) Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Studi Empiris Pada Perusahaan yang Terdaftar Dalam Peringkat Indeks CGPI Tahun 2008-2015. *Jurnal Akuntansi*, IC 2019.

pengelolaan intellectual capital, yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal dan internal lainnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Darmawan (2023), menunjukkan bahwa human capital, structural capital, dan relational capital secara signifikan memengaruhi kinerja UMKM di Kota Surabaya. Penelitian ini menemukan bahwa ketika ketiga elemen tersebut digabungkan dan dianalisis secara bersamaan, mereka menunjukkan dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM¹². Temuan ini mengindikasikan bahwa pengelolaan yang efektif terhadap human capital dan structural capital dapat menjadi kunci untuk mencapai keberhasilan dan daya saing yang lebih baik bagi kinerja UMKM.

Penelitian oleh Raprayoga (2023), juga mendukung temuan tersebut dengan menunjukkan bahwa human capital, structural capital, dan customer capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di bidang kuliner berlabel halal di Kota Makassar¹³. Hasmirati dan Akuba (2022) juga menemukan hasil serupa pada UMKM di Tilamuta, di mana human capital dan structural capital berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UMKM¹⁴. Purnami dan Julianto (2022) juga membuktikan bahwa human capital dan relational capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pelaku UMKM¹⁵.

Menurut Dristianto dan Rodhiyah (2016), agar dapat bertahan dalam persaingan ketat pada usaha kecil dan menengah, diperlukan pengelolaan intellectual capital yang efektif untuk menumbuhkan ide-ide kreatif yang

¹² Didit Darmawan, "Strategi Modal Intelektual untuk Mencapai Kinerja Bisnis yang Unggul: Pengamatan UKM di Kota Surabaya," *Jurnal Baruna Horizon* 6, no. 2 (2024)

¹³ Raprayoga, R. Pengaruh Human Capital, Structural Capital, Customer Capital Dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Bidang Kuliner Berlabel Halal Di Kota Makassar. *Movere Journal*, 2023, 5(2), 211–221.

¹⁴ Hasmirati & Akuba, A. Dampak Human Capital, Structural Capital, Dan Customer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta. *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, 2022, 4(2).

¹⁵ Purnami, K. D., & Julianto, I. P. Modal Manusia, Modal Struktural dan Modal Pelanggan Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 2022, 13(03), 779-789.

selanjutnya akan memajukan kinerja UMKM¹⁶. Temuan ini menunjukkan bahwa pengelolaan intellectual capital, yang mencakup human capital dan structural capital, dapat berfungsi sebagai pendorong inovasi yang sangat penting dalam mempertahankan daya saing UMKM. Penelitian ini sejalan dengan temuan Zuliyati et al. (2017), yang menyatakan bahwa pengelolaan intellectual capital, yang tercermin dalam pengelolaan human capital dan structural capital yang optimal, dapat meningkatkan kinerja UMKM¹⁷.

Meskipun penelitian terdahulu menunjukkan bahwa human capital, structural capital, dan relational capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM, sebagian besar penelitian tersebut terbatas pada sektor atau wilayah tertentu. Penelitian yang fokus pada UMKM makanan di Semarang masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan tersebut dengan mengeksplorasi pengaruh ketiga elemen tersebut terhadap kinerja UMKM makanan di Semarang. Berbagai studi sebelumnya telah membahas faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM, namun sebagian besar belum secara spesifik menyoroti peran modal intelektual dalam konteks UMKM makanan di wilayah tertentu, termasuk Kota Semarang. Penelitian ini hadir untuk menjawab kekosongan tersebut dengan memberikan analisis yang lebih terarah mengenai sejauh mana elemen human capital, structural capital, dan relational capital memberikan kontribusi terhadap kinerja UMKM makanan di Kota Semarang.

Berdasarkan pemaparan diatas, peneliti bermaksud untuk meneliti sejauh mana pengaruh human capital, structural capital dan relational capital terhadap kinerja UMKM.

¹⁶ Arga Dristianto dan Rodhiyah Rodhiyah, "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Penjualan melalui Inovasi Produk sebagai Variabel Intervening pada Usaha Kecil dan Menengah Batik Tulis Lasem Kabupaten Rembang," *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 5, no. 4 (2016): 245–254.

¹⁷ Zuliyati, Nita Andriyani Budiman, dan Zamrud Mirah Delima, "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus)," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 6, no. 2 (Oktober 2017): 181–200

Oleh karena itu peneliti mengajukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital Terhadap Kinerja UMKM Kota Semarang (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penelitian ini merumuskan pokok permasalahan yang menjadi fokus utama dalam pembahasan, yaitu sebagai berikut:

1. Apakah Human Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang?
2. Apakah Structural Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang?
3. Apakah Relational Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui apakah Human Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang.
2. Untuk mengetahui apakah Structural Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang.
3. Untuk mengetahui apakah Relational Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Semarang.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam dua aspek, yaitu secara teoritis dan praktis, sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara keilmuan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan motivasi dalam pengembangan studi di bidang bisnis, khususnya yang berkaitan dengan usaha mikro, kecil, dan menengah. Temuan dalam

penelitian ini diharapkan mampu memperkuat pentingnya pemahaman mengenai Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital dalam upaya peningkatan kinerja UMKM, khususnya di wilayah Kota Semarang.

2 Manfaat Praktis

a. Bagi pelaku UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya secara lebih optimal, dengan mempertimbangkan aspek-aspek yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja, terutama terkait penguatan modal intelektual.

b. Bagi masyarakat

Sehubungan dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi masyarakat tentang bagaimana pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap kinerja UMKM.

1.5 Sistematika Penulisan

Susunan sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini terkait pengaruh human capital, structural capital, dan relational capital terhadap kinerja UMKM Kota Semarang (studi kasus UMKM bidang Makanan) dapat penulis uraikan sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan. Seluruh bagian dalam bab ini disusun untuk memberikan gambaran awal mengenai topik dan arah penelitian.

Bab II : Tinjauan Pustaka

Bagian ini memuat landasan teori yang mendukung penelitian serta pengembangan hipotesis. Diuraikan secara teoritis mengenai variabel independen yang terdiri dari Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital, serta

variabel dependen yaitu Kinerja UMKM. Selain itu, ditambahkan kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dan mendukung pengajuan hipotesis.

Bab III : Metodologi Penelitian

Dalam bab ini berisikan sebuah metode atau cara yang digunakan, kemudian jenis data penelitian, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan skala pengukuran data serta hasil uji data.

Bab IV : Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Bab ini menyajikan temuan penelitian secara deskriptif dan analitis. Hasil pengolahan data disajikan dan diinterpretasikan untuk menjawab rumusan masalah, termasuk pengujian hipotesis guna mengetahui hubungan atau pengaruh antar variabel yang diteliti.

Bab V : Penutup

Dalam bab ini berisi kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan yang dihadapi selama proses penelitian, serta saran yang ditujukan bagi penelitian selanjutnya atau bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II

TINJUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Grand Theory*: Resource Based Theory

Teori berbasis sumber daya atau Resource-Based Theory pertama kali diperkenalkan oleh Wernerfelt pada tahun 1984 dan kemudian dikenal sebagai pendekatan Resource-Based View (RBV). Pendekatan ini menekankan bahwa sumber daya dan kapabilitas internal suatu organisasi merupakan elemen fundamental dalam membangun kinerja serta keunggulan bersaing. RBV berpijak pada asumsi bahwa perusahaan dapat mencapai posisi kompetitif yang unggul apabila mampu mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara efektif sehingga menghasilkan nilai tambah yang berkelanjutan dibandingkan pesaingnya.

Pengembangan perspektif Resource-Based Theory (RBT) yang lebih luas menunjukkan bahwa perusahaan dapat meraih keunggulan kompetitif tidak hanya dengan memanfaatkan aset-aset penting yang telah ada, tetapi juga dengan mengembangkan kapabilitas baru yang potensial melalui proses pembelajaran yang berkelanjutan, penguasaan keterampilan, serta akumulasi aset baik berwujud maupun tidak berwujud seiring berjalannya waktu. Dalam konteks ini, logika berbasis sumber daya menegaskan bahwa jika sumber daya yang bernilai (yang sering kali mahal dan sulit untuk ditiru) hanya dimiliki oleh sejumlah kecil perusahaan, maka perusahaan-perusahaan yang mampu mengakses dan mengelola sumber daya tersebut memiliki peluang besar untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Barney, 1991)¹⁸.

Dengan demikian, penting bagi perusahaan untuk tidak hanya fokus pada penguasaan aset yang sudah ada, tetapi juga untuk berinvestasi dalam

¹⁸ Jay Barney, "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage," *Journal of Management* 17, no. 1 (1991): 99–120.

pengembangan kapabilitas baru dan inovasi. Ini dapat mencakup peningkatan keterampilan karyawan melalui pelatihan dan pendidikan, serta pengembangan teknologi dan proses yang lebih efisien. Selain itu, perusahaan juga harus memperhatikan akumulasi aset tidak berwujud, seperti merek, reputasi, dan hubungan dengan pelanggan, yang semuanya dapat memberikan nilai tambah yang signifikan.

Strategi ini menekankan pentingnya adaptabilitas dan inovasi sebagai kunci untuk bertahan dalam pasar yang semakin kompetitif. Perusahaan yang mampu menciptakan lingkungan belajar dan kolaboratif akan lebih siap menghadapi perubahan dan tantangan di masa depan. Dengan memanfaatkan potensi penuh dari sumber daya yang dimiliki, perusahaan tidak hanya dapat mempertahankan posisi mereka di pasar tetapi juga meningkatkan daya saing mereka secara keseluruhan. Dalam dunia bisnis yang terus berubah, pendekatan berbasis sumber daya ini menjadi semakin relevan sebagai landasan untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

Sumber daya perusahaan dapat dibagi menjadi tiga kategori utama: sumber daya modal fisik, sumber daya modal manusia, dan sumber daya modal organisasi (Barney, 1991).

1. Sumber daya modal fisik mencakup peralatan, fasilitas produksi, akses terhadap bahan baku, lokasi geografis, dan teknologi yang digunakan oleh perusahaan.
2. Sumber daya modal manusia meliputi pengalaman, kecerdasan, pelatihan, penilaian, serta hubungan dan wawasan yang dimiliki oleh karyawan, termasuk manajer dan staf.
3. Sumber daya modal organisasi merujuk pada struktur formal perusahaan dan sistem yang ada, baik formal maupun informal, seperti sistem perencanaan dan pengelolaan. Selain itu, sumber daya ini juga mencakup hubungan antar divisi dalam perusahaan serta interaksi dengan lingkungan bisnis eksternal.

Dengan memahami ketiga kategori ini, perusahaan dapat lebih efektif dalam mengelola sumber daya mereka untuk mencapai keunggulan kompetitif¹⁹.

Resource-Based Theory menyatakan bahwa keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bersumber dari kekuatan internal perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi organisasi untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki agar mampu meningkatkan nilai dari produk maupun layanan, sehingga dapat membentuk posisi daya saing yang solid dan berkelanjutan di tengah persaingan pasar²⁰. Teori Resource Based View merupakan kekayaan milik perusahaan, dimana agar mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan maka sumber daya harus memiliki nilai tambah ekonomis yang mempunyai karakteristik sulit untuk ditiru dan tidak mudah untuk digantikan²¹.

Resource Based Theory pada penelitian ini relevan karena berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya internal atau aset tidak berwujud bagi perusahaan. Untuk mewujudkan keunggulan kompetitif dan memajukan usaha yang dimiliki, perusahaan harus mampu mendukung pengembangan aset tidak berwujud, yaitu *Human Capital*. Dengan memanfaatkan kemampuan, pengetahuan, inovasi, dan ide-ide yang dimiliki oleh *human capital*, perusahaan dapat memperoleh keunggulan yang meningkatkan nilai daya saing serta menghasilkan kinerja yang baik. Selain itu, *Structural Capital* juga memainkan peran penting dalam hal ini, karena mencakup sistem, proses, dan budaya organisasi yang mendukung kolaborasi dan inovasi. Modal struktur yang kuat memungkinkan perusahaan untuk mengintegrasikan pengetahuan dan keterampilan dari *human capital* secara efektif, sehingga memperkuat posisi kompetitif dan meningkatkan efisiensi operasional.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Nurul Puspita Sari, "Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis pada UKM di Kabupaten Sidoarjo (Studi Empiris pada UKM di Bidang Industri)," *Jurnal Akuntansi AKUNESA* 8, no. 3 (Maret 2020)

²¹ Elya Dasuki, R. (2021). Manajemen Strategi : Kajian Teori Resource Based View. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 12(3). <https://doi.org/10.32670/coopetition.v12i3.710>

2.1.2 Stakeholder Theory

Teori stakeholder dikemukakan oleh Freeman dalam "Stockholders and Stakeholders : A New Prespective on Corporate Governance". Freeman menjelaskan bahwa perusahaan memiliki tanggung jawab kepada pihak pemangku kepentingan. Kelompok/pihak-pihak tersebut diantaranya adalah karyawan, pemasok, customer, kreditur, pemerintah, masyarakat²². Teori ini mengatakan bahwa badan usaha tidak hanya beroperasi untuk kepentingan satu pihak namun memberikan manfaat pada stakeholdernya. Asumsi bahwa kinerja perusahaan ditentukan oleh para pihak terkait yang memiliki kepentingan. Dengan ini suatu badan usaha diharuskan untuk tegas ketika melakukan pengambilan keputusan dan memberikan informasi serta diungkapkan dengan jelas dan bermanfaat bagi stakeholder.

Pengelolaan yang efektif terhadap hubungan dengan pemangku kepentingan dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Ketika perusahaan mampu mengelola Structural Capital dengan baik, seperti sistem organisasi yang efisien, teknologi yang tepat, dan hak cipta yang bernilai, mereka tidak hanya menciptakan nilai ekonomi tetapi juga nilai sosial yang berharga. Dalam konteks ini, teori stakeholder menawarkan kerangka kerja yang lebih menyeluruh untuk memahami tanggung jawab perusahaan di era modern, di mana isu-isu sosial dan lingkungan semakin mendapatkan perhatian. Relational Capital juga memainkan peran penting, di mana hubungan yang baik dengan mitra bisnis, pemasok, dan pelanggan dapat memperkuat jaringan dan meningkatkan akses ke sumber daya yang penting.

Pendekatan berbasis teori stakeholder mendorong perusahaan untuk beroperasi dengan cara yang lebih etis dan bertanggung jawab, memastikan bahwa keputusan bisnis tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan. Dalam konteks UMKM, pengelolaan *structural capital* yang baik melalui sistem yang efisien dan

²² Freeman, R. E., & David, L. R. (1983). Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance. California Management Review, 25(3). <https://doi.org/10.2307/41165018>

relational capital yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis dapat menghasilkan umpan balik positif dan membantu perusahaan lebih memahami kebutuhan pasar serta beradaptasi dengan perubahan permintaan.

Teori stakeholder menjelaskan tanggung jawab para pelaku usaha kepada stakeholder, yang dalam penelitian ini tidak hanya mencakup pelanggan, tetapi juga mitra bisnis, pemasok, dan karyawan. Tanggung jawab tersebut dapat berupa pemberian jaminan atas kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada mitra dan pelanggan. Selain mementingkan keuntungan usaha, perusahaan harus mengutamakan hubungan jangka panjang dengan stakeholder dan menjaga kepercayaan yang ada. Pengelolaan yang baik terhadap *structural capital* dan *relational capital* dapat menghasilkan nilai tambah yang membantu perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan beradaptasi dengan dinamika pasar.

2.2 Variabel Penelitian

2.2.1 Kinerja UMKM

2.2.1.1 Kinerja

Kinerja merujuk pada kemampuan suatu unit usaha dalam merealisasikan tujuan yang telah dirancang, melalui pencapaian hasil kerja dalam periode tertentu. Capaian tersebut dinilai berdasarkan parameter objektif seperti standar operasional, indikator keberhasilan, maupun sasaran yang telah ditetapkan secara sistematis. Dalam praktiknya, kinerja tidak hanya mencerminkan output akhir, tetapi juga mencakup efektivitas pelaksanaan strategi usaha secara keseluruhan. Untuk menjamin keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM, dibutuhkan kinerja optimal di seluruh fungsi usaha, termasuk aspek keuangan, proses produksi, distribusi, serta kegiatan pemasaran yang saling mendukung secara integratif.²³.

Dalam perspektif Islam, pentingnya bekerja keras dan menghasilkan kinerja yang optimal juga merupakan bagian dari tanggung jawab moral manusia

²³ Septiani, R. N., & Wuryani, E. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Umkm Di Sidoarjo. E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 9(8). <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i08.p16>

sebagai khalifah di muka bumi. Allah SWT berfirman dalam Surah At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya : *“Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”*

Menurut Quraish Shihab dalam Tafsir Al-Misbah, ayat ini menegaskan bahwa setiap amal perbuatan manusia, termasuk aktivitas profesional, akan diawasi dan dinilai oleh Allah SWT²⁴. Kinerja dalam menjalankan aktivitas usaha bukan sekadar pencapaian target finansial, melainkan juga menjadi bagian dari pertanggungjawaban spiritual seseorang. Penguatan nilai produktivitas dan keberlanjutan kinerja juga tercermin dalam Surah Al-Insyirah ayat 7:

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

Artinya : *"Maka apabila kamu telah selesai (dari satu urusan), kerjakanlah urusan (lain) dengan sungguh-sungguh"*

Wahbah Az-Zuhaili dalam Tafsir Al-Munir menafsirkan bahwa ayat ini mengajarkan pentingnya kesinambungan produktivitas dalam menjalankan pekerjaan. Setelah menyelesaikan satu tugas, hendaknya manusia segera beralih melaksanakan tugas lainnya dengan sungguh-sungguh²⁵. Prinsip ini sangat relevan dalam pengelolaan kinerja UMKM, di mana kesinambungan inovasi, peningkatan pelayanan, serta pengembangan usaha harus terus dilakukan secara berkesinambungan untuk mempertahankan daya saing.

²⁴ Quraish Shihab, Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an, Jilid 5 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 703..

²⁵ Wahbah Az-Zuhaili, Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim, Jilid 15 (Jakarta: Gema Insani, 2009), hlm. 576

Dengan demikian, kinerja UMKM dalam perspektif manajemen tidak hanya dipandang sebagai target capaian bisnis semata, tetapi juga mencerminkan amanah profesional yang harus dijalankan secara produktif, berkelanjutan, serta penuh tanggung jawab, baik secara manajerial maupun spiritual.

Kinerja UMKM mencerminkan tingkat pencapaian yang berhasil diraih, baik dari segi kualitas maupun kuantitas, sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Dalam konteks perkembangan saat ini, pelaku UMKM dihadapkan pada tuntutan untuk mengoptimalkan potensi modal intelektual sebagai sumber daya berbasis pengetahuan. Oleh karena itu, pengelolaan yang efektif terhadap modal intelektual menjadi aspek penting yang perlu diperhatikan. Melalui pemanfaatan unsur human capital, structural capital, dan relational capital, UMKM diharapkan mampu meningkatkan daya saing serta memperluas kapasitas adaptif mereka dalam menghadapi dinamika pasar global.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah pencapaian suatu usaha yang berasal dari proses bisnis yang dikelola dan dikembangkan dengan baik sehingga memberikan hasil dan prestasi kerja.

2.2.1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja

Terdapat faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM. Faktor tersebut terbagi menjadi faktor internal dan faktor eksternal yang keduanya memiliki beberapa aspek, meliputi :

- 1) Faktor Eksternal
 - a. Aspek kebijakan pemerintah, yang terdiri dari kebijakan permodalan, kegiatan pembinaan umkm, peraturan dan regulasi mendukung umkm, penyedia informasi dan lokasi usaha.
 - b. Aspek sosial budaya dan ekonomi terdiri dari tingkat pendapatan masyarakat, lapangan kerja yang tersedia, dan pertumbuhan ekonomi
 - c. Aspek peranan lembaga terkait terdiri dari bantuan permodalan dari lembaga terkait, pendampingan serta bimbingan dari lembaga terkait.

2) Faktor Internal

- a. Aspek sumber daya manusia terdiri dari tingkat pendidikan, pengalaman dan lama menjalankan usaha, keterampilan yang dimiliki.
- b. Aspek keuangan terdiri dari modal pribadi, modal pinjaman, tingkat keuntungan yang diperoleh.
- c. Aspek teknis produksi dan operasi terdiri dari bahan baku, tersedianya alat/mesin produksi, kapasitas produksi.
- d. Aspek pasar dan pemasaran terdiri dari permintaan pasar, penetapan harga saing, kegiatan promosi dan saluran distribusi pemasaran²⁶.

2.2.1.3 Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja (performance measurement) adalah suatu proses penilaian hasil perkembangan yang dicapai terhadap tujuan dan sasaran yang telah ditentukan sebelumnya, termasuk penggunaan sumber daya dalam yang tersedia.

Pengukuran kinerja dilakukan guna mengevaluasi proses yang kemudian menghasilkan output apakah sesuai dengan target yang direncanakan. Beragam pengukuran kinerja dalam suatu bisnis, salah satunya yaitu *balance scorecard*. Metode ini dikemukakan oleh Kaplan & Norton (2000) dalam Prabowo (2020), yang menjelaskan bahwa *balanced scorecard* merupakan suatu kerangka kerja baru untuk mengintegrasikan berbagai ukuran yang diturunkan dari strategi dan misi perusahaan. Cara mengukur kinerja manajemen tersebut dengan kinerja terkini, yaitu pada tahun atau periode yang diukur dari setiap indikator kinerja dibandingkan dengan target dengan memperhatikan kinerja organisasi atau perusahaan pada periode atau tahun sebelumnya²⁷.

Balance scorecard mengukur kinerja dari segi keuangan dan non-keuangan. Pengukuran metode ini memandang unit bisnis dari empat perspektif.

- a. Perspektif finansial

²⁶ R. Purwaningsih dan P. D. Kusuma, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Metode Structural Equation Modeling (Studi Kasus UKM Berbasis Industri Kreatif Kota Semarang)," *Prosiding SNST* 6 (2015): 2000.

²⁷ Testianto Hanung Fajar Prabowo, *Analisis Perencanaan Kinerja dalam Perspektif Balanced Scorecard (Studi Kasus: Badan Standardisasi Nasional)*, *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik* 6, no. 2 (Agustus 2020): artikel 2

Ukuran dalam kinerja keuangan dapat dijadikan indikator apakah strategi perusahaan, serta implementasinya memberikan keuntungan terhadap laba perusahaan.

b. Perspektif pelanggan

Terdiri dari berbagai ukuran utama keberhasilan perusahaan yaitu kenaikan tingkat jumlah pelanggan.

c. Perspektif proses bisnis

Kemampuan perusahaan dalam melakukan peningkatan kualitas produk usaha secara terus-menerus.

d. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan

Meningkatkan sumber daya internal perusahaan yaitu karyawan²⁸.

Metode *balance scorecard* digunakan dalam pengukuran kinerja penelitian ini, yang mengambil indikator penelitian Witanti,dkk. (2016) :

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

2.2.1.4 Usaha Mikro Kecil Menengah

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), klasifikasi UMKM dijelaskan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro merupakan kegiatan usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha perorangan dan memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan.
2. Usaha Kecil adalah unit usaha ekonomi berskala kecil yang bersifat mandiri, dijalankan oleh perorangan atau badan usaha, dan tidak berafiliasi secara langsung maupun tidak langsung sebagai anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah maupun besar, serta sesuai dengan ketentuan klasifikasi yang tercantum dalam undang-undang.

²⁸ Wina Witanti dan Asep Id Hadiana, "Pengukuran Kinerja pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Balanced Scorecard (BSC)," *Jurnal Manajemen Informatika (JAMIKA)* 6, no. 2 (Oktober 2016), 6(2).

3. Usaha Menengah mengacu pada usaha produktif yang juga berdiri sendiri, dikelola oleh perorangan atau badan usaha, dan tidak terikat sebagai bagian dari usaha kecil maupun besar. Klasifikasi usaha ini didasarkan pada batasan nilai kekayaan bersih atau omzet tahunan yang ditetapkan oleh peraturan yang berlaku.

Tabel 2. 1 Kriteria UMKM

No	Kriteria	Aset	Omzet
1.	Usaha mikro	≤ 50 juta rupiah	≤ 300 juta rupiah
2.	Usaha Kecil	> 50 juta rupiah s.d. 500 juta rupiah	> 500 juta rupiah s.d. 2,5 milyar rupiah
3.	Usaha Menengah	> 500 juta rupiah s.d. 10 milyar rupiah	> 2,5 milyar rupiah s.d. 50 milyar rupiah

Pada tabel di atas masing-masing aset pada setiap usaha yang tertera merupakan kekayaan bersih yang tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan untuk tempat usaha.

2.2.3 Human Capital

Human capital adalah sumberdaya manusia atau karyawan yang dimiliki perusahaan. Didalam human capital memuat pengetahuan, keterampilan, pengalaman dan kemampuan yang dimiliki oleh karyawan dalam membantu meningkatkan produktivitas perusahaan. Human capital menggambarkan perusahaan dalam menciptakan solusi berdasarkan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan tersebut.

Human capital menjadi salah satu aset tidak berwujud (intangible asset) yang mendukung dalam pembangunan manusia dalam rangka meningkatkan mutu organisasi. Human capital dapat dikatakan sebagai nilai ekonomi yang terikat dengan kepandaian, keterampilan, dan komitmennya dalam menjalankan tugas

yang bertujuan menghasilkan output²⁹. Human capital dikelompokkan, menjadi 3 elemen penting yaitu kecakapan, sikap, dan kecerdasan intelektual³⁰.

Faktor pendidikan dan pengetahuan memiliki dampak yang signifikan terhadap proses pengambilan keputusan seseorang. Individu yang memiliki pendidikan tinggi biasanya dilengkapi dengan pengetahuan yang lebih luas dan mendalam, sehingga mereka dapat menganalisis situasi dengan lebih baik dan membuat keputusan yang lebih tepat³¹.

Dengan kecakapan dan pengetahuan intelektual yang dimiliki oleh manusia pada perusahaan tersebut, dapat mengembangkan nilai perusahaan menjadi lebih baik. Pembentukan nilai Human Capital dalam pelaksanaan tugas dan kewajibannya akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Human Capital merupakan tempat kompetensi, pengetahuan, dan kemampuan yang sangat berguna bagi perusahaan. Human Capital dapat menjadi suatu penyelesaian dari suatu masalah yang terjadi pada perusahaan dengan pengetahuan yang dimiliki.

Human capital dipandang sebagai aset yang esensial dan bernilai strategis dalam mendukung proses pertumbuhan dan pengembangan organisasi, sejajar dengan aset fisik seperti mesin dan modal kerja lainnya. Elemen-elemen seperti sikap, keterampilan, serta kapabilitas individu memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja institusi. Oleh karena itu, alokasi sumber daya untuk kegiatan pelatihan, pendidikan, dan pengembangan SDM sebaiknya diposisikan sebagai bentuk investasi jangka panjang, bukan sekadar sebagai pengeluaran operasional³².

²⁹ Sukoco I, Prameswari D. 2017. Human Capital Approach To Increasing Productivity Of Human Resources Management. *AdBispreneur*. Vol. 2, No. 1. Hal. 93-104.

³⁰ Roos, G., Fernstrom, L., and Pike, S. (2004). Human Resource Management and Business Performance Measurement. *Measuring Business Excellence*. 8, 1, 28–37.

³¹ Nurudin, N., Arifin, J., & Ma'ruf, A. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Literasi Keuangan Syariah, Dan Kebudayaan Terhadap Minat Menabung Santri Kota Semarang Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi. *EL MUDHORIB: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*(2021), 2(1).

³² Robinson, Dilys.. Human capital measurement: an approach that works. *Strategic HR Review*. 8.(2009) 5-11.

Penguatan human capital juga memiliki nilai dalam perspektif Al-Qur'an. Dalam Surah Al-Mujadilah ayat 11, Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَسَعَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ أَنْشُرُوا فَأَنْشُرُوا فَإِنَّ اللَّهَ يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya : " Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Ayat ini mengisyaratkan bahwa ilmu pengetahuan merupakan instrumen utama yang dapat meningkatkan derajat manusia di sisi Allah dan kehidupan sosialnya. Quraish Shihab dalam Tafsir Al-Misbah menegaskan bahwa penguasaan ilmu menjadikan manusia mampu berpikir secara objektif, matang, serta mampu menjalankan peran dan tanggung jawabnya dalam kehidupan sosial maupun profesional secara optimal³³. Dalam konteks pengelolaan usaha, ilmu pengetahuan tidak hanya sebatas keilmuan formal, tetapi juga mencakup kemampuan manajerial, kepemimpinan, pengambilan keputusan, serta pengembangan potensi diri secara terus-menerus. Dengan bekal ilmu tersebut, pelaku usaha, karyawan, termasuk UMKM, mampu membaca peluang pasar, merancang strategi, serta mengelola risiko bisnis dengan lebih baik.

Selain penguatan melalui ilmu, pengembangan human capital dalam Islam juga sangat erat kaitannya dengan konsep fitrah manusia. Allah SWT berfirman dalam Surah Ar-Rum ayat 30:

³³ Quraish Shihab, Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an, Jilid 14 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 70.

فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا ۚ فِطْرَتَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا ۚ لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ ۚ ذَٰلِكُمُ الْقِيَمُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ

Artinya : *"Maka hadapkanlah wajahmu dengan lurus kepada agama (Islam); (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. Tidak ada perubahan pada ciptaan Allah. Itulah agama yang lurus; tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui."*

Menurut Wahbah Az-Zuhaili dalam Tafsir Al-Munir, fitrah manusia mencakup potensi dasar untuk menerima kebenaran, mencintai kebaikan, serta memiliki kemampuan berpikir, belajar, dan berkembang. Fitrah ini menjadi dasar pembentukan kemampuan intelektual, emosional, dan keterampilan manusia dalam mengelola kehidupannya, termasuk dalam pengembangan profesi dan usaha³⁴. Dalam konteks UMKM, penguatan human capital merupakan wujud aktualisasi fitrah tersebut, di mana individu berusaha mengembangkan potensi akalnya melalui pendidikan, pelatihan, peningkatan keterampilan manajerial, dan inovasi usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan perkembangan lingkungan bisnis.

Dengan kata lain, penguatan human capital tidak sekadar menjadi kebutuhan manajemen modern dalam peningkatan kinerja organisasi, namun juga menjadi bagian dari pengembangan diri yang selaras dengan potensi fitrah yang telah ditetapkan Allah SWT. Oleh sebab itu, pelaku usaha yang terus mengembangkan ilmunya sejatinya tidak hanya mengoptimalkan kompetensinya secara profesional, tetapi juga sedang menjalankan amanah fitrah sebagai makhluk pembelajar yang diciptakan oleh Allah SWT.

Berdasarkan uraian tersebut, human capital dapat disimpulkan sebagai representasi dari kapabilitas, keterampilan, serta kompetensi yang dimiliki oleh individu dalam lingkungan kerja. Modal manusia ini berperan sebagai aset

³⁴ Wahbah Az-Zuhaili, Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim, Jilid 11 (Jakarta: Gema Insani, 2009), hlm. 657

intelektual yang bernilai strategis, karena berkontribusi secara langsung terhadap penciptaan nilai tambah organisasi dan menjadi salah satu faktor utama dalam mendorong pencapaian kinerja yang unggul.

2.2.3.1 Kemampuan dan Kompetensi

Kompetensi lebih mengacu pada kapabilitas suatu individu yang ditunjukkan melalui kinerja baik dalam jabatan maupun tugasnya. Kompetensi memuat sebuah pengetahuan, keterampilan, dan perilaku yang menunjang kinerja perusahaan menjadi lebih berkualitas³⁵.

Dalam kompetensi kerja, terdapat tiga komponen utama yang seharusnya dimiliki oleh seorang pegawai atau karyawan, yaitu:

a. Pengetahuan (Knowledge)

Merupakan pemahaman konseptual yang diperoleh melalui pendidikan formal maupun kegiatan pelatihan yang relevan dengan bidang tugas yang dijalankan. Pengetahuan ini menjadi dasar dalam menjalankan tanggung jawab secara profesional.

b. Keahlian (Skill)

Mengacu pada kemampuan teknis dan praktis dalam mengelola pekerjaan secara spesifik. Selain penguasaan teknis, individu juga dituntut memiliki kapasitas pemecahan masalah secara cepat dan efisien, agar mampu merespons dinamika pekerjaan secara adaptif.

c. Sikap (Attitude)

Menunjukkan perilaku kerja yang mencerminkan etika organisasi, seperti kesantunan, keramahan, dan integritas dalam menjalankan tugas. Sikap profesional ini memiliki kontribusi penting dalam menunjang

³⁵ Soetrisno, A. P., & Gilang, A. Pengaruh Kompetensi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi di PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Bandung). *JURISMA : Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 2018 8(1). .998

efektivitas kerja, terutama dalam sektor jasa, karena secara langsung memengaruhi persepsi dan citra organisasi di mata publik³⁶.

2.2.3.2 Indikator Human Capital

Untuk mengetahui sejauh mana Human Capital pada suatu usaha, harus dilakukan pengukuran. Variabel pengukuran Human Capital menggunakan 3 indikator yaitu:

1. Pendidikan
2. Pengalaman kerja
3. Sikap tentang bisnis³⁷

2.2.4 Structural Capital

Structural capital merujuk pada seluruh sumber daya berbasis pengetahuan yang tidak melekat pada individu, melainkan tertanam dalam sistem organisasi. Elemen-elemen tersebut mencakup basis data, struktur organisasi, pedoman prosedural, strategi perusahaan, rutinitas kerja, serta mekanisme internal lainnya yang berperan dalam mendukung operasional dan menciptakan nilai tambah. Keberadaan aset ini memungkinkan perusahaan memiliki nilai yang melampaui sekadar akumulasi aset fisik atau material semata.³⁸ Structure Capital mewakili sebuah proses dan struktur organisasi dalam menggunakannya sebagai transaksi. Struktur ini dapat bersifat berwujud dan tidak berwujud yang ditawarkan oleh organisasi, misalnya hak cipta, paten, sistem perangkat lunak, basis data, proses

³⁶ Emron Edison, Yohny Anwar, dan Imas Komariyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi dan Perubahan dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pegawai dan Organisasi* (Bandung: Alfabeta, 2017).

³⁷ Zuliyati, Andriyani Budiman, N., & Mirah Delima, Z. Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Pada Umkm Di Kabupaten Kudus). In *Universitas Budi Luhur* (2017, Vol. 6, Issue 2).

³⁸ Rahayu, N. E. Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Madiun. Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE), (2022) 2(2).

dan merek dagang, akuntabilitas, budaya organisasi, kepercayaan di antara karyawan³⁹.

Structural capital mencerminkan kemampuan organisasi dalam menjalankan proses rutin dan sistem kerja yang mendukung produktivitas karyawan serta pencapaian kinerja bisnis. Penerapan prosedur yang terstruktur juga mendorong lahirnya inovasi yang dapat diimplementasikan secara berkelanjutan untuk pengembangan produk⁴⁰. Structural capital mencakup berbagai elemen dalam struktur organisasi yang mendukung karyawan dalam menciptakan nilai bagi perusahaan dan para pemangku kepentingan. Komponen ini juga mencakup perlindungan hukum atas aset intelektual, seperti hak cipta, paten, dan merek dagang, yang berfungsi menjaga kepemilikan sah atas intellectual capital⁴¹.

Islam sebagai agama yang sempurna, tidak hanya mengatur hubungan manusia dengan Allah, tetapi juga memberikan prinsip-prinsip manajemen kehidupan, termasuk dalam pengelolaan organisasi. Dalam Al-Qur'an, penguatan nilai structural capital tercermin dalam beberapa ayat, salah satunya pada Surah An-Nahl ayat 64:

وَمَا أَرْزَلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ إِلَّا لِتُبَيِّنَ لَهُمُ الَّذِي اخْتَلَفُوا فِيهِ ۚ وَهُدًى وَرَحْمَةً لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ

Artinya : *"Dan Kami tidak menurunkan kepadamu Kitab (Al-Qur'an) ini, melainkan agar kamu menjelaskan kepada mereka apa yang mereka perselisihkan, dan menjadi petunjuk serta rahmat bagi kaum yang beriman."*

³⁹ Zameer, H., Wang, Y., Yasmeen, H., & Mubarak, S. Green innovation as a mediator in the impact of business analytics and environmental orientation on green competitive advantage. *Management Decision*, (2022). 60(2), 488-507.

⁴⁰ Suci Pranasari, M. A. N. I. Pengaruh Human Capital, Structural Capital dan Relational Capital Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM (Studi Kasus: UMKM di Kab. Asahan). *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial* (2023) , 1(November).

⁴¹ Saragih, Afni E. "Pengaruh Intellectual Capital (Human Capital, Structural Capital Dan Customer Capital) Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia." *Jurnal Riset Akutansi dan Keuangan*, vol. 3, no. 1, 2017

Menurut Wahbah Az-Zuhaili dalam Tafsir Al-Munir, ayat ini menegaskan bahwa Allah menurunkan Al-Qur'an sebagai pedoman kehidupan yang memuat aturan-aturan yang jelas untuk menghindari perselisihan dan ketidakpastian⁴². Hal ini mencerminkan pentingnya sistem, kejelasan aturan, serta struktur prosedural dalam pengelolaan organisasi. Kejelasan pedoman inilah yang menjadi dasar dalam penyusunan sistem kerja di organisasi modern, termasuk dalam pengelolaan UMKM.

Selain kejelasan aturan, keteraturan dalam manajemen organisasi juga menjadi prinsip yang sangat dijunjung tinggi dalam Islam. Hal ini sebagaimana termaktub dalam Surah Ash-Shaff ayat 4:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقِيمُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ بُنِينَ مَرْصُوصَ

Artinya : *"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh."*

Quraish Shihab dalam Tafsir Al-Misbah menjelaskan bahwa ayat ini menggambarkan kecintaan Allah terhadap keteraturan, keserasian, dan kekokohan barisan dalam suatu organisasi. Analogi bangunan yang kokoh dalam ayat ini menjadi cerminan pentingnya organisasi yang terstruktur dengan baik, di mana seluruh bagian dalam organisasi saling terkait secara harmonis dan berjalan sesuai fungsi masing-masing untuk mencapai tujuan bersama⁴³.

Dalam konteks structural capital, prinsip keteraturan ini mencerminkan pentingnya pengaturan prosedur kerja, pembagian tugas, alur kerja yang sistematis, serta dokumentasi kebijakan yang jelas, agar organisasi mampu bergerak secara stabil, efektif, dan efisien. Pelaku UMKM yang mampu menerapkan prinsip structural capital secara baik akan memiliki pondasi usaha

⁴² Wahbah Az-Zuhaili, Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim, Jilid 7 (Jakarta: Gema Insani, 2009), hlm. 357.

⁴³ Quraish Shihab, Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an, Jilid 14 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 155.

yang kuat, sistem kerja yang efisien, serta konsistensi operasional dalam pengembangan usahanya.

Dengan demikian, penguatan structural capital dalam pengelolaan UMKM bukan hanya berorientasi pada efisiensi manajemen modern, tetapi juga sejalan dengan nilai-nilai Islam yang menekankan keteraturan, kejelasan sistem, dan kestabilan organisasi dalam mencapai keberhasilan jangka panjang.

Terdapat 2 elemen struktur capital, yaitu Intellectual properti seperti merk dan infrastruktur capital seperti budaya perusahaan, sistem informasi, proses manajemen.

2.2.4.1 Pengukuran Structural Capital

Pengukuran Structural Capital dalam penelitian ini mengacu pada lima indikator yang mencerminkan elemen-elemen sistem internal organisasi yang menunjang proses kerja dan transfer pengetahuan. Indikator-indikator tersebut meliputi budaya organisasi, struktur organisasi, pembelajaran organisasi, proses operasi, dan sistem informasi.

1. Budaya organisasi

Budaya organisasi merujuk pada nilai-nilai, norma, dan kebiasaan kerja yang dianut oleh anggota organisasi. Budaya ini menjadi fondasi yang mengarahkan cara kerja individu dalam menjalankan aktivitas bisnis sehari-hari. Dalam UMKM, budaya organisasi berperan dalam membentuk semangat kerja, kedisiplinan, serta sikap inovatif yang mendorong produktivitas dan kesinambungan usaha.

2. Struktur organisasi

Struktur organisasi merupakan susunan formal dari peran dan tanggung jawab di dalam usaha, yang mengatur hubungan kerja serta alur komunikasi antar bagian. Struktur yang baik memungkinkan terciptanya koordinasi yang efisien, pengambilan keputusan yang jelas, serta pembagian tugas yang seimbang antar pelaku usaha maupun staf pendukung.

3. Pembelajaran organisasi

Pembelajaran organisasi mencerminkan upaya organisasi dalam mengembangkan kompetensi melalui proses belajar yang berkelanjutan. Pembelajaran ini dapat berlangsung secara formal maupun informal, termasuk pelatihan, diskusi internal, maupun pembaruan pengetahuan yang diperoleh dari pengalaman usaha sebelumnya.

4. Proses operasi

Proses operasi adalah serangkaian aktivitas kerja yang terstruktur untuk menghasilkan produk atau jasa. Proses ini mencakup bagaimana kegiatan bisnis dilakukan secara efisien dan konsisten untuk mencapai hasil yang optimal. Prosedur yang tertata dan dipahami oleh seluruh pelaku usaha akan memperkuat stabilitas dan keberlanjutan proses produksi.

5. Sistem informasi

Sistem informasi merujuk pada perangkat atau mekanisme yang digunakan untuk mengelola dan menyebarkan informasi di dalam organisasi. Dalam skala UMKM, sistem informasi tidak harus kompleks, tetapi harus mampu mendukung pencatatan, pelaporan, dan pengambilan keputusan yang berbasis data⁴⁴.

2.2.4.2 Indikator Pengukuran Structural Capital

Pengukuran Structural Capital pada penelitian ini menggunakan indikator berikut :

1. Budaya organisasi
2. Struktur organisasi
3. Pembelajaran organisasi
4. Proses operasi
5. Sistem informasi⁴⁵

⁴⁴ Hasmirati dan Akuba (2022), “Pengaruh Modal Intelektual terhadap Kinerja UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Kendari,” Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol. 10, No. 2: 123.

⁴⁵ Hasmirati dan Akuba, “Pengaruh Modal Intelektual...,” 120

2.2.5 Relational Capital

Relational capital adalah salah satu elemen penting dalam intellectual capital yang berkaitan dengan hubungan yang dibangun antara perusahaan dan berbagai pihak eksternal, seperti pelanggan, pemasok, mitra bisnis, serta lembaga terkait lainnya yang berperan dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan. Bontis (1998) mengemukakan bahwa relational capital meliputi pengetahuan yang terkandung dalam hubungan dengan para pemangku kepentingan yang mempengaruhi perkembangan bisnis⁴⁶. Relational capital juga mencakup jaringan yang dibentuk antara perusahaan dengan mitra, pelanggan, dan pihak eksternal lainnya⁴⁷. Hubungan yang kuat ini berperan penting dalam meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya mendukung kinerja perusahaan.

Pengelolaan hubungan yang baik dengan berbagai pemangku kepentingan memberikan peluang bagi perusahaan untuk memperoleh akses terhadap informasi pasar yang relevan, meningkatkan inovasi produk, serta memperkuat daya saing. Dalam konteks UMKM makanan, relational capital menjadi semakin penting, mengingat sektor ini sangat bergantung pada hubungan baik dengan pelanggan untuk mempertahankan loyalitas mereka dan memastikan pasokan bahan baku yang stabil dari pemasok. Selain itu, relational capital juga berkontribusi pada penguatan citra perusahaan di mata pelanggan dan mitra bisnis, yang memungkinkan UMKM untuk memperluas jaringan dan memperbaiki reputasi mereka di pasar.

Penguatan relational capital juga dijelaskan dalam ajaran Islam. Salah satunya ditegaskan dalam Surah Ali-Imran ayat 103:

⁴⁶ Bontis, N. Intellectual Capital: An Exploratory Study that Develops Measures and Models. *Management Decision*, (1998) 36(2), 63–76.

⁴⁷ Rahmadian, N. S. P., & Nuraeni. Pengaruh human capital, structural capital, relational capital, dan digital marketing terhadap kinerja UMKM (Studi pada UMKM makanan dan minuman binaan program Satrya Emas Kabupaten Pasuruan). *Jurnal Economia*, 2018, 12-20.

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ
بِإِيمَانٍ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَى شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ

"Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk."

Menurut Wahbah Az-Zuhaili dalam Tafsir Al-Munir, ayat ini mengajarkan pentingnya menjaga kesatuan, mempererat hubungan sosial, serta memperkuat jaringan antar manusia⁴⁸. Hubungan yang harmonis dan kokoh dalam kehidupan sosial mencerminkan prinsip relational capital dalam organisasi, di mana hubungan baik dengan mitra bisnis, pelanggan, dan stakeholder lainnya menjadi kunci kestabilan usaha.

Selain itu, penguatan prinsip hubungan baik antar manusia juga ditegaskan dalam Surah Al-Hujurat ayat 10:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya : " Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat."

Menurut Quraish Shihab dalam Tafsir Al-Misbah, ayat ini menekankan bahwa sesama mukmin harus saling memperbaiki hubungan, membangun rasa

⁴⁸ Wahbah Az-Zuhaili, Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim, Jilid 2 (Jakarta: Gema Insani, 2009), hlm. 173.

saling percaya, mempererat ukhuwah, serta menjaga keharmonisan⁴⁹. Dalam konteks organisasi bisnis, nilai ini sangat relevan dalam membangun relational capital, karena keberhasilan bisnis sangat ditentukan oleh hubungan baik yang dibangun dengan para pemangku kepentingan eksternal secara berkelanjutan. Relational capital bukan hanya menjadi komponen manajerial dalam pengembangan usaha, tetapi juga mencerminkan pengamalan nilai-nilai Islam yang menekankan pentingnya membangun hubungan sosial yang harmonis, menjaga kepercayaan, serta menjalin kerja sama yang saling menguntungkan untuk keberlangsungan usaha secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, relational capital merupakan aset sosial yang tidak hanya berkontribusi pada kinerja jangka pendek, tetapi juga membantu perusahaan bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Bagi UMKM makanan di Kota Semarang, pengelolaan relational capital yang baik sangat krusial untuk memperkuat posisi mereka di pasar yang kompetitif.

2.2.5.1 Pengukuran Relational Capital

Pengukuran relational capital dilakukan dengan menilai sejauh mana perusahaan mampu membangun dan mempertahankan hubungan yang produktif dengan para pemangku kepentingan eksternal. Berikut adalah beberapa aspek yang digunakan untuk mengukur relational capital dalam konteks UMKM makanan di Kota Semarang:

1. Kepercayaan pelanggan terhadap usaha

Kepercayaan pelanggan merupakan dasar dari hubungan yang saling menguntungkan. Semakin tinggi tingkat kepercayaan pelanggan, semakin besar kemungkinan mereka untuk tetap setia menggunakan

⁴⁹ Quraish Shihab, Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an, Jilid 13 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 236

produk atau layanan yang diberikan, serta lebih mudah bagi perusahaan untuk mempertahankan hubungan jangka panjang⁵⁰.

2. Loyalitas pelanggan

Loyalitas pelanggan tercermin dari seberapa sering mereka kembali membeli produk atau menggunakan layanan perusahaan. Loyalitas ini juga dapat diukur melalui kesediaan pelanggan untuk merekomendasikan produk atau layanan kepada orang lain, yang berpotensi meningkatkan pangsa pasar perusahaan⁵¹.

3. Citra dan reputasi usaha

Citra dan reputasi perusahaan menunjukkan bagaimana perusahaan dipandang oleh pelanggan dan masyarakat umum. citra usaha dan reputasi usaha merupakan persepsi pelanggan yang terbentuk dari pengalaman dan interaksi dengan perusahaan, yang secara langsung memengaruhi loyalitas serta kinerja usaha. Kombinasi keduanya memberikan dampak pada kepercayaan konsumen, persepsi kualitas, serta keputusan pembelian ulang, sehingga menjadi indikator penting dalam menilai performa UMKM⁵².

4. Kualitas hubungan dengan mitra bisnis atau komunitas

Kualitas hubungan dengan mitra bisnis, seperti pemasok, distributor, dan mitra lainnya, sangat penting dalam menjaga kelancaran operasional. Hubungan yang baik dapat dilihat dari seberapa efektif kerja sama yang terjalin dan seberapa efisien hubungan tersebut dalam mendukung kinerja operasional⁵³.

5. Frekuensi umpan balik dari pelanggan

⁵⁰ Purnami, K. D., & Julianto, I. P. Modal Manusia, Modal Struktural, dan Modal Pelanggan dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan”... 2022, 13(03), 779-789.

⁵¹ Kusuma, B. (2016). Modal Relasional dalam Hubungan Bisnis. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 4(1), 45–52.

⁵² Chairul Dwi Mahardhika, Nonik Kusuma Ningrum, dan Lusua Tria Hatmanti, Pengaruh Brand Image dan Company Reputation Terhadap Customer Loyalty (Studi pada Pelanggan Sepeda Motor Honda di Yogyakarta), Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 15, No. 1 (2023), hlm. 75–85.

⁵³ Sugiono, T., Wulandari, D., & Permatasari, A. Analisis Laporan Keuangan dan Pengaruh Modal Relasional. Jurnal Keuangan dan Perbankan, 2019, 412–422.

Frekuensi umpan balik yang diberikan oleh pelanggan menunjukkan tingkat keterlibatan mereka dengan produk atau layanan perusahaan. Semakin sering pelanggan memberikan umpan balik yang konstruktif, semakin kuat hubungan yang terjalin⁵⁴.

6. Jaringan kerja sama eksternal yang dimiliki

Jaringan kerja sama dengan pihak eksternal, seperti lembaga pemerintah, asosiasi industri, atau komunitas, memberikan perusahaan akses ke peluang baru dan memperkuat posisi mereka di pasar⁵⁵.

7. Hubungan dengan pemerintah atau lembaga pendukung

Hubungan yang baik dengan pemerintah atau lembaga pendukung lainnya sangat penting dalam memperkuat posisi perusahaan di pasar. Hubungan yang positif dengan lembaga pemerintah dapat membuka akses kepada kebijakan yang mendukung dan bantuan teknis yang diperlukan untuk operasional perusahaan⁵⁶.

2.2.5.2 Indikator Relational Capital

Indikator yang digunakan untuk mengukur relational capital dalam penelitian ini adalah :

1. Kepercayaan pelanggan terhadap produk dan pelayanan perusahaan (Purnami & Julianto, 2022).
2. Loyalitas pelanggan terhadap merek atau produk (Kusuma, 2016).
3. Citra dan reputasi perusahaan di mata publik (Mahardika et.al, 2023).
4. Frekuensi dan kualitas interaksi dengan mitra bisnis dan pemasok (Sugiono et al., 2019).
5. Dukungan dan umpan balik dari komunitas dan pemangku kepentingan lainnya (Suryani et al., 2021).

⁵⁴ Nurhayati Suryani, Syarifuddin Echdar, Muhammad Idris, dan Muhammad Maryadi, "Pengaruh Human Capital, Relational Capital dan Organizational Capital terhadap Kinerja Pegawai pada Sekretariat DPRD Kabupaten Polewali Mandar," *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan* 10, no. 2 (2021): 100–108.

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Ibid.

2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa berbagai faktor seperti Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM di berbagai sektor. Menurut Raprayoga (2023), Human Capital dan Structural Capital terbukti meningkatkan kinerja UMKM di sektor kuliner berlabel halal di Makassar. Darmawan (2023), juga menemukan bahwa kombinasi Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital mendongkrak kinerja UMKM di Surabaya. Selain itu, Hasmirati & Akuba (2022) menunjukkan pengaruh positif dari Human Capital dan Structural Capital terhadap kinerja UMKM di Tilamuta. Penelitian oleh Purnami & Julianto (2022) juga menyoroti pentingnya Human Capital dan Relational Capital dalam meningkatkan kinerja pelaku UMKM. Namun, tidak semua penelitian mendukung hasil serupa, seperti yang ditemukan oleh Saragih (2017), yang mencatat bahwa Intellectual Capital memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.

Berikut ini merupakan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya antara lain :

Tabel 2. 2 Human Capital, Structural Capital, Dan Relational Capital Terhadap Kinerja UMKM

No	Judul	Peneliti, Tahun	Hasil Penelitian
1	Pengaruh Human Capital, Structural Capital, Customer Capital dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Bidang Kuliner Berlabel Halal di Kota Makassar	Raprayoga, 2023	Human Capital dan Structural Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM bidang kuliner berlabel halal di Kota Makassar.
2	Strategi Modal Intelektual untuk Mencapai Kinerja Bisnis yang Unggul:	Darmawan, 2023	Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital berpengaruh

	Pengamatan UKM di Kota Surabaya		signifikan terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya.
3	Dampak Human Capital, Structural Capital, Customer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta	Hasmirati & Akuba, 2022	Human Capital dan Structural Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM di Tilamuta.
4	Modal Manusia, Modal Struktural dan Modal Pelanggan Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM	Purnami & Julianto, 2022	Human Capital dan Relational Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pelaku UMKM.
5	Peran Human Capital, Structural Capital, Relational Capital Dan Digital Marketing Terhadap Kinerja UMKM	Murtadlo, 2021	Structural Capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM dengan mendukung efisiensi dan pengambilan keputusan yang lebih baik.
6	Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis Pada UKM Di Kabupaten Sidoarjo	Sari, 2020	Human Capital dan Structural Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis pada UKM di Kabupaten Sidoarjo.
7	Dampak Human Capital Terhadap Kinerja Organisasi	Ismiyati, 2020	Human Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja organisasi.
8	Pengaruh Intelektual Capital (Human Capital, Structural Capital, Customer Capital) Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI	Saragih, 2017	Human Capital berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan.
9	Pengaruh human capital, structural capital, relational	Rahmadian & Nuraeni,	Human Capital, Structural Capital, dan Relational

	capital, dan digital marketing terhadap kinerja UMKM (Studi pada UMKM makanan dan minuman binaan program Satrya Emas Kabupaten Pasuruan)	2018	Capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM makanan dan minuman, meningkatkan produktivitas dan efektivitas operasional.
10	Analisis Pengaruh Modal Manusia, Modal Struktural Terhadap Kinerja Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan Pinjam Di Pekanbaru	Supeno, 2018	Modal manusia dan modal struktural berpengaruh terhadap kinerja usaha ekonomi kelurahan simpan pinjam di Pekanbaru.
11	Pengaruh intellectual capital (IC), struktur modal, dan good corporate governance (GCG) terhadap kinerja keuangan perusahaan studi empiris pada perusahaan yang terdaftar dalam peringkat indeks CGPI tahun 2008-2015.	Siyami, 2019	Intellectual Capital tidak berpengaruh terhadap kinerja, dengan adanya faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi efektivitasnya.

2.4 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Kerangka Pemikiran

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, namun untuk mencapai kinerja yang optimal, penting bagi mereka untuk mengelola modal intelektual secara efektif. Tiga komponen utama dalam modal intelektual yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM adalah Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital.

Human Capital merujuk pada pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang dimiliki oleh karyawan, yang berperan langsung dalam meningkatkan produktivitas dan kualitas output kerja. Karyawan yang terampil dan berkompeten

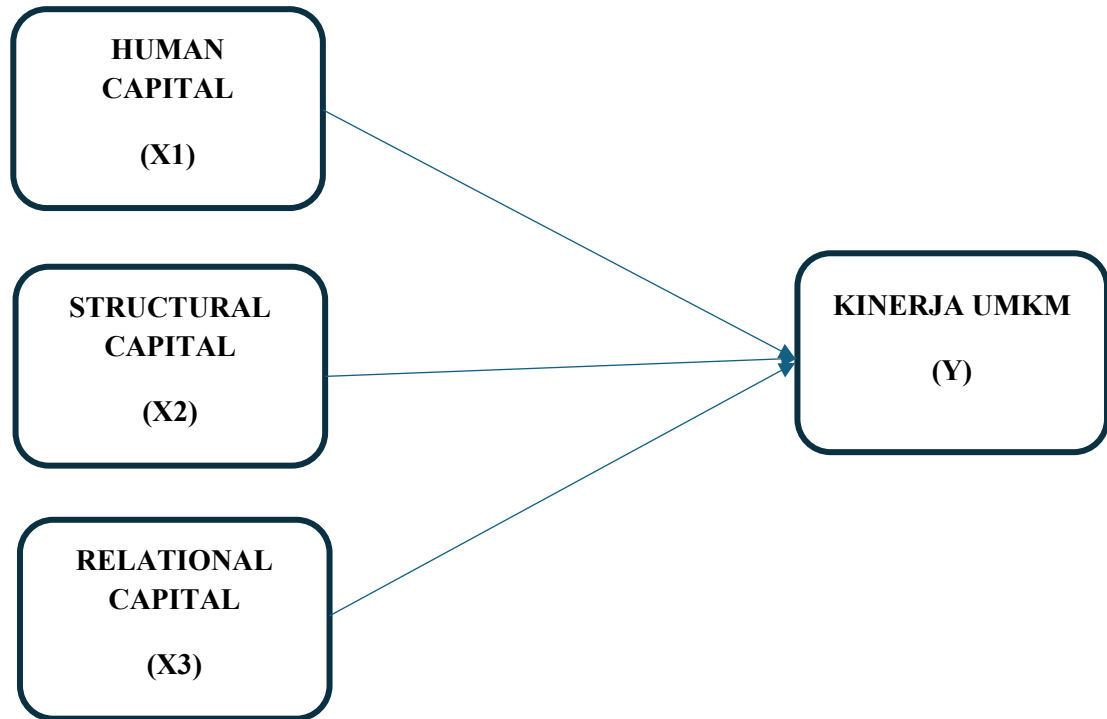
akan lebih efisien dalam menjalankan tugasnya dan mendorong inovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan.

Structural Capital mencakup sistem, prosedur, teknologi, dan infrastruktur yang ada dalam organisasi. Struktur yang jelas dan sistem yang efisien memungkinkan UMKM untuk beroperasi dengan lebih baik, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan efektivitas, yang pada akhirnya berdampak positif pada kinerja perusahaan.

Relational Capital berkaitan dengan hubungan eksternal yang dimiliki UMKM, seperti pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis. Relasi yang kuat dan saling menguntungkan dapat membuka akses ke pasar yang lebih luas, menciptakan loyalitas pelanggan, dan memperkuat posisi UMKM dalam persaingan pasar.

Ketiga komponen saling berinteraksi dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Human Capital yang baik dapat meningkatkan kualitas tenaga kerja, Structural Capital memperlancar proses internal, dan Relational Capital memperkuat keberlanjutan dan daya saing UMKM. Oleh karena itu, pengelolaan yang efektif terhadap ketiga faktor ini dapat meningkatkan kinerja UMKM dalam hal penjualan, profitabilitas, dan daya saing. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka dapat dibuat model kerangka pemikiran sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran



2.4.2 Pengembangan Hipotesis

Perumusan hipotesis yang diajukan pada penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *human capital*, *structural capital*, dan *relational capital* terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan pemikiran tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

- 1. Pengaruh Human Capital Terhadap Kinerja UMKM**

Human Capital merupakan faktor penting dalam suatu usaha. Dalam pelaksanaan usaha, terdapat sumberdaya manusia yang merupakan dasar utama perusahaan. Adanya modal manusia yang berkualitas, tentu memunculkan suatu kinerja yang baik. Human Capital ini menjadi salah satu penentu pertumbuhan ekonomi perusahaan. Dengan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi yang baik pada setiap sumberdaya manusia yang ada, akan berdampak dengan meningkatnya kinerja usaha yang dijalani.

Implementasi *Research Based Theory* pada penelitian ini, berkaitan dengan sumberdaya internal perusahaan. Dalam memajukan usaha yang dimiliki, perusahaan harus mampu mendorong dan mengembangkan sumberdaya internalnya berupa *Human Capital*. Pemanfaatan pengetahuan, kemampuan, inovasi, dan kompetensi yang ada dalam *Human Capital* agar perusahaan memiliki keunggulan untuk mencapai kinerja yang baik.

Penelitian oleh Rusdi dan Rusnawati (2022) menunjukkan bahwa human capital, yang terdiri dari pengetahuan, keahlian, kemampuan, dan keterampilan, merupakan aset penting bagi suatu usaha dan memiliki pengaruh positif serta signifikan terhadap kinerja UMKM⁵⁷. Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis yang diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Human capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2. Pengaruh structural capital terhadap kinerja UMKM

Structural Capital didefinisikan sebagai merek, hak cipta, teknologi, dan struktur organisasi. Kemampuan perusahaan dalam pemenuhan struktur yang mendukung karyawan dalam pengoptimalan kinerja bisnis juga disebut sebagai Structural Capital. Dengan kemampuan suatu usaha yang baik, akan berdampak pada kinerja yang sedang dijalankan.

Penelitian Hasmirati dan Akuba (2022) mengatakan bahwa Structural Capital berdampak positif signifikan terhadap kinerja UMKM dikarenakan usaha UMKM menerapkan strategi bersaing, inovasi produk, serta meningkatkan kinerja dengan memberikan fasilitas yang memadai⁵⁸. Structural Capital mencakup

⁵⁷ Rusnawati, Rusdi. R, S. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan dan Sikap Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Makassar. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 5(2), 253-261.

⁵⁸ Hasmirati, H., & Akuba, A. Dampak Human Capital, Structural Capital, Dan Customer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta. *JAMIN : Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis* 2022, 4(2).

berbagai elemen yang mendukung operasional perusahaan, seperti merek, hak cipta, teknologi, dan struktur organisasi. Elemen-elemen ini berfungsi untuk memperkuat sistem internal UMKM, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendorong inovasi.

Dalam perspektif Resource-Based View (RBV), structural capital yang dikelola dengan baik dipandang sebagai sumber daya strategis yang memiliki nilai tinggi, bersifat langka, dan sulit untuk ditiru. Elemen seperti kekuatan merek, pemanfaatan teknologi yang tepat, serta sistem manajemen yang efisien dapat menjadi faktor pembeda yang memberikan keunggulan kompetitif bagi UMKM di pasar.

Selain itu, Stakeholder Theory menekankan pentingnya hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan eksternal, seperti pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis. Dengan structural capital yang baik, UMKM dapat memperkuat hubungan ini, karena teknologi dan sistem yang efisien memungkinkan pelayanan pelanggan yang lebih baik dan meningkatkan kepercayaan mitra bisnis. Struktur organisasi yang jelas juga mendukung produktivitas karyawan, yang berujung pada kinerja operasional yang lebih baik. Oleh karena itu, Structural Capital berperan besar dalam menciptakan nilai yang saling menguntungkan antara perusahaan dan para pemangku kepentingannya, yang pada akhirnya meningkatkan kinerja UMKM. Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis yang diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

H2 : Structural capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

3. Pengaruh relational capital terhadap kinerja UMKM

Relational Capital berfokus pada hubungan yang dibangun oleh UMKM dengan berbagai pihak eksternal, seperti pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis. Hubungan yang baik dengan pihak-pihak tersebut sangat penting dalam menciptakan peluang bisnis baru, memperluas pasar, dan membangun loyalitas pelanggan. Dalam konteks UMKM, Relational Capital menjadi salah satu faktor yang dapat memperkuat posisi kompetitif perusahaan dengan cara meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Selain itu, hubungan yang baik dengan

mitra bisnis dan pemasok juga berperan penting dalam menjaga kelancaran pasokan dan mendukung inovasi produk atau layanan. Penelitian oleh Purnami dan Julianto (2022) membuktikan bahwa Relational Capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM⁵⁹.

Menurut Resource-Based View (RBV), keunggulan bersaing yang berkelanjutan diperoleh melalui pemanfaatan sumber daya internal yang memiliki karakteristik unik, bernilai, dan sulit ditiru. Pada UMKM makanan, relational capital menjadi salah satu aset strategis yang langka, karena meliputi kualitas hubungan dengan pelanggan, pemasok, dan mitra usaha. Relasi yang kuat tersebut menciptakan nilai tambah yang tidak mudah direplikasi oleh pesaing, sehingga dapat memperkuat posisi daya saing UMKM di pasar.

Implementasi Stakeholder Theory menekankan pentingnya mempertahankan hubungan yang baik dengan semua pemangku kepentingan eksternal, termasuk pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis. Dengan membangun Relational Capital, UMKM dapat menciptakan nilai bagi pemangku kepentingan, yang akan mendukung kinerja perusahaan. Melalui hubungan yang saling menguntungkan, UMKM dapat memperoleh loyalitas pelanggan, dukungan dari pemasok, dan akses ke pasar yang lebih luas, yang semuanya berkontribusi pada keberhasilan jangka panjang dan pertumbuhan UMKM. Berdasarkan hal ini, hipotesis yang diajukan adalah:

H3: Relational Capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

⁵⁹ Purnami, K. D., & Julianto, I. P. Modal Manusia, Modal Struktural, dan Modal Pelanggan dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan”... 2022, 13(03), 779-789.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yakni metode yang memanfaatkan data numerik sebagai dasar analisis. Menurut Irfan (2022), pendekatan ini mengandalkan pengolahan data dalam bentuk angka yang disajikan melalui tabel, grafik, atau diagram, serta dianalisis secara statistik guna menguji hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya⁶⁰.

Dengan mempertimbangkan karakteristik permasalahan yang diteliti, pendekatan yang digunakan dalam studi ini adalah asosiatif. Pendekatan ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh antara dua variabel atau lebih. Dalam hal ini, penelitian berfokus pada bagaimana human capital (X1), structural capital (X2), dan relational capital (X3) memengaruhi kinerja UMKM pada sektor makanan di Kota Semarang. Penggunaan metode ini dimaksudkan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai keterkaitan antar variabel dalam konteks peningkatan kinerja usaha.

Penelitian ini menerapkan strategi survei, yang berakar pada paradigma positivisme. Pendekatan ini digunakan untuk meneliti populasi maupun sampel tertentu dengan pengumpulan data melalui instrumen terstandar. Analisis dilakukan secara kuantitatif menggunakan teknik statistik, dengan tujuan untuk memberikan gambaran empiris serta menguji hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya (Sugiyono 2009 dalam Buku Metode Penelitian Kuantitatif 2021)⁶¹. Menurut Abdullah dkk. (2021), metode survei digunakan dalam evaluasi untuk membuat penggambaran secara sistematis, faktual, dan akurat terhadap fakta-fakta serta sifat-sifat populasi atau daerah tertentu. Macam-macam metode penelitian

⁶⁰ Irfan Syahroni, M. Prosedur Penelitian Kuantitatif. *EJurnal Al Musthafa*, 2022, 2(3).

⁶¹ Abdullah, K., et.al., Metodologi Penelitian Kuantitatif 2021. h.188.

kuantitatif seperti survei digunakan untuk memperoleh atau mengumpulkan data informasi tentang populasi yang besar. Dalam penelitian survey menggunakan metode kuesioner untuk mengumpulkan informasi dari responden.

3.1.2 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder

1. Data primer

Data primer merupakan informasi yang dikumpulkan secara langsung dari sumber pertama, seperti individu, organisasi, instansi, atau lembaga yang menjadi objek penelitian. Menurut Paramita, jenis data ini diperoleh melalui kegiatan survei lapangan yang menggunakan teknik pengumpulan data asli atau langsung dari responden⁶².

Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM makanan di Kota Semarang. Instrumen kuesioner disusun berdasarkan indikator dari variabel Human Capital, Structural Capital, Relational Capital, dan Kinerja UMKM. Responden yang menjadi sumber data merupakan pelaku usaha yang secara aktif menjalankan kegiatan usahanya dan memenuhi kriteria penelitian. Data yang diperoleh merepresentasikan pandangan, pengalaman, serta praktik nyata yang berkaitan dengan pengelolaan modal intelektual dan kinerja usaha.

2. Data Sekunder

Menurut Paramita (2021) dalam buku Metode Penelitian Kuantitatif, data sekunder merujuk pada data yang dihimpun oleh pihak atau lembaga tertentu, kemudian dipublikasikan untuk kepentingan pengguna data lainnya di luar pengumpul aslinya⁶³.

Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari data rekapitulasi resmi Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, khususnya data persebaran dan

⁶² Paramita, R. W. D., Rizal, N., & Sulistyan, R. B. Metode Penelitian Kuantitatif: Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi & Manajemen. 2021

⁶³ Ibid.

jumlah UMKM makanan per kecamatan tahun 2023. Data ini dipilih karena merupakan informasi paling mutakhir yang relevan dengan waktu pelaksanaan penelitian. Selain itu, sumber lain seperti jurnal ilmiah, buku teori, dan hasil penelitian terdahulu juga digunakan untuk memperkuat landasan teoritis dan mendukung pembahasan hasil penelitian.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi Penelitian

Populasi merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat terdiri dari manusia, benda atau peristiwa dengan kualitas dan ciri-cirinya telah ditetapkan sebagai sumber data yang mewakili karakteristik tertentu dalam suatu penelitian⁶⁴. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM bidang makanan di Kota Semarang.

Berikut jumlah UMKM per kecamatan berdasarkan pada data dari Dinas Koperasi dan UMKM tahun 2023 di Kota Semarang, maka diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 3. 1 Data UMKM Makanan Kota Semarang

No.	Kecamatan	Jumlah UMKM
1	Banyumanik	377
2	Candisari	208
3	Gajahmungkur	149
4	Gayamsari	104
5	Genuk	86
6	Gunungpati	103
7	Mijen	180
8	Ngaliyan	183

⁶⁴ Abdullah, K., Jannah, M., Masita Ketut Ngurah Ardiawan, M. E. Metodologi Penelitian Kuantitatif, 2021, hal 79

9	Pedurungan	359
10	Semarang Barat	188
11	Semarang Selatan	184
12	Semarang Tengah	245
13	Semarang Timur	85
14	Semarang Utara	357
15	Tembalang	432
16	Tugu	51
Jumlah		3291

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, 2025

3.2.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*, dimana pengambilan sampel dilakukan secara selektif dan subjektif atau menggunakan pertimbangan tertentu. Peneliti mengambil sampel dengan kriteria :

1. UMKM yang diteliti bergerak dibidang makanan
2. Mempunyai karyawan minimal satu orang
3. UMKM bertempat di wilayah Kota Semarang.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan rumus *slovin* sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

E = *margin of error* (10% atau 0,10)

Penelitian ini menggunakan rumus slovin diatas diperoleh :

$$n = \frac{N}{1 + N. (e^2)}$$

$$n = \frac{3291}{1 + 3291. (0.10)^2}$$

$$n = \frac{3291}{1 + 32.91}$$

$$n = \frac{3291}{33.91}$$

$$n \approx 97.05$$

Berdasarkan penjelasan tersebut dibagikan sebanyak 100 kuisioner untuk menjaga agar tidak terjadi kesalahan pada pengisian kuisioner.

Tabel 3. 2 Perhitungan Sampel Penelitian

No.	Kecamatan	Populasi	Perhitungan	Sampel
1	BANYUMANIK	377	$\frac{377}{3291} \times 100 = 11$	11
2	CANDISARI	208	$\frac{208}{3291} \times 100 = 6$	6
3	GAJAHMUNGKUR	149	$\frac{149}{3291} \times 100 = 4,5$	5
4	GAYAMSARI	104	$\frac{104}{3291} \times 100 = 3,1$	3
5	GENUK	86	$\frac{86}{3291} \times 100 = 2,6$	3
6	GUNUNGPATI	103	$\frac{103}{3291} \times 100 = 3,1$	3
7	MIJEN	180	$\frac{180}{3291} \times 100 = 5,4$	5
8	NGALIYAN	183	$\frac{183}{3291} \times 100 = 5,5$	6

9	PEDURUNGAN	359	$\frac{359}{3291} \times 100$ = 10,9	11
10	SEMARANG BARAT	188	$\frac{188}{3291} \times 100 = 5,7$	6
11	SEMARANG SELATAN	184	$\frac{184}{3291} \times 100 = 5,5$	6
12	SEMARANG TENGAH	245	$\frac{245}{3291} \times 100 = 7,4$	7
13	SEMARANG TIMUR	85	$\frac{85}{3291} \times 100 = 2,5$	3
14	SEMARANG UTARA	357	$\frac{357}{3291} \times 100$ = 10,8	11
15	TEMBALANG	432	$\frac{432}{3291} \times 100$ = 13,1	13
16	TUGU	51	$\frac{51}{3291} \times 100 = 1$	1
Jumlah		3291		100

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan

1. Kuesioner

Kuesioner atau angket merupakan metode pengumpulan data dengan memberikan beberapa macam pertanyaan yang berhubungan dengan masalah penelitian. Menurut Sugiyono (2017), Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menyampaikan sejumlah pertanyaan atau pernyataan

tertulis kepada responden. Instrumen ini dapat berbentuk pertanyaan terbuka maupun tertutup, dan dapat disebarkan secara langsung maupun melalui media daring⁶⁵.

Kuesioner pada penelitian ini menggunakan skala likert. Bentuk kuesioner dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup, dimana jawaban responden menggunakan pilihan ganda. Kuesioner nantinya akan disebarkan kepada pemilik UMKM secara langsung dan melalui link *Google Formulir*.

Metode kuesioner menggunakan skala dalam mengukur setuju dan dan ketidaksetujuan responden terhadap suatu objek menggunakan skala likert. Skala likert digunakan dalam mengukur variabel kemudian dijabarkan kedalam indikator variabel. Indeks yang digunakan dalam skala ini adalah :

Tabel 3. 3 Skor Jawaban Skala Likert

No.	Jawaban	Skor
1.	Sangat Setuju	4
2.	Setuju	3
3.	Tidak Setuju	2
4.	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiono, 2019

2. Studi Pustaka

Pengambilan data menggunakan studi pustaka menurut Sari dkk., dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi dan data dengan berbagai macam perangkat literatur seperti artikel, buku referensi, jurnal, serta hasil penelitian sebelumnya yang sejenis atau berkaitan dengan masalah yang diteliti.

⁶⁵ Prof. Dr. Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. In *Angewandte Chemie International Edition*, 2019 6(11), 142

Kegiatan ini dilakukan secara sistematis untuk mengolah, mengumpulkan serta menyimpulkan data guna mencari jawaban atas permasalahan yang diteliti⁶⁶.

3.4 Variabel Penelitian dan Pengukuran

3.4.1 Variabel Penelitian

1. Variabel Independen (X)

Variabel independen atau variabel bebas adalah variabel yang mampu mempengaruhi baik positif atau negatif variabel lain (variabel dependen)⁶⁷. Dalam penelitian ini, variabel independennya adalah *human capital*, *structural capital*, dan *relational capital*.

a. Human Capital (X1)

Human capital adalah sumberdaya manusia atau karyawan yang dimiliki oleh perusahaan atau badan usaha. Human capital memuat kemampuan, ketrampilan, dan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawan. Human capital mencerminkan kapasitas kolektif suatu organisasi dalam menciptakan solusi optimal melalui pemanfaatan pengetahuan yang dimiliki oleh sumber daya manusianya. Tingkat human capital dalam perusahaan akan berkembang seiring dengan efektivitas pemanfaatan kompetensi dan wawasan yang dimiliki oleh para karyawan⁶⁸.

b. Structural Capital (X2)

Structural capital mengacu pada kapabilitas suatu organisasi dalam menjalankan aktivitas rutin secara sistematis serta menyediakan struktur yang mendukung produktivitas karyawan dalam menghasilkan kinerja intelektual dan

⁶⁶ Milya Sari dan Asmendri Asmendri, "Penelitian Kepustakaan (Library Research) dalam Penelitian Pendidikan IPA," *Natural Science: Jurnal Penelitian Bidang IPA dan Pendidikan IPA* 6, no. 1 (10 Juni 2020): 41–53

⁶⁷ Ratna Wijayanti Daniar Paramita, Noviansyah Rizal, dan Riza Bahtiar Sulistyan, *Metode Penelitian Kuantitatif: Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi & Manajemen*, edisi ke-3 (Lumajang: Widya Gama Press, 2021). h, 37

⁶⁸ Bambang Supeno. Analisis Pengaruh Modal Manusia, Modal Pelanggan, Modal Struktural, Terhadap Kinerja Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan Pinjam Di Pekanbaru. *Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 2018, h. 445–461.

bisnis secara optimal. Menurut Suci, penerapan sistem dan prosedur pada usaha ternyata dapat mendukung terciptanya inovasi-inovasi baru. Inovasi baru tersebut selanjutnya diimplementasikan secara konsisten guna mendukung pengembangan produk-produk baru perusahaan⁶⁹.

c. Relational Capital (X3)

Relational capital atau modal relasional merupakan salah satu komponen penting dari modal intelektual (intellectual capital) yang mencerminkan nilai dari hubungan eksternal perusahaan dengan berbagai pihak seperti pelanggan, mitra bisnis, pemasok, institusi pemerintah, dan komunitas. Modal ini berperan dalam membangun kepercayaan, loyalitas, serta memperkuat citra perusahaan yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis. Relational capital juga membuka akses terhadap peluang pasar dan kerja sama strategis. Rahmadian dan Nuraeni menambahkan bahwa relational capital mencakup jaringan yang dibentuk antara perusahaan dengan mitra, pelanggan, dan pihak eksternal lainnya. Hubungan yang kuat ini berperan penting dalam meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya mendukung kinerja perusahaan⁷⁰.

2. Variabel Dependen

Variabel dependen adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel ini mencerminkan fokus utama dalam penelitian dan mewakili isu atau permasalahan yang ingin diselesaikan oleh peneliti⁷¹. Variabel dependen pada penelitian ini adalah kinerja UMKM.

a. Kinerja UMKM (Y)

Kinerja UMKM adalah pencapaian hasil suatu usaha yang sesuai wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Menurut Syarifah dkk. (2020), kinerja UMKM didefinisikan sebagai keberhasilan yang mewujudkan empat sasaran strategik yaitu keuangan,

⁶⁹ Ibid

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ Ibid 37

pelanggan, proses dan perkembangan suatu usaha⁷². Sehingga mampu untuk mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.

3.4.2 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel berfungsi untuk menjelaskan makna suatu variabel secara konkret sesuai konteks penelitian, dengan merujuk pada pandangan para ahli, serta disertai indikator dan skala pengukuran yang digunakan dalam proses pengumpulan data.

Definisi operasional sebagai berikut :

Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
Kinerja UMKM (Y)	Kinerja UMKM mencerminkan pencapaian yang berhasil diraih oleh pelaku usaha, baik dari sisi kuantitatif maupun kualitatif, sesuai dengan target yang telah ditentukan sebelumnya dalam kegiatan usahanya.	1. Peningkatan pendapatan 2. Peningkatan jumlah pelanggan 3. Meningkatkan waktu proses layanan 4. Meningkatkan kepuasan dan produktifitas karyawan ⁷³ .	Skala likert
Human Capital (X1)	Human capital adalah sumberdaya manusia atau karyawan yang dimiliki oleh perusahaan atau	1. Pendidikan 2. Pengalaman kerja 3. Sikap tentang bisnis ⁷⁴ .	Skala likert

⁷² Syarifah, I., et.al. Pengaruh modal manusia terhadap orientasi pasar dan kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 2020, 23(1).

⁷³ Mawuntu, P. S. T., & Aotama, R. C. Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI) Metode Balanced Scorecard. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi, 2022)*, 21(1), h. 72–83.

	badan usaha. Human capital memuat kemampuan, ketrampilan, dan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawan.		
Structural Capital (X2)	Structural Capital merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan untuk pemenuhan proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual serta kinerja bisnis yang optimal.	1. Budaya organisasi 2. Struktur organisasi 3. Pembelajaran organisasi 4. Proses operasi 5. Sistem informasi ⁷⁵	Skala likert
Relational Capital (X3)	Modal relasional mencerminkan nilai dari hubungan eksternal perusahaan dengan berbagai pihak seperti pelanggan, mitra bisnis,	1. Kepercayaan pelanggan ⁷⁶ . 2. Loyalitas pelanggan ⁷⁷ . 3. Citra perusahaan ⁷⁸ .	Skala likert

⁷⁴ Zuliyati, Andriyani Budiman, N., & Mirah Delima, Z.. Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Pada Umkm Di Kabupaten Kudus). In *Universitas Budi Luhur* 2017 (Vol. 6, Issue 2).

⁷⁵ Hasmirati & Akuba, A.. Dampak Human Capital, Structural Capital, Dan Costumer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta. *JAMIN : Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, 2022, 4(2).

⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ Ibid

	pemasok, dan pemerintah. Modal ini membangun kepercayaan, loyalitas, serta memperkuat citra perusahaan, yang mendukung kinerja dan keberlanjutan bisnis.	4. Kualitas hubungan mitra bisnis ⁷⁹ . 5. Umpan balik pelanggan ⁸⁰ .	
--	--	---	--

3.4.3 Pengukuran

Pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala Likert. Skala Likert merupakan skala yang memperlihatkan tanggapan responden terhadap karakteristik variabel terikat (Y). Dalam skala ini terdapat 4 skor yaitu :

- Sangat Setuju (SS) = skor 4
- Setuju (S) = skor 3
- Tidak Setuju (TS) = skor 2
- Sangat Tidak Setuju (STS) = skor 1

3.5 Teknik Analisis Data

3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif statistik dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS untuk menggambarkan karakteristik data melalui nilai-nilai statistik seperti rata-rata (mean), simpangan baku (standar deviasi), varians, nilai maksimum dan

⁷⁹ Ibid.

⁸⁰ Ibid.

minimum, total (sum), rentang (range), serta skewness (kemencengan distribusi data)(Wahyuni, 2020)⁸¹.

Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik dasar dari setiap variabel penelitian yang diperoleh dari responden. Variabel Human Capital dianalisis untuk menggambarkan tingkat pendidikan, pengalaman kerja, serta pelatihan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Structural Capital dianalisis untuk menggambarkan sistem manajerial yang diterapkan serta struktur UMKM yang mendukung operasional UMKM. Relational Capital dianalisis untuk menggambarkan kualitas hubungan yang dibangun antara UMKM dengan pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha. Sedangkan Kinerja UMKM dianalisis untuk menggambarkan data mengenai pertumbuhan pendapatan, jumlah pelanggan, serta produktivitas karyawan.

3.5.2 Analisis Uji Instrumen

1) Pilot Test

Pengujian instrumen dengan menggunakan pilot test berfungsi untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian dapat mengukur variabel yang dimaksud secara valid dan reliabel, serta mengidentifikasi dan memperbaiki masalah yang mungkin terjadi pada instrumen tersebut sebelum digunakan pada sampel utama (Anggraini et al., 2022)⁸². Sebelum menyebarkan instrumen penelitian kepada seluruh responden, peneliti melakukan uji coba awal (pilot test) terhadap 30 responden. Hal ini bertujuan untuk menguji kejelasan, kelayakan, dan validitas awal setiap item pernyataan dalam kuesioner. Hasil dari pilot test ini digunakan untuk melakukan uji validitas, sehingga hanya item yang valid yang akan digunakan dalam penyebaran kuesioner kepada responden utama.

⁸¹ Dr. Molli Wahyuni, S.Si., M. P. Statistik Deskriptif Untuk Penelitian Olah Data Manual dan SPSS versi 25. In *Angewandte Chemie International Edition*, 2020, 6(11), 92.

⁸² Anggraini, F. D. P., Aprianti, V. A. V., Setyawati, A., & Hartanto, A. A. (2022). Pembelajaran Statistika Menggunakan Software SPSS untuk Uji Validitas dan Reliabilitas. *Jurnal Basicedu*, 6(4), 6491-6504.

2) Uji Validitas

Uji validitas item adalah pengujian instrumen data yang bertujuan untuk menentukan seberapa akurat suatu item dalam mengukur objek yang ingin dianalisis. Sebuah item dianggap valid jika terdapat korelasi signifikan dengan skor totalnya.

Uji validitas dilakukan dengan teknik korelasi Pearson, yakni dengan menghubungkan antara skor tiap item dan skor total dalam satu variabel. Hasil korelasi (r hitung) kemudian dibandingkan dengan r tabel pada taraf signifikansi 5% (dua arah). Item dinyatakan valid apabila nilai r hitung $\geq r$ tabel, dan tidak valid jika r hitung $\leq r$ tabel⁸³.

Uji validitas dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur seberapa akurat item-item dalam kuesioner dalam mengukur variabel Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital. Validitas diukur dengan menggunakan korelasi Pearson antara setiap item dengan skor total variabel yang bersangkutan. Skor total adalah jumlah dari semua item yang mengukur variabel tersebut.

3) Uji Realibilitas

Uji reliabilitas pada umumnya dilakukan ketika penelitian menggunakan data yang berasal dari sumber primer. Reliabilitas mencerminkan sejauh mana suatu instrumen dapat diandalkan, sehingga instrumen tersebut dianggap layak untuk digunakan sebagai alat ukur. Sebuah instrumen dikatakan reliabel jika dapat diterapkan dalam berbagai situasi tanpa mempengaruhi pilihan jawaban responden. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan Cronbach's Alpha, di mana nilai minimum yang diperlukan untuk uji reliabilitas adalah 0,6.

Adapun kriteria indikator penelitian dinyatakan reliabel apabila:

- 1) H_a : Cronbach Alpha $> 0,6$ maka item pertanyaan variabel tersebut berstatus reliabel.
- 2) H_o : Cronbach Alpha $< 0,6$ maka item pertanyaan variabel tersebut berstatus tidak reliabel.

⁸³ Ibid, 103.

Dengan demikian, jika nilai Cronbach's Alpha melebihi 0,60, maka indikator penelitian tersebut dapat diandalkan dan reliabel (Ghozali, 2018)⁸⁴.

Uji reliabilitas bertujuan untuk menilai konsistensi instrumen dalam mengukur variabel seperti Human Capital, Structural Capital, Relational Capital, dan Kinerja UMKM. Pengujian dilakukan dengan menggunakan nilai Cronbach's Alpha. Instrumen dianggap reliabel apabila nilai alpha melebihi 0,6, yang menunjukkan bahwa instrumen tersebut stabil dalam pengukuran berulang.

3.5.3 Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah nilai residu didistribusikan secara normal atau tidak. Sebuah model regresi yang baik harus memiliki nilai residu yang didistribusikan secara normal. Oleh karena itu, uji normalitas sebenarnya tidak dilakukan pada setiap variabel individu, melainkan pada nilai residunya sendiri. Kesalahan umum yang sering terjadi adalah melakukan uji normalitas pada setiap variabel. Meskipun hal ini tidak dihindari, namun model regresi memerlukan normalitas pada nilai residu dan bukan pada setiap variabel penelitian individual (Budi dkk, 2024)⁸⁵.

Dalam penelitian ini, uji normalitas bertujuan untuk memastikan bahwa residu dari model regresi berganda yang digunakan untuk mengukur Kinerja UMKM terdistribusi normal. Hal ini penting karena asumsi normalitas residu harus dipenuhi agar hasil dari regresi linier berganda yang melibatkan Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital dapat dipercaya dan valid. Dengan demikian, uji normalitas akan mengonfirmasi bahwa data yang digunakan tidak melanggar asumsi normalitas pada nilai residu, yang menjadi dasar utama dalam analisis regresi ini.

2) Uji Multikolinieritas

⁸⁴ Ibid, 109

⁸⁵ Setya Budi, et.al. Memahami Asumsi Klasik dalam Analisis Statistik: Sebuah Kajian Mendalam tentang Multikolinearitas, Heterokedastisitas, dan Autokorelasi dalam Penelitian. Jurnal Multidisiplin West Science 2024, 3(01).

Uji multikolinearitas digunakan untuk mendeteksi adanya korelasi tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Idealnya, variabel independen bersifat ortogonal atau tidak saling berkorelasi. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Tidak terdapat indikasi multikolinearitas apabila nilai tolerance di atas 0,1 dan VIF kurang dari 10 (Ghozali, 2018)⁸⁶. Oleh karena itu, uji ini penting untuk memastikan bahwa variabel-variabel independen, seperti Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital, tidak saling berkorelasi dengan sangat kuat, yang dapat mempengaruhi keandalan hasil regresi.

3) Uji Heteroskedastisitas

Dalam konteks model regresi, keberhasilan memenuhi syarat-syarat ditandai oleh keseragaman varian dari residu antar pengamatan, yang dinamakan homoskedastisitas. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui dan menguji model regresi apakah terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Dapat disebut homoskedastisitas apabila varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, dan apabila berbeda disebut heteroskedastisitas. Mendeteksi heteroskedastisitas yaitu dapat dilihat dari Uji Glaser. Uji Glaser dilakukan dengan meregresi nilai absolut residual terhadap variabel independen di atas 5% tingkat kepercayaan, maka dapat dikatakan model regresi tidak mengandung adanya heteroskedastisitas (Ghozali, 2018)⁸⁷.

Dalam studi ini, pengujian heteroskedastisitas dilakukan menggunakan Uji Glejser untuk mengevaluasi konsistensi varians residual dari variabel independen seperti Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital. Apabila hasil pengujian menunjukkan nilai signifikansi di atas 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model tidak mengandung heteroskedastisitas. Uji ini penting untuk memastikan kestabilan varians residual dalam model regresi yang digunakan

⁸⁶ Ibid

⁸⁷ Ibid

untuk mengkaji pengaruh ketiga variabel terhadap Kinerja UMKM, sehingga hasil analisis dapat diinterpretasikan secara valid.

3.5.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengukur hubungan linear antara beberapa variabel independen dalam hal ini Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital dengan variabel dependen yaitu Kinerja UMKM.

Persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Kinerja UMKM

α = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi

X₁ = Human Capital

X₂ = Structural Capital

X₃ = Relational Capital

e = Kesalahan/pengganggu

3.5.5 Analisis Regresi Linear Berganda

a) Uji Parsial (Uji Statistik t)

Menurut Ghozali (2021), Uji t digunakan untuk mengevaluasi signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen secara terpisah terhadap variabel dependen, dengan mengamati besaran koefisien regresi dari tiap variabel.⁸⁸. Uji parsial (Uji t) adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah sebuah variabel

⁸⁸ Ibid, 148.

independen secara parsial ataupun individual berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel.

Kriteria pengujian Uji t adalah:

1. Jika nilai t hitung $>$ t tabel dan nilai signifikan $<$ 0,05, maka variabel independen terdapat berpengaruh terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai t hitung $<$ t tabel dan nilai signifikan $>$ 0,05, maka variabel independen tidak terdapat berpengaruh terhadap variabel dependen.

Dalam penelitian ini, Uji t dilakukan untuk menguji apakah variabel Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan Kinerja UMKM.

Perumusan hipotesis pada penelitian ini sebagai berikut :

1. $H_o : \beta \leq 0$, Artinya human capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM
 $H_a : \beta > 0$, Artinya human capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
2. $H_o : \beta \leq 0$, Artinya structural capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM
 $H_a : \beta > 0$, Artinya structural capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
3. $H_o : \beta \leq 0$, Artinya relational capital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM
 $H_a : \beta > 0$, Artinya relational capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

b) Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji Simultan (F) dilakukan untuk menguji kelayakan model penelitian, yaitu untuk menentukan apakah persamaan model regresi dapat digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Jika nilai

signifikansi ($\text{Sig} \leq 0,05$), maka model regresi dianggap layak untuk digunakan (Ghozali, 2021)⁸⁹.

Uji Simultan (uji F) dilakukan untuk menilai apakah semua variabel independen secara kolektif memberikan pengaruh terhadap variabel dependen dengan membandingkan nilai Fhitung dan Ftabel.

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka hipotesis ditolak, yang menunjukkan bahwa variabel independen memiliki pengaruh bersama terhadap variabel dependen.
2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka hipotesis diterima, yang berarti variabel independen secara kolektif tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Uji F dilakukan dengan membandingkan nilai F hitung yang diperoleh dari hasil analisis regresi dengan F tabel pada tingkat signifikansi yang telah ditentukan. Jika nilai F hitung lebih besar dari F tabel, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen (Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital) secara bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja UMKM. Uji ini mengukur kekuatan pengaruh seluruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam model regresi secara simultan.

c) Uji Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi (R^2) merupakan indikator statistik yang digunakan untuk mengukur sejauh mana variabel independen mampu menjelaskan variasi yang terjadi pada variabel dependen. Nilai R^2 berada dalam rentang antara 0 hingga 1. Semakin mendekati angka 0, semakin kecil kemampuan prediktif variabel independen terhadap variabel dependen. Sebaliknya, nilai yang mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen memberikan kontribusi yang signifikan dalam menjelaskan perubahan pada variabel dependen (Ghozali, 2021)⁹⁰.

⁸⁹ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*, edisi ke-10 (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2021).

⁹⁰ Ibid, 148.

Jika nilai R^2 mendekati nol, maka variabel independen hanya menjelaskan sedikit variasi dalam kinerja UMKM. Sebaliknya, nilai R^2 yang tinggi menunjukkan bahwa variabel-variabel tersebut mampu menjelaskan sebagian besar perubahan pada kinerja UMKM.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Pilot Test

Pengujian instrumen melalui pilot test bertujuan untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian mampu mengukur variabel yang dimaksud dengan validitas dan reliabilitas yang baik. Selain itu, tahap ini juga berfungsi untuk mengidentifikasi dan memperbaiki potensi masalah yang mungkin timbul pada instrumen tersebut sebelum diterapkan pada sampel penelitian utama. Sebelum melaksanakan penelitian utama, pilot test dilakukan pada 30 responden untuk menguji kelayakan, validitas, dan reliabilitas dari instrumen penelitian. Tujuan dari pilot test ini adalah untuk memastikan bahwa instrumen kuesioner yang digunakan dapat mengukur variabel yang relevan dengan cara yang valid dan konsisten. Penyebaran kuesioner dalam pilot test ini dilakukan dengan dua cara, yaitu secara langsung, yaitu dengan bertemu langsung dengan responden, dan secara daring, yaitu melalui platform seperti Facebook dan grup WhatsApp yang memfasilitasi distribusi kuesioner secara online.

1. Hasil Uji Validitas

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan dalam kuesioner memperoleh nilai r -hitung yang lebih besar dari r -tabel (0,361), dengan p -value yang lebih kecil dari 0,05, yang menandakan bahwa setiap item dalam kuesioner valid dan dapat digunakan untuk pengumpulan data lebih lanjut. Berikut adalah hasil uji validitas untuk setiap item dalam kuesioner:

Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas 30 Responden

Variabel	Pernyataan	n	r-Hitung	r-Tabel	P(Sig.)	Keterangan
-----------------	-------------------	----------	-----------------	----------------	----------------	-------------------

Human Capital (X1)	P1	30	0.581	0.361	0.001	Valid
	P2	30	0.613	0.361	0.000	Valid
	P3	30	0.728	0.361	0.000	Valid
	P4	30	0.308	0.361	0.000	Valid
	P5	30	0.388	0.361	0.034	Valid
	P6	30	0.442	0.361	0.014	Valid
	P7	30	0.390	0.361	0.085	Valid
	P8	30	0.498	0.361	0.002	Valid
	P9	30	0.538	0.361	0.002	Valid
Structural Capital (X2)	P10	30	0.428	0.361	0.060	Valid
	P11	30	0.551	0.361	0.001	Valid
	P12	30	0.659	0.361	0.001	Valid
	P13	30	0.633	0.361	0.001	Valid
	P14	30	0.678	0.361	0.001	Valid
	P15	30	0.672	0.361	0.002	Valid
	P16	30	0.575	0.361	0.001	Valid
	P17	30	0.356	0.361	0.035	Valid
Relational Capital (X3)	P18	30	0.549	0.361	0.002	Valid
	P19	30	0.550	0.361	0.002	Valid
	P20	30	0.697	0.361	0.001	Valid
	P21	30	0.660	0.361	0.001	Valid

Kinerja UMKM (Y)	P22	30	0.654	0.361	0.001	Valid
	P23	30	0.646	0.361	0.000	Valid
	P24	30	0.646	0.361	0.000	Valid
	P25	30	0.652	0.361	0.001	Valid
	P26	30	0.578	0.361	0.000	Valid
	P27	30	0.536	0.361	0.002	Valid
	P28	30	0.536	0.361	0.002	Valid
	P29	30	0.612	0.361	0.000	Valid
	P30	30	0.645	0.361	0.000	Valid

2. Hasil Uji Reliabilitas

Selain itu, dilakukan uji reliabilitas untuk menilai konsistensi internal instrumen. Uji reliabilitas bertujuan untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan dapat memberikan hasil yang konsisten ketika diterapkan pada sampel yang berbeda atau dalam pengukuran yang diulang Berikut adalah hasil uji reliabilitas untuk masing-masing variabel yang diuji pada pilot test:

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas 30 Responden

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Human Capital (X1)	0.652	6
Structural Capital (X2)	0.712	9
Relational Capital (X3)	0.759	8
Kinerja UMKM (Y)	0.707	7

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki Cronbach's Alpha yang melebihi 0,6, yang mengindikasikan bahwa instrumen yang digunakan memiliki konsistensi internal yang tinggi dan dapat dianggap reliabel.

Setelah instrumen diuji untuk validitas dan reliabilitas dalam pilot test, kuesioner kemudian disebarluaskan secara langsung, baik melalui tatap muka maupun melalui Google Form yang dibagikan melalui platform seperti grup WhatsApp dan Facebook. Dari proses pengumpulan data tersebut, terkumpul sebanyak 111 responden. Setelah dilakukan verifikasi dan pengecekan kelayakan, sebanyak 100 responden memenuhi kriteria yang ditentukan dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

4.1.2 Gambaran Umum Penelitian

Penelitian mengenai pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap kinerja UMKM bidang makanan di Kota Semarang telah dilaksanakan pada bulan April hingga Mei 2025. Pengumpulan data dilakukan dengan metode survei, melalui penyebaran kuesioner secara langsung kepada pelaku UMKM serta secara daring dengan memanfaatkan platform Google Form. Responden yang terlibat dalam penelitian merupakan para pelaku UMKM di bidang makanan yang tersebar di berbagai kecamatan di Kota Semarang. Data yang telah terkumpul kemudian digunakan untuk proses analisis dalam penelitian ini.

4.1.3 Deskripsi Responden

Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM bidang makanan di Kota Semarang. Kuesioner disebarluaskan baik secara langsung maupun secara daring dengan membagikan tautan Google Form di berbagai forum pelaku UMKM, seperti grup WhatsApp dan komunitas UMKM di Facebook. Dari proses pengumpulan data tersebut, diperoleh 111 responden. Setelah dilakukan proses verifikasi dan seleksi untuk memastikan kelengkapan

serta kesesuaian data, sebanyak 100 kuesioner dinyatakan valid dan digunakan sebagai data utama dalam penelitian ini. Para responden berasal dari 16 kecamatan di Kota Semarang, mencerminkan keberagaman lokasi dan karakteristik usaha dari pelaku UMKM yang berpartisipasi dalam penelitian.

Berdasarkan 100 sampel ini dilekompokkan menurut jenis kelamin, tingkat pendidikan, jumlah karyawan, lama usaha, dan omzet usaha per bulan. Informasi ini penting untuk memahami profil pelaku usaha dan konteks penelitian. Data yang tersedia kemudian ditabulasi dan disajikan dengan statistik deskriptif sebagai berikut :

1) Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada penelitian ini disajikan pada tabel 4.3 sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki-laki	25	25
Perempuan	75	75
Jumlah	100	100%

Tabel 4.3 dijelaskan bahwa dari 100 responden yang mengikuti penelitian ini, mayoritas pelaku UMKM di Kota Semarang adalah perempuan, yaitu sebanyak 75 orang atau 75% dari total responden. Sedangkan pelaku UMKM laki-laki berjumlah 25 orang atau 25%. Dari keterangan tersebut menunjukkan bahwa pelaku UMKM di Kota Semarang mayoritas perempuan.

2) Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pada penelitian ini disajikan pada tabel 4.4 sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase (%)
Diploma/Sarjana	28	28%
SMA Sederajat	67	67%

SMP Sederajat	5	5%
Jumlah	100	100%

Tabel 4.4 dijelaskan bahwa responden penelitian ini memiliki latar belakang pendidikan yang beragam. Sebagian besar, yakni 67 responden (67%), berpendidikan setara SMA atau sederajat. Sebanyak 28 responden (28%) menyelesaikan pendidikan diploma atau sarjana, dan sisanya sebanyak 5 responden (5%) berpendidikan SMP atau sederajat. Dari keterangan tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pelaku UMKM di Kota Semarang lebih dominan SMA/Sederajat.

3) Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan

Pada penelitian ini disajikan pada tabel 4.5 sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase (%)
1 - 5 orang	92	92%
6 - 10 orang	7	7%
Lebih dari 20	1	1%
Jumlah	100	100%

Tabel 4.5 dijelaskan bahwa sebanyak 92 UMKM (92%) memiliki karyawan antara 1 hingga 5 orang, kemudian 7 UMKM (7%) memiliki karyawan antara 6 hingga 10 orang, dan hanya 1 UMKM (1%) memiliki karyawan lebih dari 20 orang. Dari keterangan tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM di Kota Semarang memiliki karyawan 1 hingga 5 orang.

4) Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha

Pada penelitian ini disajikan pada tabel 4.6 sebagai berikut :

Tabel 4. 6 Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase (%)
Kurang dari 1 tahun	8	8%

1 - 3 tahun	58	58%
4 - 6 tahun	29	29%
7 - 10 tahun	5	5%
Jumlah	100	100%

Tabel 4.6 dijelaskan bahwa mayoritas UMKM yang dijalankan responden telah beroperasi selama 1 hingga 3 tahun, yakni sebanyak 58 UMKM (58%). Selanjutnya, 29 UMKM (29%) beroperasi selama 4 hingga 6 tahun, 5 UMKM (5%) beroperasi antara 7 hingga 10 tahun, dan 8 UMKM (8%) merupakan usaha baru yang berdiri kurang dari 1 tahun.

5) Identitas Responden Berdasarkan Omzet Per-bulan

Pada penelitian ini disajikan pada tabel 4.7 sebagai berikut :

Tabel 4. 7 Omzet Per-bulan

Omzet Per Bulan	Jumlah Responden	Persentase (%)
Kurang dari Rp. 15 juta	61	61
Rp. 15 juta - Rp. 50 juta	36	36
Lebih dari Rp. 50 juta	3	3
Jumlah	100	100

Tabel 4.7 dijelaskan bahwa sebagian besar UMKM Makanan menghasilkan pendapatan kurang dari Rp 15 juta per bulan, yakni sebanyak 61 UMKM (61%). Sebanyak 36 UMKM (36%) memiliki omzet antara Rp 15 juta hingga Rp 50 juta per bulan, dan 3 UMKM (3%) memiliki omzet lebih dari Rp 50 juta per bulan. Pengukuran omzet per bulan dipilih untuk memudahkan responden memberikan jawaban yang akurat.

4.1.4 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran suatu data yang dapat dilihat dari rata-rata (mean), standar deviasi, maksimum dan minimum. Berikut adalah hasil analisis statistik deskriptif :

Tabel 4. 8 Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Human Capital (X1)	100	13.00	24.00	19,70	2,492
Structural Capital (X2)	100	22.00	36.00	29,96	3,216
Relational Capital (X3)	100	19.00	32.00	27,38	2,710
Kinerja UMKM (Y)	100	16.00	28.00	23,25	2,903
Valid N (listwise)	100				

Berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan bahwa n atau jumlah data setiap variabel yaitu 100 responden kemudian akan dijabarkan nilai minimum dan maksimum, nilai rata-rata (mean), serta sebaran data (standar deviasi). Masing-masing variabel akan dijabarkan sebagai berikut:

- 1) Human Capital (X1) memiliki nilai rata-rata sebesar 19,70 dari total skor maksimal 24, dengan standar deviasi 2,492. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan dan keterampilan pelaku UMKM tergolong cukup tinggi, serta jawaban responden cenderung konsisten karena nilai simpangan tidak terlalu besar.
- 2) Structural Capital (X2) memperoleh nilai rata-rata 29,96 dari total skor maksimum 36, dan standar deviasi sebesar 3,216. Nilai ini mengindikasikan bahwa sistem dan prosedur usaha umumnya sudah berjalan baik, meskipun terdapat sedikit variasi antarresponden.
- 3) Relational Capital (X3) menunjukkan rata-rata sebesar 27,38 dari skor maksimal 32, dengan standar deviasi 2,710. Ini mencerminkan bahwa hubungan UMKM dengan pelanggan maupun mitra dinilai positif secara umum, dan perbedaan antarjawaban tidak terlalu signifikan.

- 4) Kinerja UMKM (Y) memiliki rata-rata 23,25 dari total skor maksimal 28, serta standar deviasi sebesar 2,903. Nilai ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM menilai kinerja usahanya dalam kategori baik, dengan persebaran jawaban responden yang cukup seragam.

4.1.5 Analisis Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen dalam kuesioner benar-benar mengukur hal yang ingin diteliti. Sebuah item dikatakan valid apabila pernyataan dalam angket mampu merepresentasikan konsep yang diukur secara tepat. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05. Nilai korelasi hasil perhitungan (r hitung) dibandingkan dengan nilai r tabel, dengan derajat kebebasan (df) = $n - 2$. Jika jumlah sampel adalah 100 responden, maka $df = 98$. Berdasarkan tingkat signifikansi 5%, nilai r tabel dapat diperoleh dari distribusi r kritis. Apabila nilai r hitung melebihi r tabel, maka item dinyatakan valid. Namun, jika r hitung lebih kecil dari r tabel, maka item dianggap tidak valid (Ghozali, 2018)⁹¹. Berikut hasil uji validitas :

:

Tabel 4. 9 Uji Validitas

Variabel	Indikator	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Human Capital (X1)	X1.1	0,683	0,195	Valid
	X1.2	0,624	0,195	Valid
	X1.3	0,738	0,195	Valid
	X1.4	0,709	0,195	Valid
	X1.5	0,560	0,195	Valid
	X1.6	0,626	0,195	Valid

⁹¹ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2018)

Structural Capital (X2)	X2.1	0,476	0,195	Valid
	X2.2	0,439	0,195	Valid
	X2.3	0,517	0,195	Valid
	X2.4	0,411	0,195	Valid
	X2.5	0,599	0,195	Valid
	X2.6	0,623	0,195	Valid
	X2.7	0,669	0,195	Valid
	X2.8	0,688	0,195	Valid
	X2.9	0,714	0,195	Valid
Relational Capital (X3)	X3.1	0,498	0,195	Valid
	X3.2	0,371	0,195	Valid
	X3.3	0,615	0,195	Valid
	X3.4	0,573	0,195	Valid
	X3.5	0,576	0,195	Valid
	X3.6	0,485	0,195	Valid
	X3.7	0,635	0,195	Valid
	X3.8	0,734	0,195	Valid
Kinerja UMKM (Y)	Y1.1	0,798	0,195	Valid
	Y1.2	0,512	0,195	Valid
	Y1.3	0,527	0,195	Valid
	Y1.4	0,674	0,195	Valid
	Y1.5	0,671	0,195	Valid
	Y1.6	0,670	0,195	Valid
	Y1.7	0,400	0,195	Valid

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa masing-masing variabel yaitu, human capital, structural capital, relational capital, dan kinerja UMKM memiliki nilai r hitung $>$ r tabel, sehingga dinyatakan valid.

2) Uji Reliabilitas

Uji Realibilitas adalah alat yang digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel yang akan diteliti nantinya. Kuesioner dinyatakan reliabel jika jawaban responden dari suatu pertanyaan konsisten dari waktu ke waktu. Variabel dikatakan konstruk jika nilai cronbachalpha > 0,60 (Ghozali, 2018). Uji reliabilitas dilakukan terhadap data 100 responden dengan menggunakan analisis Cronbach's Alpha. Berikut hasil uji realibilitas :

Tabel 4. 10 Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Cornbach Alpha	Syarat	Keterangan
Human Capital (X1)	0,735	0,6	Reliabel
Structural Capital (X2)	0,740	0,6	Reliabel
Relational Capital (X3)	0,691	0,6	Reliabel
Kinerja UMKM (Y)	0,720	0,6	Reliabel

Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai Cronbach's Alpha dari seluruh variabel, yaitu human capital, structural capital, relational capital, dan kinerja UMKM, masing-masing berada di atas nilai standar minimal 0,60. Hal ini menunjukkan bahwa setiap item dalam instrumen penelitian memiliki tingkat konsistensi internal yang baik dan dapat digunakan secara andal untuk mengukur variabel yang dimaksud. Dengan demikian, instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan layak untuk digunakan dalam proses analisis data lebih lanjut.

4.1.6 Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui dan menguji model regresi, apakah di dalam model regresi, variabel residual atau pengganggu memiliki distribusi normal atau tidak. Data dikatakan diterima atau tidak apabila nilai signifikansi lebih besar 0,05. Data dikatakan ditolak, apabila nilai signifikansi lebih kecil 0,05. Hasil uji normalitas dengan uji kolmogorov-smirnov ditunjukkan pada tabel 4.9 berikut :

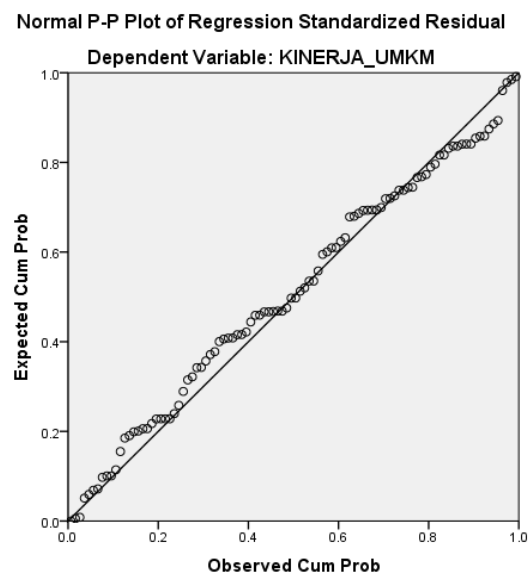
Tabel 4. 11 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.73225882
Most Extreme Differences	Absolute	.069
	Positive	.068
	Negative	-.069
Test Statistic		.069
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Berdasarkan tabel 4.11 diatas diperoleh nilai Asymp. Sig. (2.-tailed) adalah 0,200 yang artinya $0,200 > 0,05$ maka dapat disimpulkan data yang diuji berdistribusi normal. Selain itu uji normalitas dapat dilihat dari grafik P-Plot. Berikut hasil uji normalitas probability plot :

Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas Probability Plot



Berdasarkan grafik P-Plot diatas menunjukan titik-titik menyebar mengikuti garis diagonal artinya data sampel masing-masing variabel berdistribusi normal.

2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah uji yang menentukan apakah ada hubungan antara variabel independen dengan model regresi. Untuk mengambil keputusan dalam uji multikolinearitas dapat dilihat dari nilai VIP pada output SPSS, jika di bawah 10 atau < 10 dan nilai tolerance multikolinearitas lebih dari 0,10 maka asumsi multikolinearitas dinyatakan terpenuhi. Berikut hasil dari uji multikolinearitas:

Tabel 4. 12 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	<i>Tolerance</i>	<i>VIF</i>	Keterangan
Human Capital (X1)	0,665	1,504	Tidak Multikolinearitas
Structural Capital (X2)	0,466	2,146	Tidak Multikolinearitas
Relational Capital (X3)	0,550	1,818	Tidak Multikolinearitas

Tabel 4.12 menyajikan nilai tolerance dan VIF untuk masing-masing variabel independen dalam model.

- 1) Human Capital (X1) memiliki nilai tolerance sebesar 0,665 dan nilai VIF 1,504. Karena nilai tolerance berada di atas 0,10 dan VIF di bawah angka 10, maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini tidak menunjukkan gejala multikolinearitas.
- 2) Structural Capital (X2) mencatat nilai tolerance 0,466 dan VIF 2,146. Nilai-nilai ini masih berada dalam batas yang diperbolehkan, sehingga X2 juga dinyatakan bebas dari multikolinearitas dan layak digunakan dalam model regresi.

- 3) Relational Capital (X3) memiliki nilai tolerance sebesar 0,550 dan VIF 1,818. Karena kedua nilai tersebut masih dalam ambang normal (tolerance $> 0,1$ dan VIF < 10), maka tidak terdapat indikasi hubungan kuat antar variabel bebas pada komponen ini.

Dengan demikian, semua variabel independen memenuhi syarat statistik dan dapat dimasukkan ke dalam model regresi tanpa menimbulkan gangguan multikolinearitas.

3) Uji Heterokedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians error antar pengamatan. Jika terdapat perbedaan varians residual, maka model dianggap mengalami heteroskedastisitas. Salah satu metode yang digunakan untuk mendeteksi gejala ini adalah Uji Glejser, di mana nilai signifikansi hasil uji menjadi dasar interpretasi. Apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model bebas dari masalah heteroskedastisitas dan memenuhi asumsi homoskedastisitas (Widarjono, 2018)⁹². Dapat dilihat hasil dari uji glejser sebagai berikut :

Tabel 4. 13 Hasil Uji Heterokedastisitas

Variabel	Sig	Keterangan
Human Capital (X1)	0,204	Tidak Heterokedastisitas
Structural Capital (X2)	0,692	Tidak Heterokedastisitas
Relational Capital (X3)	0,866	Tidak Heterokedastisitas

Berdasarkan tabel 4.13 menunjukan :

- 1) Human Capital (X1) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,204 yang lebih besar dari 0,05. Maka dapat dikatakan bahwa variabel ini tidak mengalami heteroskedastisitas.

⁹² Agus Widarjono. *Ekonometrika Pengantar Dan Aplikasinya Disertai Panduan Eviews*. Edisi keli. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta 2018.

- 2) Structural Capital (X2) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,692 yang lebih besar dari 0,05. Maka dapat dikatakan bahwa variabel ini tidak mengalami heteroskedastisitas.
- 3) Relational Capital (X3) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,866 yang lebih besar dari 0,05. Maka dapat dikatakan bahwa variabel ini tidak mengalami heteroskedastisitas.

4.1.7 Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut hasil uji analisis linier berganda :

Tabel 4. 14 Hasil Uji Analisis Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.557	1.950		-.798	.427
HUMAN_CAPITAL	.433	.087	.371	4.974	.000
STRUCTURAL_CAPITAL	.300	.081	.333	3.729	.000
RELATIONAL CAPITAL	.266	.088	.248	3.021	.003

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

Berdasarkan tabel diatas, diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = -1,557 + 0,433 (X1) + 0,300(X2) + 0,266(X3)$$

Keterangan:

Y = Kinerja UMKM

X1= Human Capital

X2 = Structural Capital

X3= Relational Capital

Penjelasan Koefisien Regresi:

- a. Nilai konstanta sebesar $-1,557$ menunjukkan bahwa jika seluruh variabel independen (human capital, structural capital, dan relational capital) diasumsikan bernilai nol, maka nilai prediksi kinerja UMKM adalah $-1,557$. Namun demikian, nilai konstanta ini tidak signifikan secara statistik karena nilai signifikansinya lebih besar dari $0,05$ (yaitu $0,427$), sehingga secara akademik tidak memiliki makna yang kuat dalam konteks model ini. Dalam konteks penelitian, nilai negatif pada konstanta tidak perlu diartikan secara harfiah karena kondisi nol pada semua variabel independen jarang atau bahkan tidak mungkin terjadi dalam kenyataan. Wooldridge (2016) menjelaskan bahwa nilai intercept dalam regresi linear dapat berupa positif ataupun negatif, dan nilai negatif tersebut bukanlah indikasi kesalahan model. Oleh karena itu, fokus interpretasi sebaiknya pada koefisien variabel independen yang berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen⁹³.
- b. Koefisien regresi untuk variabel Human Capital sebesar $0,433$ dengan nilai signifikansi $p = 0,000 (< 0,05)$ menunjukkan bahwa variabel Human Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Artinya, setiap kenaikan satu satuan pada modal human, kinerja UMKM akan meningkat sebesar $0,433$ satuan, dengan variabel lain dianggap konstan.
- c. Koefisien regresi untuk variabel Structural Capital sebesar $0,300$ dengan nilai $p = 0,000 (< 0,05)$ menunjukkan bahwa modal struktural juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Setiap

⁹³ Wooldridge, J. M. *Introductory econometrics: A modern approach* (6th ed.). Cengage Learning (2016).

kenaikan satu satuan modal struktural akan meningkatkan kinerja UMKM sebesar 0,300 satuan, dengan variabel lain konstan.

- d. Koefisien regresi untuk variabel Relational Capital sebesar 0,266 dengan nilai $p = 0,003$ ($< 0,05$) berarti variabel modal relasional juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, meskipun pengaruhnya paling kecil dibandingkan dua variabel lainnya.

4.1.8 Uji Kebaikan Model

1) Uji F

Uji F dilakukan untuk menguji apakah model regresi linier berganda secara keseluruhan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Dalam pengujian ini, hipotesis nol menyatakan bahwa semua koefisien regresi variabel independen sama dengan nol, artinya tidak ada pengaruh bersama terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatif menyatakan bahwa setidaknya satu koefisien regresi variabel independen tidak sama dengan nol, sehingga terdapat pengaruh bersama.

Tabel 4. 15 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	537.679	3	179.226	57.918	.000 ^b
	Residual	297.071	96	3.094		
	Total	834.750	99			

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

b. Predictors: (Constant), RELATIONAL_CAPITAL, HUMAN_CAPITAL, STRUCTURAL_CAPITAL

Berdasarkan pada hasil uji ANOVA dalam Tabel 4.15, Nilai F yang dihasilkan adalah 57,918 dengan signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat dinyatakan layak. Artinya, variabel Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital secara bersama-sama berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

2) Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar variabel independen bersama-sama dapat menjelaskan variabel dependen. Berdasarkan hasil perhitungan dengan SPSS diperoleh nilai koefisien determinasi pada tabel 4.16 berikut ini :

Tabel 4. 16 Hasil Uji Determinasi (R^2)

Model Summary			
Model	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.644	.633	1.75912

a. Predictors: (Constant), RELATIONAL_CAPITAL, HUMAN_CAPITAL, STRUCTURAL_CAPITAL

Berdasarkan tabel 4.15 diperoleh hasil uji determinasi (R^2) sebesar 0,644. Hal ini menunjukkan bahwa 64,4% variasi variabel Kinerja UMKM dapat dijelaskan oleh variabel Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital yang terdapat dalam model regresi. Sedangkan sisanya sebesar 35,6% dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian lain.

4.1.9 Pengujian Hipotesis

1) Uji Statistik t

Uji statistik t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen yang dapat dilihat dari besarnya t-hitung terhadap t-tabel. Hasil uji signifikansi-t dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut :

Tabel 4. 17 Hasil Uji Statistik t

Variabel	B	t hitung	Sig.	Keterangan
Human Capital	0,433	4.974	0,000	Diterima
Structural Capital	0,300	3.729	0,000	Diterima
Relational Capital	0,266	3.021	0,003	Diterima

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa:

- 1) Pengujian hipotesis pertama dilakukan untuk mengetahui apakah variabel Human Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Diketahui nilai koefisien regresi sebesar 0.433 dengan arah positif, nilai t hitung sebesar 4.974, dan nilai signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Sehingga hipotesis pertama diterima. Hal ini menunjukkan bahwa **Human Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**
- 2) Pengujian hipotesis kedua dilakukan untuk mengetahui apakah variabel Structural Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Diketahui nilai koefisien regresi sebesar 0.300 dengan arah positif, nilai t hitung sebesar 3.729, dan nilai signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Sehingga hipotesis kedua diterima. Hal ini menunjukkan bahwa **Structural Capital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.**
- 3) Pengujian hipotesis ketiga dilakukan untuk mengetahui apakah variabel Relational Capital berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Diketahui nilai koefisien regresi sebesar 0.266 dengan arah positif, nilai t hitung sebesar 3.021, dan nilai signifikansi sebesar 0.003 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. sehingga hipotesis Relational Capital terhadap kinerja UMKM diterima. Hal ini menunjukkan bahwa **Relational Capital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.**

4.2 Pembahasan

Pada bagian ini akan dibahas hasil penelitian mengenai pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap kinerja UMKM makanan di Kota Semarang. Pembahasan ini mengacu pada tujuan penelitian, kerangka teori, dan hasil analisis regresi yang telah diperoleh.

4.2.1 Pengaruh Human Capital terhadap Kinerja UMKM

Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa Human Capital memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM makanan di Kota Semarang. Koefisien regresi sebesar 0,433 dan nilai signifikansi 0,000 membuktikan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia dapat secara langsung meningkatkan kinerja usaha. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia berdampak langsung terhadap peningkatan kinerja UMKM. Sesuai dengan teori Resource-Based View (RBV), human capital dianggap sebagai sumber daya internal yang bersifat *valuable*, *rare*, sulit ditiru dan tidak mudah digantikan, sehingga berperan penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dalam konteks UMKM, kompetensi, pengetahuan, dan pengalaman pelaku usaha menjadi aset yang tidak mudah ditiru oleh pesaing dan secara langsung mendukung pencapaian kinerja usaha yang optimal.

Berdasarkan hasil penelitian, human capital pelaku UMKM makanan di Kota Semarang tergolong baik, yang tercermin dari tiga aspek utama, yaitu pendidikan, pengalaman kerja, dan sikap terhadap bisnis. Sebagian besar responden memiliki latar belakang pendidikan minimal SMA dan cukup mampu memanfaatkan pengetahuan tersebut dalam pengelolaan usaha. Selain itu, mayoritas memiliki pengalaman kerja atau wirausaha lebih dari dua tahun, yang mendukung pemahaman mereka terhadap pasar, konsumen, serta tantangan usaha. Sikap terhadap bisnis juga terlihat positif, ditunjukkan dari motivasi untuk berkembang, keterbukaan terhadap masukan, serta konsistensi dalam menjalankan usaha sehari-hari. Ketiga aspek ini secara keseluruhan menunjukkan bahwa human capital menjadi salah satu kekuatan utama dalam menopang kinerja UMKM yang diteliti.

Penelitian oleh Zuliyati et al. (2017) memperkuat temuan ini dengan menyatakan bahwa Human Capital yang baik berkontribusi terhadap daya saing dan keberhasilan usaha kecil dan menengah. Kualitas sumber daya manusia yang

tinggi juga meningkatkan motivasi dan kerja sama tim yang berperan dalam pencapaian tujuan organisasi. Dengan demikian, investasi pada pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia harus menjadi prioritas pelaku UMKM.

Pengembangan Human Capital melalui pelatihan, pendidikan, dan pembelajaran berkelanjutan dapat meningkatkan kemampuan individu dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan inovatif (Murtiawati & Fataron, 2020)⁹⁴. Pengelolaan Human Capital yang efektif tidak hanya berfokus pada aspek teknis dan keterampilan, tetapi juga mencakup pengembangan sikap, motivasi, dan budaya kerja yang produktif. Sumber daya manusia yang termotivasi dan berkomitmen tinggi akan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif untuk peningkatan kinerja secara berkelanjutan.

Dalam Islam, penguatan sumber daya manusia merupakan bagian dari pengamalan nilai ketauhidan dan pengembangan fitrah manusia. Surah Al-Mujadilah ayat 11 menyatakan: *“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat.”* Quraish Shihab (2002) dalam Tafsir Al-Misbah menjelaskan bahwa ilmu menjadi sarana peningkatan kualitas, kehormatan, dan kebermanfaatan seseorang dalam masyarakat. Ilmu tidak hanya bernilai spiritual, tetapi juga menjadi modal utama dalam peningkatan kompetensi dan daya saing.

Sementara itu, Surah Ar-Rum ayat 30 menyebutkan: *“Maka hadapkanlah wajahmu dengan lurus kepada agama (Islam); (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. Tidak ada perubahan pada ciptaan Allah.”* Menurut Wahbah Az-Zuhaili (2009) dalam Tafsir Al-Munir, ayat ini menunjukkan bahwa manusia memiliki potensi alami (fitrah) untuk berkembang, menerima kebenaran, dan memperbaiki diri. Dengan demikian, pengembangan human capital merupakan bentuk optimalisasi potensi tersebut dan menjadi bagian

⁹⁴ Murtiawati, M., & Fataron, Z. A. The impact of product quality and service quality on consumer loyalty (case study of Bandeng Rozal in Bandengan village, Kendal district, Kendal regency). Journal of Islamic Economics, Management, and Business (JIEMB), 2020, 1(1), 47–118.

dari tanggung jawab spiritual untuk terus belajar, berinovasi, serta memberi manfaat bagi masyarakat dan usahanya.

Human Capital yang kuat juga memungkinkan UMKM untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dengan cara meningkatkan kualitas produk dan pelayanan secara konsisten. Selain itu, pengembangan Human Capital dapat meningkatkan kemampuan organisasi dalam pengambilan keputusan strategis yang tepat dan responsif terhadap peluang maupun ancaman pasar. Oleh karena itu, Human Capital merupakan fondasi utama yang harus terus dikembangkan demi keberlangsungan dan kesuksesan UMKM.

4.2.2 Pengaruh Structural Capital terhadap Kinerja UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Structural Capital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM dengan koefisien regresi sebesar 0,300, nilai t hitung sebesar 3.726, dan nilai signifikansi 0,000. Menunjukkan bahwa structural capital pada UMKM makanan di Kota Semarang telah terbentuk secara fungsional dan mendukung kelancaran usaha. Dari aspek budaya organisasi, pelaku UMKM umumnya menjunjung nilai kedisiplinan, kerja sama, dan kejujuran dalam aktivitas usaha sehari-hari. Struktur organisasi meskipun sederhana, sudah cukup jelas dalam pembagian tugas antara pemilik usaha dan karyawan atau anggota keluarga yang terlibat. Semangat sebagai pembelajar organisasi juga terlihat dari kemauan mereka untuk mencoba hal baru, mengikuti pelatihan, atau menyesuaikan strategi saat menghadapi perubahan pasar. Proses operasional usaha berjalan dengan cukup tertib, terutama dalam pengelolaan stok, produksi, dan pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, sebagian besar pelaku usaha telah mulai memanfaatkan sistem informasi sederhana, seperti pencatatan manual atau penggunaan aplikasi digital dasar untuk keuangan dan pemesanan. Kelima elemen ini menunjukkan bahwa structural capital UMKM yang diteliti cukup mendukung stabilitas dan efektivitas bisnis yang dijalankan

Menurut Barney (1991) dalam kerangka Resource-Based View (RBV), structural capital merupakan sumber daya strategis yang berfungsi memperkuat human capital dan meningkatkan efisiensi organisasi. Ketika UMKM memiliki sistem kerja yang terstruktur serta didukung oleh teknologi yang tepat, maka efisiensi operasional, kualitas produk atau jasa, serta potensi inovasi dapat ditingkatkan secara signifikan⁹⁵.

Stakeholder Theory yang dikemukakan oleh Freeman (1983) menekankan pentingnya pengelolaan hubungan yang efektif dengan para pemangku kepentingan. Dalam konteks ini, structural capital yang kuat berperan sebagai fondasi dalam membangun kepercayaan eksternal. Prosedur kerja yang konsisten, standar layanan yang jelas, serta sistem informasi yang transparan memungkinkan UMKM menjaga kepuasan pelanggan, meningkatkan reputasi usaha, dan memperkuat loyalitas mitra bisnis. Dengan demikian, struktur internal yang baik tidak hanya mendukung efisiensi internal, tetapi juga memperkuat posisi UMKM di mata para stakeholder.

Keterkaitan antara structural capital dan relasi eksternal ini juga didukung oleh temuan Hasmirati dan Akuba (2022), yang menyatakan bahwa structural capital berperan penting dalam meningkatkan daya saing UMKM melalui proses internal yang efisien dan pengelolaan relasi yang terstruktur. Artinya, sistem organisasi yang terbangun dengan baik turut menentukan kelancaran komunikasi, kolaborasi, dan koordinasi antara pelaku usaha dengan pelanggan maupun mitra eksternal.⁹⁶ Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu memberikan perhatian serius terhadap pengembangan sistem manajemen dan teknologi informasi yang relevan, sebagai investasi jangka panjang dalam menjaga pertumbuhan dan stabilitas usaha secara berkelanjutan.

⁹⁵ Barney, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management* 1991, 17(1), 99-120.

⁹⁶ Hasmirati & Akuba, A. Dampak Human Capital, Structural Capital, Dan Customer Capital Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Di Tilamuta. *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis* 2022, 4(2)

Dalam Surah An-Nahl ayat 64 disebutkan: *"Dan Kami tidak menurunkan kepadamu Kitab (Al-Qur'an) ini melainkan agar kamu menjelaskan kepada mereka apa yang mereka perselisihkan, dan menjadi petunjuk serta rahmat bagi kaum yang beriman."* Tafsir Al-Munir (Wahbah Az-Zuhaili, 2009) menjelaskan bahwa Al-Qur'an hadir sebagai pedoman yang mengatur kehidupan manusia secara terstruktur, teratur, dan bebas dari perselisihan. Kejelasan sistem dalam ajaran Islam ini menjadi prinsip dasar dalam pembentukan sistem organisasi modern yang rapi dan terstandarisasi.

Selain itu, dalam Surah Ash-Shaff ayat 4 dijelaskan bahwa *"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seperti bangunan yang kokoh."* Menurut Quraish Shihab (2002) dalam Tafsir Al-Misbah, ayat ini menggambarkan betapa pentingnya keserasian, keteraturan, dan kekompakan struktur dalam sebuah organisasi. Dalam konteks structural capital, prinsip ini menegaskan bahwa sistem kerja yang terorganisir, SOP yang jelas, dan pembagian tugas yang efektif akan menciptakan kestabilan dan kekuatan organisasi dalam mencapai tujuan bersama.

Dengan demikian, structural capital berkontribusi penting dalam meningkatkan efisiensi internal dan hubungan eksternal UMKM. Dalam teori RBV, sistem dan prosedur yang terstruktur menjadi sumber daya strategis yang sulit ditiru. Teori Stakeholder menekankan pentingnya struktur organisasi dalam memenuhi harapan pemangku kepentingan. Dalam Islam, prinsip keteraturan ditegaskan dalam Surah Ash-Shaff ayat 4, yang mencerminkan pentingnya sistem yang rapi dan solid dalam mencapai tujuan bersama..

4.2.3 Pengaruh Relational Capital terhadap Kinerja UMKM

Relational Capital juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, dengan koefisien regresi sebesar 0,266, nilai t hitung sebesar 3.021, dan nilai signifikansi 0,003. Menunjukkan relational capital pelaku UMKM makanan di Kota Semarang menunjukkan hubungan eksternal yang

cukup kuat dan berdampak positif terhadap kelangsungan usaha. Mayoritas pelanggan menyatakan percaya terhadap produk maupun pelayanan yang diberikan, baik dari segi rasa, kebersihan, maupun kecepatan layanan. Loyalitas pelanggan juga terlihat dari banyaknya pembelian ulang dan rekomendasi dari mulut ke mulut, yang menjadi kekuatan utama promosi usaha kecil. Citra dan reputasi usaha di mata publik umumnya dinilai baik, terutama pada UMKM yang aktif menjaga kualitas dan komunikasi dengan pelanggan. Selain itu, hubungan dengan mitra dan pemasok terjalin cukup baik, dengan interaksi yang rutin dan saling menguntungkan, terutama dalam hal suplai bahan baku dan informasi usaha. Komunitas sekitar serta pemangku kepentingan lain, seperti sesama pelaku UMKM atau pembeli loyal, juga memberikan dukungan dan umpan balik yang membangun, yang turut membantu pelaku usaha dalam melakukan evaluasi dan pengembangan. Hal ini menunjukkan bahwa relational capital menjadi salah satu aset penting dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Relational Capital merupakan modal sosial yang mencakup jaringan, kepercayaan, loyalitas, dan reputasi yang dapat memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar. Menurut teori stakeholder, pengelolaan hubungan yang baik dengan para pemangku kepentingan menciptakan nilai bersama dan keberlanjutan bisnis. Oleh karena itu, kemampuan membangun dan memelihara hubungan eksternal menjadi salah satu kunci keberhasilan UMKM.

Relational Capital yang efektif membantu UMKM meningkatkan loyalitas pelanggan melalui layanan yang memuaskan dan komunikasi yang baik. Hubungan yang kokoh dengan mitra bisnis dan pemasok juga memastikan kelancaran rantai pasok serta kualitas produk yang stabil. Penelitian oleh Purnami dan Julianto (2022) mendukung temuan ini dengan menunjukkan bahwa hubungan pelanggan yang baik dapat meningkatkan pangsa pasar dan

mempertahankan konsumen dalam jangka panjang⁹⁷. Selain itu, jaringan eksternal yang luas membuka peluang baru bagi UMKM untuk mengembangkan produk dan memperluas distribusi. Dengan demikian, Relational Capital memberikan kontribusi strategis yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan dan daya saing UMKM.

Dari sudut pandang Islam, pentingnya membangun relasi yang saling menghargai dan menjaga persaudaraan dijelaskan dalam Surah Ali-Imran ayat 103: *“Dan berpeganglah kamu semua pada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai-berai.”*. Menurut Wahbah Az-Zuhaili (2009), ayat ini menunjukkan pentingnya kerja sama dan persatuan dalam kehidupan bermasyarakat maupun bermitra. Dalam Surah Al-Hujurat ayat 10 juga ditegaskan: *“Sesungguhnya orang-orang mukmin itu bersaudara.”* Quraish Shihab (2002) menafsirkan bahwa ukhuwah dan sikap saling percaya menjadi fondasi utama dalam menciptakan relasi sosial dan bisnis yang kuat.

Pengelolaan Relational Capital yang baik juga memungkinkan UMKM untuk merespons perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan dengan cepat dan tepat. Kepercayaan dan dukungan dari berbagai pemangku kepentingan memperkuat posisi tawar UMKM dalam negosiasi dan kerja sama bisnis. Hal ini juga mendorong inovasi dan pengembangan produk yang sesuai dengan tren pasar. Dengan demikian, penguatan relational capital menjadi aspek penting yang tidak hanya berdampak pada performa bisnis, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai sosial yang diajarkan dalam Islam dan dianjurkan oleh pendekatan stakeholder.

⁹⁷ Purnami, K. D., & Julianto, I. P. Modal Manusia, Modal Struktural dan Modal Pelanggan Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM. JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha, 2022, 13(03), 779-789

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diambil berdasarkan hasil analisis data tentang pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap kinerja UMKM makanan di Kota Semarang adalah sebagai berikut:

1. Human capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja umkm makanan di kota semarang. Hasil analisis regresi menunjukkan nilai koefisien sebesar 0.433, nilai t hitung sebesar 4.974, serta tingkat signifikansi 0.000. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan sumber daya manusia dalam aspek pendidikan, pengalaman kerja, dan sikap tentang bisnis maka akan berkontribusi secara signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM.
2. Structural capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.300, nilai t hitung sebesar 3.729, serta signifikansi sebesar 0.000. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan budaya organisasi, struktur organisasi, pembelajar organisasi, proses operasi, dan sistem yang secara keseluruhan mendorong peningkatan kinerja usaha.
3. Relational capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil analisis menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.266, nilai t hitung sebesar 3.021, dan signifikansi sebesar 0.003. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan hubungan eksternal yang optimal, baik dengan pelanggan, mitra bisnis, maupun jaringan kerja sama lainnya, dapat memperluas pangsa pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, frekuensi dan kualitas interaksi dengan mitra dan pemasok, serta memberikan peluang pengembangan usaha secara berkelanjutan.

4. Berdasarkan hasil pengolahan data, secara simultan ketiga variabel independen dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh secara bersama-sama terhadap kinerja UMKM makanan di Kota Semarang sebesar 64.4%, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai r square sebesar 0.644. Hasil uji simultan menunjukkan nilai f hitung sebesar 57.918 dengan tingkat signifikansi 0.000, yang menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak dan signifikan secara statistik untuk menjelaskan pengaruh human capital, structural capital, dan relational capital terhadap kinerja UMKM.

5.2 Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian tersebut terdapat manfaat yang dapat diambil secara teoritis dan praktis sebagai berikut:

5.2.1 Implikasi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai wacana dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang ekonomi. Hal tersebut dapat berhubungan dengan kinerja pada UMKM, dalam menjalankan usaha diperlukan peningkatan kinerja untuk memperoleh hasil yang diinginkan.

1. Human Capital mempunyai pengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia yang dimiliki pelaku UMKM, seperti pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman, menjadi aset penting yang dapat meningkatkan produktivitas dan efektivitas usaha. Temuan ini memperkuat pandangan teori Resource Based View yang menekankan bahwa keunggulan kompetitif organisasi dapat dicapai dengan memanfaatkan sumber daya internal yang tidak mudah ditiru, salah satunya adalah manusia. Dalam konteks UMKM, ketika pelaku usaha dan pekerjanya memiliki kompetensi tinggi, maka mereka akan lebih mudah berinovasi, memecahkan masalah, serta

menyesuaikan diri terhadap dinamika pasar. Oleh karena itu, pengembangan Human Capital menjadi kunci dalam membangun usaha yang tangguh dan berkelanjutan.

2. Structural Capital juga terbukti berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Komponen ini mencakup berbagai elemen seperti sistem kerja, prosedur operasional, struktur organisasi, hingga teknologi yang digunakan dalam kegiatan usaha. Teori Resource Based View menjelaskan bahwa struktur internal yang terorganisir dengan baik mampu mendukung pemanfaatan Human Capital secara optimal. UMKM dengan Structural Capital yang kuat akan memiliki arah kerja yang lebih terukur, efisien, dan mampu menjaga konsistensi operasional. Selain itu, teknologi informasi dan manajemen pengetahuan yang baik dapat mempercepat proses kerja dan meningkatkan kualitas produk. Dengan demikian, pengembangan Structural Capital sangat penting untuk menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan berorientasi pada kinerja.
3. Relational Capital juga memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Modal ini meliputi hubungan eksternal perusahaan dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti pelanggan, pemasok, mitra usaha, serta komunitas bisnis. Berdasarkan teori stakeholder, keberhasilan sebuah usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan internal saja, tetapi juga pada seberapa baik hubungan yang dijalin dengan lingkungan sekitarnya. Ketika UMKM mampu menjaga komunikasi yang efektif, memenuhi ekspektasi pelanggan, dan membangun kemitraan yang saling menguntungkan, maka loyalitas dan dukungan dari pihak eksternal akan meningkat. Relational Capital membantu memperluas jaringan usaha, meningkatkan kepercayaan pasar, dan membuka peluang kerjasama baru yang dapat menunjang pertumbuhan usaha.

5.2.2 Implikasi Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah, khususnya pemerintah daerah Kota Semarang,

untuk memberikan pemahaman dan pelatihan kepada pelaku UMKM tentang pentingnya Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital dalam upaya meningkatkan kinerja UMKM.

1. Human Capital merupakan aspek utama yang perlu diperhatikan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing usaha. Pelatihan dan pendidikan berkelanjutan bagi pemilik maupun tenaga kerja sangat diperlukan agar kompetensi mereka terus berkembang. Dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia, UMKM akan lebih mampu berinovasi, mengelola usaha secara efisien, serta tanggap terhadap perubahan kebutuhan pasar. Pemahaman akan manajemen dasar, strategi pemasaran, serta pengelolaan keuangan yang baik menjadi bekal penting untuk menghadapi tantangan usaha yang semakin kompleks.
2. Structural Capital perlu diperkuat agar operasional UMKM lebih terarah dan sistematis. Pemerintah dan lembaga pendukung dapat berperan aktif dalam memberikan akses pelatihan teknologi informasi, manajemen operasional, serta penggunaan sistem keuangan digital yang sesuai dengan kapasitas UMKM. Dengan struktur yang baik, proses produksi, distribusi, hingga layanan pelanggan dapat berjalan dengan lebih efisien. Selain itu, sistem internal yang tertata juga dapat membantu UMKM dalam menjaga kualitas, menghindari kesalahan berulang, serta mendukung keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.
3. Relational Capital menjadi aset penting yang harus dibangun dan dipelihara oleh pelaku UMKM. Hubungan yang kuat dengan pelanggan akan menciptakan loyalitas dan promosi dari mulut ke mulut, yang sangat berharga bagi UMKM dengan anggaran pemasaran terbatas. Selain itu, menjalin kemitraan strategis dengan pemasok dan pelaku usaha lain dapat membuka akses terhadap bahan baku, modal usaha, dan jaringan distribusi. Pemerintah daerah juga diharapkan dapat memfasilitasi pelaku UMKM dalam mengikuti pameran, komunitas bisnis, dan program kolaboratif yang memperluas jejaring usaha.

5.3 Keterbatasan

Terdapat keterbatasan dalam penelitian ini antara lain:

1. Fokus pada SDM meskipun Konsentrasi di Keuangan

Penelitian ini lebih banyak berfokus pada aspek sumber daya manusia (SDM) dalam konteks human capital, structural capital, dan relational capital yang mempengaruhi kinerja UMKM. Namun, sebagai mahasiswa dengan konsentrasi di bidang keuangan, penelitian ini tidak representatif pada aspek keuangan yang menjadi bidang utama studi saya. Meski demikian, saya tetap mencantumkan indikator keuangan dalam variabel kinerja UMKM yakni peningkatan pendapatan, karena kinerja yang baik dalam pengelolaan SDM dan struktur organisasi juga berdampak pada aspek keuangan, seperti profitabilitas, pengelolaan modal, dan keberlanjutan usaha.

2. Penelitian ini difokuskan pada pelaku UMKM di sektor makanan yang berada di wilayah Kota Semarang. Oleh karena itu, hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara menyeluruh untuk sektor UMKM lainnya maupun wilayah yang memiliki karakteristik geografis dan sosial ekonomi yang berbeda.
3. Peneliti hanya menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data tanpa dilengkapi dengan wawancara atau metode pendukung lainnya, yang dapat membatasi kedalaman data dan pemahaman terhadap variabel yang diteliti.

5.4 Saran

5.4.1 Saran untuk Pelaku UMKM

1. Human Capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM dengan nilai koefisien regresi sebesar 0.433. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia

merupakan faktor yang sangat penting dalam mendorong keberhasilan usaha. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk secara aktif mengikuti program pelatihan yang berkaitan dengan pengembangan kompetensi usaha, seperti pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan, pengembangan produk, pelayanan pelanggan, serta peningkatan keterampilan manajerial. Selain itu, partisipasi anggota tim usaha dalam proses evaluasi dan pengambilan keputusan secara berkala juga diharapkan dapat meningkatkan motivasi kerja, kolaborasi tim, serta rasa kepemilikan terhadap perkembangan usaha.

2. Structural Capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM dengan nilai koefisien regresi sebesar 0.300. Hasil ini menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi, prosedur kerja, serta budaya organisasi yang terstruktur secara baik berperan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional usaha. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk mulai menyusun sistem administrasi usaha secara teratur, menetapkan standar prosedur operasional (SOP), melakukan pencatatan keuangan secara konsisten, serta memanfaatkan aplikasi atau perangkat lunak sederhana berbasis digital guna mendukung kelancaran operasional usaha secara optimal.
3. Relational Capital menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM dengan nilai koefisien regresi sebesar 0.266. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan jaringan hubungan bisnis dengan pihak eksternal seperti pelanggan, mitra usaha, dan pemasok memiliki peran penting dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk aktif menjalin komunikasi yang efektif dengan pelanggan melalui berbagai media, menjaga kualitas pelayanan, membangun kolaborasi strategis dengan mitra bisnis, serta memanfaatkan forum-forum jejaring usaha guna memperluas pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

5.4.2 Saran untuk Pemerintah dan Lembaga Terkait

1. Pemerintah daerah dan instansi pendukung UMKM disarankan untuk memperluas program pelatihan dan pendampingan yang berfokus pada pengembangan kompetensi SDM, penerapan teknologi digital, serta penguatan jaringan bisnis UMKM. Program tersebut perlu disesuaikan dengan kebutuhan pelaku UMKM berdasarkan sektor usaha dan skala usahanya.
2. Pemerintah juga diharapkan membangun sistem monitoring dan evaluasi terhadap efektivitas program pemberdayaan UMKM agar hasilnya dapat terukur dan berkelanjutan. Pendekatan berbasis data diperlukan agar intervensi yang diberikan benar-benar menjawab kebutuhan pelaku usaha.

5.4.3 Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain guna memperluas cakupan kajian dan memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Az-Zuhaili, Wahbah. (2009). Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim (Jilid 2). Jakarta: Gema Insani.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (2009). Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim (Jilid 7). Jakarta: Gema Insani.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (2009). Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim (Jilid 11). Jakarta: Gema Insani.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (2009). Tafsir Al-Munir: Tafsir atas Al-Qur'an Al-Karim (Jilid 15). Jakarta: Gema Insani.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
<https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bambang Supeno. (2018). Analisis Pengaruh Modal Manusia, Modal Pelanggan, Modal Struktural, Terhadap Kinerja Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan pinjam di Pekanbaru. *Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen*, 1, 445–461.
- Darmawan, Didit. 2024. "Strategi Modal Intelektual untuk Mencapai Kinerja Bisnis yang Unggul: Pengamatan UKM di Kota Surabaya." *Jurnal Baruna Horizon* 6 (2). <https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v6i2.103>.
- Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang. (2023). Data rekapitulasi jumlah UMKM tahun 2023. Semarang: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang.
- Divianto (2010) dalam Maesaroh, Siti. (2015). Pengaruh modal intelektual terhadap kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 4, (No. 11).
- Dr. Molli Wahyuni, S.Si., M. P. (2020). Statistik deskriptif untuk penelitian olah data manual dan SPSS versi 25. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 92.
- Dristianto, A., & Rodhiyah, R. (2016). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Penjualan Melalui Inovasi Produk Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Dan Menengah Batik Tulis Lasem Kabupaten

- Rembang. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, 5(4), 245-254. <https://doi.org/10.14710/jiab.2016.13512>
- Dwi Aprilyani, R. V., Susbiyani, A., & Aspirandi, R. M. (2020). Pengaruh capital employed, human capital, structural capital terhadap kinerja keuangan pada perusahaan perbankan yang terdaftar di BEI tahun 2017-2020. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 11(2), 330–338.
- Edison, Emron, Yohny Anwar, dan Imas Komariyah. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi dan Perubahan dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pegawai dan Organisasi*. Bandung: Alfabeta.
- Ekayani, N. N. S., Purbawangsa, I. B. A., Sariyani, N. K., & Suriani, N. N. (2021). Inovasi teknologi memediasi pengaruh intellectual capital terhadap kinerja UMKM. *JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 7(4).
- Elya Dasuki, R. (2021). Manajemen strategi: Kajian teori resource based view. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 12(3). <https://doi.org/10.32670/coopetition.v12i3.710>
- Fadilla, Z., Ketut Ngurah Ardiawan, M., Eka Sari Karimuddin Abdullah, M., Jannah Ummul Aiman, M., & Hasda, S. (n.d.). (2021). Metodologi penelitian kuantitatif. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Fajrul, M., & Saptiyana, R. F. (2025). Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Kuliner di Era Digital: Studi Kasus pada Pelaku Usaha di Kota Semarang. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 4(2), 143-157
- Freeman, R. E., & David, L. R. (1983). Stockholders and stakeholders: A new perspective on corporate governance. *California Management Review*, 25(3). <https://doi.org/10.2307/41165018>
- Ghozali, Imam. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2021). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26 (10th ed.), Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasmirati, H., & Akuba, A. (2022). Dampak human capital, structural capital, dan customer capital terhadap kinerja bisnis UMKM di Tilamuta. *JAMIN:*

- Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis, 4(2).
<https://doi.org/10.47201/jamin.v4i2.95>
- Ismiyati. 2020. "Dampak Human Capital Terhadap Kinerja Organisasi." *Jurnal Administrasi dan Kesekretarisan* 5 (1): 56–73. <https://journal.aiska-university.ac.id/index.php/jiemb/article/view/1176>.
- Irfan Syahroni, M. (2022). Prosedur penelitian kuantitatif. *EJurnal Al Musthafa*, 2(3). <https://doi.org/10.62552/ejam.v2i3.50>
- Maesaroh, Siti. (2015). Pengaruh modal intelektual terhadap kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 4, (No. 11).
- Mawuntu, P. S. T., & Aotama, R. C. (2022). Pengukuran kinerja UMKM berdasarkan key performance indicators (KPI) metode balanced scorecard. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi)*, 21(1), 72–83.
- Murtadlo, Kholid. (2021). Peran Human Capital, Structural Capital, Relational Capital Dan Digital Marketing Terhadap Kinerja UMKM. *SKETSA BISNIS*, 8(1), 47-62. <https://doi.org/10.35891/jsb.v8i1.2635>
- Murtiawati, M., & Fataron, Z. A. (2020). The impact of product quality and service quality on consumer loyalty (case study of Bandeng Rozal in Bandengan village, Kendal district, Kendal regency). *Journal of Islamic Economics, Management, and Business (JIEMB)*, 1(1), 47–118. <https://doi.org/10.21580/jiemb.2019.1.1.3985>
- Nurudin, N., Arifin, J., & Ma'ruf, A. (2021). Pengaruh tingkat pendidikan, literasi keuangan syariah, dan kebudayaan terhadap minat menabung santri Kota Semarang dengan religiusitas sebagai variabel moderasi. *EL MUDHORIB: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1). <https://doi.org/10.53491/elmudhorib.v2i1.79>
- Paramita, R. W. D., Rizal, N., & Sulistyan, R. B. (2021). Metode penelitian kuantitatif: Buku ajar perkuliahan metodologi penelitian bagi mahasiswa akuntansi & manajemen. *GuruPendidikan.com*.

- Prabowo, T. H. F. (2020). Analisis perencanaan kinerja dalam perspektif balanced scorecard (studi kasus: Badan Standardisasi Nasional). *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik*, 006(02).
<https://doi.org/10.21776/ub.jiap.2020.006.02.2>
- Prof. Dr. Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 142.
- Purwaningsih, R., & Kusuma, P. D. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) dengan metode structural equation modeling (studi kasus UKM berbasis industri kreatif Kota Semarang). *Prosiding SNST 6*, 2000.
- 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).
- Raprayoga, R. (2023). Pengaruh human capital, structural capital, customer capital dan inklusi keuangan terhadap kinerja UMKM bidang kuliner berlabel halal di Kota Makassar. *Movere Journal*, 5(2), 211–221.
- Robinson, Dilys. (2009). Human capital measurement: an approach that works. *Strategic HR Review*. 8. 5-11. 10.1108/14754390910990937.
- Roos, G., Fernstrom, L., & Pike, S. (2004). Human resource management and business performance measurement. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 28–37.
- Rusnawati, Rusdi. R, S. (2022). Pengaruh literasi keuangan, perilaku keuangan dan sikap keuangan terhadap kinerja keuangan usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Makassar. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 5(2), 253-261.
- Saragih, A. E. (2017). Pengaruh intellectual capital (human capital, structural capital dan customer capital) terhadap kinerja perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *JRAK*, 3(1), 1–24.
- Sari, M., & Asmendri, A. (2020). Penelitian kepustakaan (Library Research) dalam penelitian pendidikan IPA. *Natural Science: Jurnal Penelitian*

Bidang IPA dan Pendidikan IPA, 6(1), 41–53.
<https://doi.org/10.15548/nsc.v6i1.1555>

- 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).
- Sari, S. P. (2020). Hubungan minat beli dengan keputusan pembelian pada konsumen. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 8(1).
<https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v8i1.4870>
- Satya, N. P. P. S., & Pramuki, N. M. W. A. (2021). Pengaruh intellectual capital terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah (studi empiris pada UMKM se-Kecamatan Tampaksiring). *Hita Akuntansi Dan Keuangan*.
- Septiani, R. N., & Wuryani, E. (2020). Pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap kinerja UMKM di Sidoarjo. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(8).
<https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i08.p16>
- Setya Budi, et.al. (2024). Memahami asumsi klasik dalam analisis statistik: Sebuah kajian mendalam tentang multikolinearitas, heterokedastisitas, dan autokorelasi dalam penelitian. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 3(01). <https://doi.org/10.58812/jmws.v3i01.878>
- Shabiya, T. (2022). Pengaruh intellectual capital dan inovasi terhadap kinerja keuangan pada UMKM di Kota Semarang. Skripsi.
- Shihab, M. Quraish. (2002). *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an (Jilid 5)*. Jakarta: Lentera Hati.
- Shihab, M. Quraish. (2002). *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an (Jilid 13)*. Jakarta: Lentera Hati.
- Shihab, M. Quraish. (2002). *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an (Jilid 14)*. Jakarta: Lentera Hati.
- Siyami, N. (2019). Pengaruh intellectual capital (IC), struktur modal, dan good corporate governance (GCG) terhadap kinerja keuangan perusahaan studi empiris pada perusahaan yang terdaftar dalam peringkat indeks CGPI tahun 2008-2015. *Jurnal Akuntansi, IC*.

- Soetrisno, A. P., & Gilang, A. (2018). Pengaruh kompetensi terhadap kinerja karyawan (studi di PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Bandung). *JURISMA: Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 8(1). <https://doi.org/10.34010/jurisma.v8i1.99>
- Suyati, S., Aminah, S., Khamimah, K., & Supratiningrum, S. (2024). Tantangan dan Peluang: Dinamika Keuangan Bisnis Mikro Dalam Budaya Patriarki UMKM Semarang. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 5(2), 967-976.
- Suci Pranasari, M. A. N. I. (2023). Pengaruh human capital, structural capital dan relational capital terhadap tingkat pendapatan UMKM (studi kasus: UMKM di Kab. Asahan). *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 1(November).
- Sukoco I, Prameswari D. (2017). Human capital approach to increasing productivity of human resources management. *AdBispreneur*, 2(1), 93–104.
- Suryani, N., Echdar, S., Idris, M., & Maryadi, M. (2021). Pengaruh Human Capital, Relational Capital Dan Organizational Capital Terhadap Kinerja Pegawai Pada Sekretariat Dprd Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 10(2), 100–108. <https://doi.org/10.37476/jbk.v10i2.3137>
- Syaifulloh, A. (2023). Analisis Peran UMKM di Kota Semarang dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Analisis dan Strategi Bisnis*, 5(1), 1–10.
- Syarifah, I., Mawardi, M. K., & Iqbal, M. (2020). Pengaruh modal manusia terhadap orientasi pasar dan kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23(1). <https://doi.org/10.24914/jeb.v23i1.2521>
- Vinantra, Satriaji. (2023). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam kesejahteraan perekonomian negara dan masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3).
- Wooldridge, J. M. (2016). *Introductory Econometrics. A Modern Approach* (6th ed.). Cengage Learning.

- Wibowo, A. P. S., Dahiri, Ramiayu, D. D., Octavia, E., Zahara, E. L., & ... (2022). Alternatif kebijakan pemberdayaan UMKM di Indonesia. Pusat Kajian Anggaran Badan Keahlian Sekretariat Jenderal DPR RI.
- Witanti, W., Informatika, J., Jenderal, U., & Yani, A. (2017). Pengukuran kinerja pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan balanced scorecard (BSC). *Jurnal Manajemen Informatika (JAMIKA)*, 6(2).
- Zameer, H., Wang, Y., Yasmeen, H., & Mubarak, S. (2020). Green innovation as a mediator in the impact of business analytics and environmental orientation on green competitive advantage. *Management Decision*, 60(2), 488-507.
- Zuliyati, Andriyani Budiman, N., & Mirah Delima, Z. (2017). Pengaruh intellectual capital terhadap kinerja UMKM (studi kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus). *Universitas Budi Luhur*, 6(2).

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Perkenalkan, saya Gani Cahyani, mahasiswi Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang. Saat ini saya sedang menyusun skripsi dengan judul: **“Pengaruh Human Capital, Structural Capital, dan Relational Capital terhadap Kinerja UMKM Kota Semarang (Studi Kasus UMKM Bidang Makanan).”**

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk mengisi kuesioner berikut ini. Jawaban yang diberikan akan digunakan hanya untuk kepentingan penelitian akademik dan dijamin kerahasiaannya.

Atas partisipasi dan waktunya, saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Petunjuk Pengisian

Jawaban pada setiap butir pertanyaan di kuesioner ini ditunjukkan dengan menyilang (x) jawaban sesuai dengan jawaban yang sudah disediakan. Para responden wajib mencantumkan data identitas pribadi yang sudah disediakan.

Identitas Asal-Usul Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Nama Usaha :
4. Domisili Usaha :
5. Pendidikan Terakhir :
6. Lama Usaha :
7. Jumlah karyawan :
8. Estimasi rata-rata omzet usaha per bulan: (Silakan pilih salah satu)
 - ☐ Kurang dari Rp15 juta
 - ☐ Rp15 juta – Rp50 juta
 - ☐ Lebih dari Rp50 juta

Keterangan: Pertanyaan ini digunakan untuk memahami skala usaha responden.

Data hanya digunakan untuk analisis penelitian dan dijamin kerahasiaannya.

Skala Penilaian

Silakan beri penilaian dengan memilih salah satu dari lima pilihan berikut:

1. **Sangat Tidak Setuju (STS)**
Anda sangat tidak setuju dengan pernyataan tersebut.
2. **Tidak Setuju (TS)**
Anda tidak setuju dengan pernyataan tersebut.
3. **Setuju (S)**
Anda setuju dengan pernyataan tersebut.
4. **Sangat Setuju (SS)**
Anda sangat setuju dengan pernyataan tersebut.

Variabel Human Capital (Modal Manusia) X1

Berhubungan dengan indikator pendidikan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Pendidikan formal karyawan berkontribusi positif terhadap produktivitas UMKM kami				
2	Saya percaya bahwa investasi dalam pendidikan dan pelatihan karyawan sangat penting untuk keberhasilan UMKM				

Berhubungan dengan indikator pengalaman kerja

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
3	Karyawan saya memiliki pengalaman kerja yang relevan sebelum bergabung dengan usaha ini				
4	Saya merasa bahwa pengalaman kerja karyawan saya membantu dalam menyelesaikan masalah yang muncul di usaha ini				

Berhubungan dengan indikator sikap tentang bisnis

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
5	Karyawan saya menunjukkan rasa tanggung jawab yang tinggi dalam menjalankan tugas mereka				
6	Karyawan saya aktif memberikan masukan dan ide untuk pengembangan bisnis				

Variabel Structural Capital (Modal Struktur) X2

Berhubungan dengan indikator budaya organisasi

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
7	Nilai – nilai perusahaan (integritas, kerjasama, dan inovasi) diterapkan oleh semua karyawan				

Berhubungan dengan indikator struktur organisasi

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
8	Struktur organisasi di UMKM saya jelas dan mudah dipahami oleh karyawan				
9	Tugas dan tanggung jawab setiap karyawan dijelaskan secara rinci				

Berhubungan dengan indikator pembelajar organisasi

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
10	Saya percaya bahwa pelatihan dan pengembangan karyawan sangat penting bagi pertumbuhan UMKM				
11	Saya mendorong karyawan untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman mereka di tempat kerja				

Berhubungan dengan indikator proses operasi

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
12	Kami memiliki prosedur standar dalam menyelesaikan pekerjaan dengan lebih efisien				

a. Berhubungan dengan indikator sistem informasi

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
13	Sistem informasi kami memfasilitasi komunikasi yang baik antara karyawan dengan manajemen atau pemilik UMKM				
14	Sistem informasi yang kami gunakan membantu karyawan dalam menjalankan tugas mereka				
15	Sistem informasi mempermudah akses terhadap data penting yang diperlukan untuk kegiatan operasional harian UMKM				

Variabel Relational Capital (Modal Relasi) X3

Berhubungan dengan indikator Kepercayaan pelanggan terhadap produk dan pelayanan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
16	Pelanggan merasa pelayanan di tempat usaha saya cepat, ramah, dan membantu				

Berhubungan dengan indikator Loyalitas pelanggan terhadap merek atau produk

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
17	Banyak pelanggan saya kembali membeli produk yang sama karena merasa puas dengan kualitas dan rasa makanan saya.				
18	Pelanggan sering merekomendasikan produk saya kepada teman atau keluarga karena mereka percaya dengan kualitas dan rasa yang saya tawarkan				

Berhubungan dengan indikator Citra dan reputasi usaha di mata publik

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
19	Banyak pelanggan mengenal usaha saya karena kebersihan tempat, rasa makanan, dan pelayanan yang baik.				
20	Usaha saya sering mendapat komentar positif dari pelanggan, baik secara langsung maupun melalui media sosial.				

Berhubungan dengan indikator Interaksi dengan mitra bisnis dan pemasok

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
21	Saya sering berdiskusi dengan pemasok untuk memastikan bahan baku selalu tersedia, berkualitas, dan sesuai dengan kebutuhan usaha saya.				

22	Saya menjalin hubungan yang saling mendukung dengan mitra bisnis, seperti karyawan, penyedia bahan baku, dan pihak lain yang mendukung operasional usaha saya.				
----	--	--	--	--	--

Berhubungan dengan indikator Dukungan dan umpan balik dari komunitas dan pihak terkait

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
23	Saya sering mendapat saran atau masukan dari pelanggan dan komunitas yang membantu memperbaiki usaha saya.				

Variabel Kinerja UMKM (Y)

Berhubungan dengan indikator peningkatan pendapatan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
24	Pelatihan yang diberikan kepada karyawan telah meningkatkan produktivitas dan pendapatan usaha saya				

Berhubungan dengan indikator peningkatan jumlah pelanggan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
25	Marketing dan program loyalitas yang kami tawarkan menarik lebih banyak pelanggan untuk mencoba produk kami				
26	Rekomendasi dari pelanggan sebelumnya berhasil mendatangkan pelanggan baru.				

Berhubungan dengan indikator meningkatkan waktu proses layanan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
27	Prosedur operasional yang ditingkatkan berkontribusi pada efisiensi waktu layanan.				
28	Sistem manajemen antrian yang kami gunakan efektif dalam mengurangi waktu tunggu pelanggan.				

Berhubungan dengan indikator meningkatkan kepuasan dan produktifitas karyawan

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
29	Program pelatihan yang diberikan meningkatkan keterampilan dan produktivitas karyawan				
30	Komunikasi yang baik dalam tim berkontribusi pada peningkatan kinerja karyawan				

Lampiran 2. Tabulasi Data Responden

Tabulasi Data 30 Responden

1. Human Capital (X1) 30 Responden

NO	HUMAN CAPITAL (X1)						
RESPONDEN	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	TOTAL
1	3	4	3	4	3	4	21
2	4	3	4	4	3	3	21
3	3	3	2	3	3	3	17
4	4	3	3	4	3	4	21
5	2	2	2	2	3	4	15
6	3	3	3	3	3	3	18
7	3	4	4	4	3	3	21
8	4	4	3	4	4	4	23
9	3	4	4	4	3	3	21
10	3	3	3	3	4	3	19
11	3	4	3	3	4	3	20
12	3	4	2	3	4	3	19
13	3	4	2	3	4	3	19
14	3	4	3	3	4	3	20
15	2	3	3	3	4	3	18
16	3	3	3	3	3	3	18
17	3	3	2	2	3	3	16
18	4	4	4	4	3	3	22
19	3	3	4	4	4	3	21
20	3	4	3	4	4	4	22
21	3	3	4	3	4	4	21
22	3	4	3	4	3	3	20
23	4	4	3	3	4	3	21
24	3	3	4	4	4	3	21
25	4	4	3	3	4	3	21
26	4	4	3	3	3	3	20
27	3	3	2	3	3	2	16
28	3	4	3	3	3	3	19
29	4	4	3	3	4	3	21
30	3	3	2	2	3	2	15

2. Structural Capital (X2) 30 Responden

NO	STRUCTURAL CAPITAL (X2)									
RESPONDEN	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	TOTAL
1	3	4	4	3	3	4	3	4	3	31
2	2	4	4	4	4	3	4	3	4	32
3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	32
5	4	4	4	1	3	3	3	4	3	29
6	3	4	4	4	3	4	4	4	4	34
7	4	4	3	4	3	3	3	3	3	30
8	4	3	4	4	3	4	4	3	4	33
9	3	4	3	3	3	3	3	3	3	28
10	4	3	3	4	4	3	4	3	4	32
11	3	3	3	4	3	3	2	2	2	25
12	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
13	3	2	3	4	3	3	2	2	2	24
14	3	3	4	3	3	3	3	3	4	29
15	3	3	3	3	3	4	4	3	4	30
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
18	3	4	4	4	4	3	3	4	4	33
19	3	4	4	4	4	3	4	3	3	32
20	4	3	4	4	4	4	3	4	4	34
21	4	3	4	3	4	4	3	3	4	32
22	4	4	4	4	3	4	4	3	3	33
23	4	3	3	4	3	4	3	4	4	32
24	4	3	3	4	4	4	4	4	4	34
25	3	4	4	3	4	3	3	3	3	30
26	4	3	3	4	3	3	3	3	2	28
27	3	3	4	4	4	3	3	3	3	30
28	3	2	3	3	3	3	4	3	2	26
29	3	4	3	4	4	3	3	3	3	30
30	3	3	3	3	3	3	2	3	3	26

3. Relational Capital (X3) 30 Responden

NO	RELATIONAL CAPITAL (X3)								
RESPONDEN	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	TOTAL
1	4	3	3	4	3	4	3	3	27

2	4	4	4	3	4	3	4	4	30
3	3	4	4	4	4	4	4	4	31
4	4	4	4	3	4	3	4	4	30
5	3	3	2	3	3	3	3	2	22
6	4	4	3	4	4	3	3	4	29
7	3	3	4	3	4	4	4	4	29
8	4	3	4	4	4	4	4	4	31
9	3	3	3	4	3	3	4	4	27
10	3	3	4	3	4	4	4	3	28
11	3	4	3	3	3	3	4	3	26
12	3	4	3	3	2	3	3	3	24
13	3	4	3	3	2	3	3	3	24
14	3	3	3	3	3	3	3	3	24
15	3	3	3	4	4	4	3	2	26
16	3	4	4	3	3	3	3	3	26
17	3	3	3	3	3	3	3	2	23
18	4	4	4	4	4	4	4	4	32
19	4	4	3	4	4	4	4	4	31
20	4	3	4	3	4	4	3	3	28
21	4	4	3	4	4	3	4	4	30
22	4	3	3	4	4	4	4	4	30
23	3	3	4	4	3	4	4	4	29
24	3	3	4	4	4	4	3	3	28
25	3	4	4	3	3	4	4	4	29
26	3	4	3	3	3	3	4	3	26
27	3	3	4	3	3	4	4	3	27
28	4	4	3	3	3	4	4	3	28
29	4	3	3	3	4	3	3	3	26
30	3	3	3	3	3	3	3	3	24

4. Kinerja UMKM (Y) 30 Responden

NO	KINERJA UMKM (Y)							
RESPONDEN	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	TOTAL
1	3	4	3	4	3	4	3	24
2	4	4	4	3	4	4	3	26
3	3	4	4	3	3	3	4	24
4	4	4	3	4	3	4	3	25
5	2	3	3	3	3	3	1	18
6	4	3	4	3	3	4	4	25
7	4	3	3	4	4	4	4	26

8	4	3	3	4	3	4	4	25
9	3	3	3	4	4	4	3	24
10	3	4	3	3	3	4	3	23
11	3	3	3	4	3	2	4	22
12	2	2	3	3	3	3	4	20
13	3	2	3	3	2	3	4	20
14	3	4	4	4	3	4	4	26
15	4	3	3	3	3	3	3	22
16	3	3	3	3	3	3	1	19
17	3	3	3	3	3	3	3	21
18	4	3	3	4	3	4	4	25
19	4	3	3	4	3	4	4	25
20	3	3	4	4	3	3	3	23
21	4	4	4	4	4	3	4	27
22	3	4	4	4	4	4	3	26
23	4	4	3	4	4	3	4	26
24	3	4	4	4	4	4	3	26
25	4	3	4	4	4	4	3	26
26	4	3	3	3	3	4	4	24
27	3	3	3	4	3	3	2	21
28	4	3	4	3	3	4	4	25
29	4	3	3	3	3	4	4	24
30	3	2	2	3	3	3	1	17

Tabulasi 100 Responden

1. Tabulasi Variabel Human Capital (X1)

NO Responden	Human Capital (X1)						TOTAL
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	
1	3	4	2	3	3	3	18
2	3	4	3	4	4	3	21
3	3	3	3	4	4	4	21
4	3	3	3	4	4	4	21
5	4	4	3	3	4	4	22
6	4	4	3	3	3	3	20
7	2	4	2	2	3	2	15
8	3	3	2	3	4	2	17
9	3	3	2	3	3	2	16
10	2	2	3	3	3	2	15
11	2	2	3	3	3	1	14

12	3	4	3	3	4	3	20
13	2	3	2	3	4	3	17
14	4	4	4	3	3	3	21
15	3	3	2	3	3	3	17
16	3	3	3	3	4	4	20
17	3	3	3	4	4	4	21
18	4	4	4	4	4	4	24
19	4	4	4	3	4	3	22
20	3	4	3	4	3	3	20
21	3	4	3	3	4	3	20
22	3	4	3	3	3	2	18
23	4	3	4	3	4	4	22
24	3	3	4	4	4	4	22
25	3	4	3	3	3	4	20
26	4	4	4	3	4	4	23
27	3	4	3	4	4	3	21
28	4	3	3	3	3	2	18
29	3	4	3	3	4	4	21
30	3	3	3	3	3	3	18
31	2	2	2	2	3	2	13
32	4	4	3	4	4	4	23
33	3	4	3	3	4	3	20
34	4	3	2	2	3	2	16
35	2	2	2	3	3	3	15
36	4	4	4	4	4	1	21
37	4	4	2	3	3	3	19
38	3	3	3	3	4	4	20
39	4	4	4	4	4	4	24
40	3	3	3	3	3	3	18
41	2	2	3	3	3	3	16
42	3	3	3	3	3	2	17
43	4	4	4	3	3	4	22
44	4	4	4	4	4	4	24
45	3	3	3	4	3	3	19
46	4	3	3	4	4	3	21
47	3	4	3	3	4	4	21
48	4	3	4	3	3	4	21
49	3	3	4	4	3	3	20
50	3	4	3	3	4	3	20
51	4	4	2	2	3	2	17
52	3	3	3	4	3	3	19

53	2	2	2	2	3	2	13
54	4	4	4	4	4	4	24
55	3	4	3	3	4	3	20
56	3	3	3	3	4	4	20
57	4	4	4	4	4	4	24
58	4	3	3	4	4	3	21
59	3	3	3	3	3	4	19
60	3	3	4	3	4	3	20
61	4	4	3	4	4	3	22
62	3	3	2	3	4	3	18
63	3	3	3	4	4	4	21
64	4	4	3	3	3	3	20
65	4	4	4	4	4	1	21
66	3	4	3	4	4	3	21
67	4	3	3	4	4	3	21
68	4	4	4	4	4	4	24
69	3	4	3	4	4	3	21
70	4	3	4	4	3	4	22
71	3	4	3	4	3	4	21
72	4	3	4	4	3	3	21
73	3	3	2	3	3	3	17
74	4	3	3	4	3	4	21
75	2	2	2	2	3	4	15
76	3	3	3	3	3	3	18
77	3	4	4	4	3	3	21
78	4	4	3	4	4	4	23
79	3	4	4	4	3	3	21
80	3	3	3	3	4	3	19
81	3	4	3	3	4	3	20
82	3	4	2	3	4	3	19
83	3	4	2	3	4	3	19
84	3	4	3	3	4	3	20
85	2	3	3	3	4	3	18
86	3	3	3	3	3	3	18
87	3	3	2	2	3	3	16
88	4	4	4	4	3	3	22
89	3	3	4	4	4	3	21
90	3	4	3	4	4	4	22
91	3	3	4	3	4	4	21
92	3	4	3	4	3	3	20
93	4	4	3	3	4	3	21

94	3	3	4	4	4	3	21
95	4	4	3	3	4	3	21
96	4	4	3	3	3	3	20
97	3	3	2	3	3	2	16
98	3	4	3	3	3	3	19
99	4	4	3	3	4	3	21
100	3	3	2	2	3	2	15

2. Tabulasi Variabel Structural Capital (X2)

NO RESPOND EN	STRUCTURAL CAPITAL (X2)									TOTA L
	X2. 1	X2. 2	X2. 3	X2. 4	X2. 5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	X2. 9	
1	3	4	3	3	2	2	3	3	4	27
2	3	4	4	3	4	3	3	4	4	32
3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	32
4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	32
5	3	4	3	4	3	4	3	3	4	31
6	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
8	3	3	4	4	4	3	2	4	1	28
9	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26
10	1	4	4	1	4	4	3	3	3	27
11	3	3	3	1	4	4	4	4	4	30
12	3	3	3	4	3	3	4	4	4	31
13	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
14	3	4	4	3	3	4	3	3	3	30
15	3	3	4	3	4	3	3	3	3	29
16	3	3	4	4	4	3	3	4	4	32
17	3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
18	4	4	3	3	3	3	4	4	4	32
19	3	3	3	4	3	4	4	4	4	32
20	4	3	4	3	4	4	4	3	4	33
21	3	3	3	4	3	3	3	3	3	28
22	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29
23	3	4	3	4	4	4	4	4	3	33
24	4	3	4	4	4	3	3	4	4	33
25	3	3	3	4	4	4	3	4	4	32
26	4	3	4	4	4	3	4	3	4	33
27	3	2	3	4	3	3	2	2	2	24
28	3	3	4	4	4	3	3	3	3	30
29	3	3	4	4	3	4	4	3	4	32

30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
31	3	3	3	2	3	3	2	2	3	24
32	4	4	4	4	4	4	4	3	4	35
33	3	3	3	4	3	3	2	2	2	25
34	2	4	4	3	2	2	3	2	2	24
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
36	1	4	4	4	4	4	4	1	1	27
37	3	3	3	4	3	4	3	3	3	29
38	3	4	3	4	4	4	3	3	2	30
39	2	3	4	4	4	4	4	3	3	31
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
41	2	3	2	2	3	3	2	2	3	22
42	3	3	3	3	3	3	3	3	2	26
43	4	3	4	4	4	3	3	4	3	32
44	3	4	4	3	3	4	4	4	4	33
45	3	4	4	3	3	4	3	4	3	31
46	4	3	3	3	3	4	3	4	4	31
47	3	4	4	3	3	4	4	3	3	31
48	3	3	4	4	4	4	4	3	3	32
49	4	3	4	4	3	3	3	4	4	32
50	3	2	3	4	3	3	3	3	3	27
51	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
52	3	2	3	4	3	3	3	3	2	26
53	3	3	3	2	2	2	2	3	2	22
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
55	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29
56	4	3	4	3	3	3	3	3	3	29
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
58	4	3	4	3	4	4	3	4	4	33
59	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
60	3	4	3	4	3	2	3	3	4	29
61	4	3	3	4	3	3	3	3	3	29
62	3	3	3	3	3	3	2	2	2	24
63	4	4	4	4	3	3	3	3	4	32
64	4	4	3	3	3	3	3	3	3	29
65	4	4	4	4	4	4	2	2	4	32
66	4	4	3	4	4	3	3	4	4	33
67	2	4	4	4	4	4	4	4	4	34
68	3	4	4	3	3	3	4	4	3	31
69	4	3	4	4	3	4	3	3	3	31
70	4	3	4	4	4	4	3	4	4	34

71	3	4	4	3	3	4	3	4	3	31
72	2	4	4	4	4	3	4	3	4	32
73	3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
74	3	4	4	3	4	4	3	4	3	32
75	4	4	4	1	3	3	2	4	3	29
76	3	4	4	4	3	4	4	4	4	34
77	4	4	3	4	3	3	3	3	3	30
78	4	3	4	4	3	4	4	3	4	33
79	3	4	3	3	3	3	3	3	3	28
80	4	3	3	4	4	3	4	3	4	32
81	3	3	3	4	3	3	2	2	2	25
82	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
83	3	2	3	4	3	3	2	2	2	24
84	3	3	4	3	3	3	3	3	4	29
85	3	3	3	3	3	4	4	3	4	30
86	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
87	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
88	3	4	4	4	4	3	3	4	4	33
89	3	4	4	4	4	3	4	3	3	32
90	4	3	4	4	4	4	3	4	4	34
91	4	3	4	3	4	4	3	3	4	32
92	4	4	4	4	3	4	4	3	3	33
93	4	3	3	4	3	4	3	4	4	32
94	4	3	3	4	4	4	4	4	4	34
95	3	4	4	3	4	3	3	3	3	30
96	4	3	3	4	3	3	3	3	2	28
97	3	3	4	4	4	3	3	3	3	30
98	3	2	3	3	3	3	4	3	2	26
99	3	4	3	4	4	3	3	3	3	30
100	3	3	3	3	3	3	2	3	3	26

3. Tabulasi Variabel Relational Capital (X3)

NO	RELATIONAL CAPITAL (X3)								
RESPONDE N	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	TOTA L
1	3	4	2	3	2	3	3	2	22
2	4	3	3	3	4	3	4	4	28

3	4	3	4	3	4	3	3	3	27
4	4	3	4	3	4	3	3	3	27
5	4	3	4	3	3	3	3	4	27
6	3	3	3	3	3	3	3	3	24
7	4	4	3	4	4	4	4	4	31
8	2	3	2	4	2	3	3	2	21
9	4	4	4	4	4	2	4	4	30
10	3	3	3	3	4	4	4	4	28
11	4	4	4	4	4	3	3	3	29
12	4	4	3	3	3	3	3	3	26
13	3	4	3	3	3	3	3	3	25
14	4	4	4	4	3	4	4	3	30
15	3	4	3	4	4	4	3	3	28
16	3	2	2	3	4	4	4	3	25
17	3	2	2	4	4	4	3	3	25
18	4	4	4	3	3	3	4	4	29
19	3	3	3	3	3	4	4	4	27
20	3	3	4	3	4	3	4	3	27
21	3	4	3	3	3	3	3	3	25
22	4	4	3	3	3	4	3	2	26
23	4	3	4	3	4	3	4	4	29
24	4	4	4	4	4	3	4	4	31
25	4	3	3	3	4	3	3	4	27
26	4	3	4	3	4	4	3	3	28
27	3	4	3	3	3	3	4	3	26
28	3	3	3	3	4	3	4	4	27
29	3	4	4	3	4	4	3	4	29
30	4	4	4	4	4	4	4	4	32
31	4	4	4	4	1	4	4	4	29
32	4	4	4	4	4	4	4	4	32
33	3	4	3	3	2	3	4	3	25
34	4	3	2	3	3	2	3	2	22
35	4	3	4	3	3	2	3	3	25
36	4	4	4	3	2	3	3	2	25
37	4	4	4	4	4	4	4	4	32
38	3	4	4	3	3	4	4	4	29
39	3	4	4	4	4	3	3	3	28
40	3	3	3	3	3	3	3	3	24
41	3	3	2	2	3	3	3	2	21
42	3	4	3	4	4	4	4	3	29
43	3	4	4	3	3	4	3	4	28

44	3	3	3	4	4	4	4	4	29
45	3	4	3	3	4	3	3	3	26
46	3	4	4	3	4	3	3	4	28
47	4	3	4	3	4	4	3	3	28
48	4	4	3	4	3	4	3	3	28
49	4	3	3	4	4	3	4	3	28
50	3	4	3	3	3	4	3	3	26
51	3	4	3	3	3	4	3	3	26
52	3	4	4	3	3	4	4	3	28
53	3	3	3	2	2	2	2	2	19
54	4	4	4	4	4	4	4	4	32
55	3	4	4	3	3	4	4	3	28
56	4	4	3	3	3	4	3	3	27
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	4	4	4	4	3	3	4	4	30
59	3	4	4	4	4	4	3	3	29
60	3	4	3	4	3	2	4	3	26
61	4	4	3	4	3	3	3	3	27
62	3	4	3	3	2	3	3	3	24
63	4	4	2	4	3	4	4	2	27
64	4	2	2	4	3	3	3	4	25
65	4	4	4	4	4	1	4	1	26
66	3	4	3	4	4	4	3	3	28
67	4	4	4	3	3	3	4	4	29
68	4	4	3	4	4	4	4	4	31
69	4	4	3	4	4	3	4	4	30
70	4	4	4	4	3	4	4	4	31
71	4	3	3	4	3	4	3	3	27
72	4	4	4	3	4	3	4	4	30
73	3	4	4	4	4	4	4	4	31
74	4	4	4	3	4	3	4	4	30
75	3	3	2	3	3	3	3	2	22
76	4	4	3	4	4	3	3	4	29
77	3	3	4	3	4	4	4	4	29
78	4	3	4	4	4	4	4	4	31
79	3	3	3	4	3	3	4	4	27
80	3	3	4	3	4	4	4	3	28
81	3	4	3	3	3	3	4	3	26
82	3	4	3	3	2	3	3	3	24
83	3	4	3	3	2	3	3	3	24
84	3	3	3	3	3	3	3	3	24

85	3	3	3	4	4	4	3	2	26
86	3	4	4	3	3	3	3	3	26
87	3	3	3	3	3	3	3	2	23
88	4	4	4	4	4	4	4	4	32
89	4	4	3	4	4	4	4	4	31
90	4	3	4	3	4	4	3	3	28
91	4	4	3	4	4	3	4	4	30
92	4	3	3	4	4	4	4	4	30
93	3	3	4	4	3	4	4	4	29
94	3	3	4	4	4	4	3	3	28
95	3	4	4	3	3	4	4	4	29
96	3	4	3	3	3	3	4	3	26
97	3	3	4	3	3	4	4	3	27
98	4	4	3	3	3	4	4	3	28
99	4	3	3	3	4	3	3	3	26
100	3	3	3	3	3	3	3	3	24

4. Tabulasi Variabel Kinerja UMKM (Y)

NO	KINERJA UMKM (Y)							
RESPONDEN	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	TOTAL
1	2	3	3	2	3	4	4	21
2	3	4	3	3	3	4	4	24
3	3	4	4	3	3	3	3	23
4	3	4	4	3	3	3	3	23
5	4	3	4	3	4	3	3	24
6	3	3	3	3	3	3	4	22
7	3	4	3	4	4	4	4	26
8	3	3	2	3	2	2	3	18
9	3	3	3	3	3	3	3	21
10	1	3	2	3	2	2	3	16
11	1	4	2	3	3	1	3	17
12	3	3	3	3	3	3	4	22
13	2	2	3	3	2	2	4	18
14	4	4	3	3	4	3	4	25
15	4	3	3	3	3	3	4	23
16	3	3	3	3	3	4	4	23
17	3	4	3	4	4	4	3	25
18	4	4	3	4	3	3	4	25
19	3	3	3	3	3	3	4	22
20	4	3	3	4	3	4	3	24

21	3	3	4	3	2	3	4	22
22	3	3	3	3	4	4	3	23
23	3	3	4	3	4	3	4	24
24	4	4	4	4	4	4	3	27
25	3	4	3	3	4	4	4	25
26	4	4	3	4	4	4	3	26
27	3	2	3	3	3	3	4	21
28	4	3	4	3	3	3	4	24
29	4	3	4	4	3	4	3	25
30	4	3	4	4	4	4	4	27
31	2	3	2	3	2	4	4	20
32	4	4	4	4	4	4	4	28
33	3	3	4	3	3	3	4	23
34	3	2	2	2	3	3	3	18
35	3	3	4	2	3	3	3	21
36	3	3	3	2	4	1	4	20
37	3	2	3	3	3	3	4	21
38	4	4	4	4	4	4	4	28
39	3	4	4	3	3	3	3	23
40	3	2	3	3	3	3	3	20
41	1	3	4	1	4	1	4	18
42	3	2	3	3	3	3	3	20
43	4	3	4	4	3	3	4	25
44	3	4	4	4	4	3	3	25
45	4	3	4	4	3	4	3	25
46	4	4	3	4	3	4	4	26
47	4	3	4	4	4	3	4	26
48	4	3	4	4	4	3	3	25
49	4	3	4	3	4	4	4	26
50	3	4	4	3	3	3	4	24
51	3	3	4	3	3	3	3	22
52	3	3	4	3	3	3	3	22
53	1	3	3	3	2	2	3	17
54	4	4	4	4	4	4	4	28
55	3	3	4	3	2	3	4	22
56	3	4	3	3	3	3	3	22
57	4	4	4	4	4	4	4	28
58	3	3	4	4	3	4	4	25
59	3	4	2	3	3	3	3	21
60	3	4	3	3	4	3	4	24
61	4	3	3	3	3	4	4	24

62	2	2	3	3	3	2	4	19
63	4	4	3	3	4	4	4	26
64	4	3	3	4	4	4	4	26
65	1	4	4	1	1	4	2	17
66	4	4	3	3	4	4	4	26
67	4	4	3	3	4	3	3	24
68	4	3	4	4	4	4	3	26
69	4	3	4	4	4	4	4	27
70	4	4	4	4	4	3	3	26
71	3	4	3	4	3	4	3	24
72	4	4	4	3	4	4	3	26
73	3	4	4	3	3	3	4	24
74	4	4	3	4	3	4	3	25
75	2	3	3	3	3	3	1	18
76	4	3	4	3	3	4	4	25
77	4	3	3	4	4	4	4	26
78	4	3	3	4	3	4	4	25
79	3	3	3	4	4	4	3	24
80	3	4	3	3	3	4	3	23
81	3	3	3	4	3	2	4	22
82	2	2	3	3	3	3	4	20
83	3	2	3	3	2	3	4	20
84	3	4	4	4	3	4	4	26
85	4	3	3	3	3	3	3	22
86	3	3	3	3	3	3	1	19
87	3	3	3	3	3	3	3	21
88	4	3	3	4	3	4	4	25
89	4	3	3	4	3	4	4	25
90	3	3	4	4	3	3	3	23
91	4	4	4	4	4	3	4	27
92	3	4	4	4	4	4	3	26
93	4	4	3	4	4	3	4	26
94	3	4	4	4	4	4	3	26
95	4	3	4	4	4	4	3	26
96	4	3	3	3	3	4	4	24
97	3	3	3	4	3	3	2	21
98	4	3	4	3	3	4	4	25
99	4	3	3	3	3	4	4	24
100	3	2	2	3	3	3	1	17

Lampiran 3. Output SPSS Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
TotalX1	100	13.00	24.00	19.7000	2.49241	6.212
TotalX2	100	22.00	36.00	30.0000	3.21612	10.343
TotalX3	100	19.00	32.00	27.3800	2.71092	7.349
Totally	100	16.00	28.00	23.2500	2.90376	8.432
Valid N (listwise)	100					

Lampiran 4. Output SPSS Hasil Uji Instrumen

Hasil Uji Validitas Pilot Test

Variabel Human Capital (X1)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTALX1
P1	Pearson Correlation	1	.437*	.270	.333	.025	.025	.581**
	Sig. (2-tailed)		.016	.149	.072	.897	.897	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.437*	1	.173	.377*	.237	.000	.613**
	Sig. (2-tailed)	.016		.359	.040	.206	1.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.270	.173	1	.698**	.098	.196	.728**
	Sig. (2-tailed)	.149	.359		.000	.607	.300	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.333	.377*	.698**	1	.028	.312	.803**
	Sig. (2-tailed)	.072	.040	.000		.882	.094	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.025	.237	.098	.028	1	.152	.388*
	Sig. (2-tailed)	.897	.206	.607	.882		.423	.034
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.025	.000	.196	.312	.152	1	.442*
	Sig. (2-tailed)	.897	1.000	.300	.094	.423		.014
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTALX1	Pearson Correlation	.581**	.613**	.728**	.803**	.388*	.442*	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.034	.014	
	N	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Variabel Structural Capital (X2)

		Correlations									
		P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	TOTALX2
P7	Pearson Correlation	1	-.069	-.025	.047	-.078	.355	.093	.215	.149	.390
	Sig. (2-tailed)		.716	.894	.804	.684	.054	.626	.253	.432	.086
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	-.069	1	.501**	-.039	.255	.076	.161	.363*	.199	.498**
	Sig. (2-tailed)	.716		.005	.839	.174	.691	.396	.048	.292	.005
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P9	Pearson Correlation	-.025	.501**	1	-.100	.327	.259	.188	.327	.321	.538**
	Sig. (2-tailed)	.894	.005		.601	.077	.167	.319	.078	.084	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P10	Pearson Correlation	.047	-.039	-.100	1	.304	.155	.202	-.133	.146	.428
	Sig. (2-tailed)	.804	.839	.601		.102	.414	.285	.482	.441	.060
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P11	Pearson Correlation	-.078	.255	.327	.304	1	.085	.243	.268	.380*	.551**
	Sig. (2-tailed)	.684	.174	.077	.102		.656	.195	.152	.038	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P12	Pearson Correlation	.355	.076	.259	.155	.085	1	.386*	.549**	.515**	.659**
	Sig. (2-tailed)	.054	.691	.167	.414	.656		.035	.002	.004	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P13	Pearson Correlation	.093	.161	.188	.202	.243	.386*	1	.326	.489**	.634**
	Sig. (2-tailed)	.626	.396	.319	.285	.195	.035		.078	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P14	Pearson Correlation	.215	.363*	.327	-.133	.268	.549**	.326	1	.538**	.678**
	Sig. (2-tailed)	.253	.048	.078	.482	.152	.002	.078		.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P15	Pearson Correlation	.149	.199	.321	.146	.380*	.515**	.489**	.538**	1	.762**

	Sig. (2-tailed)	.432	.292	.084	.441	.038	.004	.006	.002		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTALX2	Pearson Correlation	.319	.498**	.538**	.347	.551**	.659**	.634**	.678**	.762**	1
	Sig. (2-tailed)	.086	.005	.002	.060	.002	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Variabel Relational Capital (X3)

		Correlations								
		P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	TOTALX3
P16	Pearson Correlation	1	.226	.025	.306	.531**	.136	.165	.419*	.575**
	Sig. (2-tailed)		.231	.897	.101	.003	.473	.384	.021	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P17	Pearson Correlation	.226	1	.109	.021	-.016	-.101	.325	.464**	.386*
	Sig. (2-tailed)	.231		.567	.914	.932	.597	.080	.010	.035
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P18	Pearson Correlation	.025	.109	1	.025	.372*	.482**	.389*	.463**	.601**
	Sig. (2-tailed)	.897	.567		.897	.043	.007	.034	.010	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P19	Pearson Correlation	.306	.021	.025	1	.420*	.408*	.165	.419*	.549**
	Sig. (2-tailed)	.101	.914	.897		.021	.025	.384	.021	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P20	Pearson Correlation	.531**	-.016	.372*	.420*	1	.379*	.288	.389*	.697**
	Sig. (2-tailed)	.003	.932	.043	.021		.039	.123	.034	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P21	Pearson Correlation	.136	-.101	.482**	.408*	.379*	1	.336	.205	.550**
	Sig. (2-tailed)	.473	.597	.007	.025	.039		.069	.277	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P22	Pearson Correlation	.165	.325	.389*	.165	.288	.336	1	.656**	.684**
	Sig. (2-tailed)	.384	.080	.034	.384	.123	.069		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P23	Pearson Correlation	.419*	.464**	.463**	.419*	.389*	.205	.656**	1	.827**

	Sig. (2-tailed)	.021	.010	.010	.021	.034	.277	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTALX3	Pearson Correlation	.575**	.386*	.601**	.549**	.697**	.550**	.684**	.827**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.035	.000	.002	.000	.002	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Variabel Kinerja UMKM (Y)

		Correlations							
		P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	TOTALY
P24	Pearson Correlation	1	.195	.145	.175	.242	.447*	.458*	.646**
	Sig. (2-tailed)		.302	.444	.355	.197	.013	.011	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P25	Pearson Correlation	.195	1	.504**	.355	.477**	.315	.124	.652**
	Sig. (2-tailed)	.302		.004	.055	.008	.090	.512	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P26	Pearson Correlation	.145	.504**	1	.152	.371*	.248	.314	.617**
	Sig. (2-tailed)	.444	.004		.421	.044	.186	.091	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P27	Pearson Correlation	.175	.355	.152	1	.440*	.174	.197	.536**
	Sig. (2-tailed)	.355	.055	.421		.015	.357	.298	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P28	Pearson Correlation	.242	.477**	.371*	.440*	1	.271	.010	.578**
	Sig. (2-tailed)	.197	.008	.044	.015		.147	.960	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P29	Pearson Correlation	.447*	.315	.248	.174	.271	1	.239	.612**
	Sig. (2-tailed)	.013	.090	.186	.357	.147		.204	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
P30	Pearson Correlation	.458*	.124	.314	.197	.010	.239	1	.645**
	Sig. (2-tailed)	.011	.512	.091	.298	.960	.204		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTALY	Pearson Correlation	.646**	.652**	.617**	.536**	.578**	.612**	.645**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.002	.001	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas Pilot Test

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.652	.634	6

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.712	.719	9

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.759	.762	8

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.707	.730	7

Hasil Uji Validitas

Variabel Human Capital (X1)

		Correlations						
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	TotalX1
X1.1	Pearson Correlation	1	.517**	.450**	.330**	.177	.217*	.683**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001	.078	.030	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	.517**	1	.260**	.259**	.298**	.168	.624**
	Sig. (2-tailed)	.000		.009	.009	.003	.094	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	.450**	.260**	1	.578**	.249*	.332**	.738**
	Sig. (2-tailed)	.000	.009		.000	.013	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	.330**	.259**	.578**	1	.323**	.320**	.709**
	Sig. (2-tailed)	.001	.009	.000		.001	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	.177	.298**	.249*	.323**	1	.313**	.560**
	Sig. (2-tailed)	.078	.003	.013	.001		.002	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.6	Pearson Correlation	.217*	.168	.332**	.320**	.313**	1	.626**
	Sig. (2-tailed)	.030	.094	.001	.001	.002		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
TotalX1	Pearson Correlation	.683**	.624**	.738**	.709**	.560**	.626**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Variabel Structural Capital (X2)

		Correlations									
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	TotalX2
X2.1	Pearson Correlation	1	-.025	.112	.245*	.075	.115	.060	.354**	.398**	.476**
	Sig. (2-tailed)		.805	.267	.014	.461	.254	.555	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	-.025	1	.324**	-.069	.181	.201*	.294**	.229*	.226*	.439**
	Sig. (2-tailed)	.805		.001	.492	.071	.044	.003	.022	.024	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	.112	.324**	1	.151	.330**	.262**	.253*	.199*	.202*	.517**
	Sig. (2-tailed)	.267	.001		.134	.001	.008	.011	.047	.044	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.4	Pearson Correlation	.245*	-.069	.151	1	.230*	.130	.170	.044	.116	.411**
	Sig. (2-tailed)	.014	.492	.134		.022	.198	.091	.666	.251	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.5	Pearson Correlation	.075	.181	.330**	.230*	1	.449**	.327**	.335**	.271**	.599**
	Sig. (2-tailed)	.461	.071	.001	.022		.000	.001	.001	.006	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.6	Pearson Correlation	.115	.201*	.262**	.130	.449**	1	.467**	.338**	.322**	.623**
	Sig. (2-tailed)	.254	.044	.008	.198	.000		.000	.001	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.7	Pearson Correlation	.060	.294**	.253*	.170	.327**	.467**	1	.428**	.443**	.669**
	Sig. (2-tailed)	.555	.003	.011	.091	.001	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.8	Pearson Correlation	.354**	.229*	.199*	.044	.335**	.338**	.428**	1	.553**	.688**
	Sig. (2-tailed)	.000	.022	.047	.666	.001	.001	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

X2.9	Pearson Correlation	.398**	.226*	.202*	.116	.271**	.322**	.443**	.553**	1	.714**
	Sig. (2-tailed)	.000	.024	.044	.251	.006	.001	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TotalX2	Pearson Correlation	.476**	.439**	.517**	.411**	.599**	.623**	.669**	.688**	.714**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Variabel Relational Capital (X3)

		Correlations								
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	TotalX3
X3.1	Pearson Correlation	1	.127	.262**	.284**	.264**	-.037	.185	.265**	.498**
	Sig. (2-tailed)		.208	.008	.004	.008	.718	.065	.008	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	.127	1	.296**	.178	-.140	.034	.192	.105	.371**
	Sig. (2-tailed)	.208		.003	.077	.165	.734	.056	.297	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	.262**	.296**	1	.077	.253*	.138	.270**	.403**	.615**
	Sig. (2-tailed)	.008	.003		.448	.011	.170	.007	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	.284**	.178	.077	1	.318**	.239*	.327**	.267**	.573**
	Sig. (2-tailed)	.004	.077	.448		.001	.017	.001	.007	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.5	Pearson Correlation	.264**	-.140	.253*	.318**	1	.196	.242*	.342**	.576**
	Sig. (2-tailed)	.008	.165	.011	.001		.050	.015	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.6	Pearson Correlation	-.037	.034	.138	.239*	.196	1	.213*	.314**	.485**
	Sig. (2-tailed)	.718	.734	.170	.017	.050		.033	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.7	Pearson Correlation	.185	.192	.270**	.327**	.242*	.213*	1	.499**	.635**
	Sig. (2-tailed)	.065	.056	.007	.001	.015	.033		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100

X3.8	Pearson Correlation	.265**	.105	.403**	.267**	.342**	.314**	.499**	1	.734**
	Sig. (2-tailed)	.008	.297	.000	.007	.000	.001	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TotalX3	Pearson Correlation	.498**	.371**	.615**	.573**	.576**	.485**	.635**	.734**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Variabel Kinerja UMKM (Y)

		Correlations							
		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	TotalY
Y1.1	Pearson Correlation	1	.182	.293**	.555**	.502**	.538**	.238*	.798**
	Sig. (2-tailed)		.070	.003	.000	.000	.000	.017	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.2	Pearson Correlation	.182	1	.224*	.238*	.345**	.266**	.007	.512**
	Sig. (2-tailed)	.070		.025	.017	.000	.008	.943	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.3	Pearson Correlation	.293**	.224*	1	.183	.280**	.216*	.134	.527**
	Sig. (2-tailed)	.003	.025		.068	.005	.031	.185	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.4	Pearson Correlation	.555**	.238*	.183	1	.386**	.426**	.078	.674**
	Sig. (2-tailed)	.000	.017	.068		.000	.000	.441	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.5	Pearson Correlation	.502**	.345**	.280**	.386**	1	.246*	.131	.671**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.005	.000		.013	.192	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.6	Pearson Correlation	.538**	.266**	.216*	.426**	.246*	1	.091	.670**
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.031	.000	.013		.369	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Y1.7	Pearson Correlation	.238*	.007	.134	.078	.131	.091	1	.400**
	Sig. (2-tailed)	.017	.943	.185	.441	.192	.369		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
TotalY	Pearson Correlation	.798**	.512**	.527**	.674**	.671**	.670**	.400**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics X1

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.735	.738	6

Reliability Statistics X2

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.740	.743	9

Reliability Statistics X3

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.691	.691	8

Reliability Statistics Y

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.720	.716	7

Lampiran 5. Output SPSS Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas – Uji Kolmogorov Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.73225882
Most Extreme Differences	Absolute	.069
	Positive	.068
	Negative	-.069
Test Statistic		.069
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

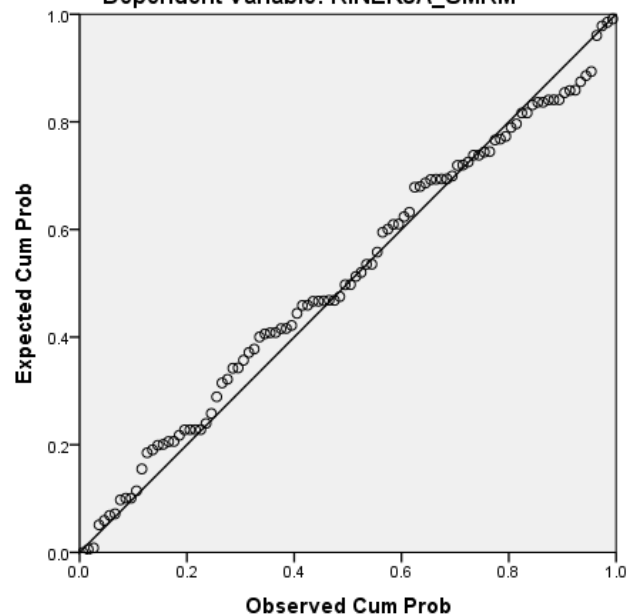
c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Uji Normalitas – Uji P-Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: KINERJA_UMKM



Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-1.557	1.950		-.798	.427		
HUMAN_CAPITAL	.433	.087	.371	4.974	.000	.665	1.504
STRUCTURAL_CAPITAL	.300	.081	.333	3.729	.000	.466	2.146
RELATIONAL_CAPITAL	.266	.088	.248	3.021	.003	.550	1.818

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

Uji Heterokedastisitas - Uji Glesjer

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.364	1.261		1.875	.064
HUMAN_CAPITAL	-.072	.056	-.158	-1.278	.204
STRUCTURAL_CAPITAL	.021	.052	.059	.397	.692
RELATIONAL_CAPITAL	-.010	.057	-.023	-.169	.866

a. Dependent Variable: Abs_RES

Lampiran 6. Output SPSS – Hasil Kelayakan Model

UJI SQUARE

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.803 ^a	.644	.633	1.75912

a. Predictors: (Constant), RELATIONAL_CAPITAL, HUMAN_CAPITAL, STRUCTURAL_CAPITAL

UJI STIMULAN

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	537.679	3	179.226	57.918	.000 ^b
	Residual	297.071	96	3.094		
	Total	834.750	99			

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

b. Predictors: (Constant), RELATIONAL_CAPITAL, HUMAN_CAPITAL, STRUCTURAL_CAPITAL

Lampiran 7. Output SPSS – Hasil uji Persamaan Regresi Linier Berganda dan Uji T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.557	1.950		-.798	.427
	HUMAN_CAPITAL	.433	.087	.371	4.974	.000
	STRUCTURAL_CAPITAL	.300	.081	.333	3.729	.000
	RELATIONAL_CAPITAL	.266	.088	.248	3.021	.003

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

Lampiran 8. Dokumentasi Kegiatan Penelitian

1. Pengambilan Kuesioner di Lapangan



2. Dokumentasi Penyebaran Kuesioner Online



facebook.com/groups/bakulansemarang/permalink/9528039347251206

Cari di Facebook

Postingan Gani Cahyani

BAKULAN SEMARANG
Gani Cahyani · 13 Mei · 🌐

Hai Bapak, Ibu, dan Kakak Pelaku UMKM Makanan di Kota Semarang!

Saya sedang melakukan penelitian mengenai pengembangan UMKM di sektor makanan di Kota Semarang. Saya mengundang Bapak, Ibu, dan Kakak yang memenuhi kriteria berikut untuk berpartisipasi dalam pengisian kuesioner:

1. Memiliki usaha di bidang makanan.
2. Memiliki minimal 1 karyawan.
3. Berdomisili atau menjalankan usaha di wilayah Kota Semarang.

Silakan isi kuesioner melalui tautan berikut:
👉 [\[https://bit.ly/KuesionerUMKMMakanan\]](https://bit.ly/KuesionerUMKMMakanan)
atau
<https://forms.gle/LKkjiXfqNK9rrpbf8>

Mohon untuk mengisi kuesioner dengan lengkap dan jujur. Data yang Anda berikan akan sangat berharga untuk penelitian ini dan akan dijaga kerahasiaannya.

Terima kasih atas partisipasi dan dukungan Bapak, Ibu, dan Kakak sekalian.— 😊 merasa senang.

RESPONDENTS ditolongin dit.

Komentari sebagai Gani Cahyani

facebook.com/groups/420411315607566/permalink/1440936140221740

Cari di Facebook

Postingan Gani Cahyani

Pengusaha Kuliner Semarang & Sekitarnya
Gani Cahyani · 13 Mei · 🌐

Hai Bapak, Ibu, dan Kakak Pelaku UMKM Makanan di Kota Semarang!

Saya sedang melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang berperan dalam pengembangan dan peningkatan kinerja UMKM. Saya mengundang Bapak, Ibu, dan Kakak yang memenuhi kriteria berikut untuk berpartisipasi dalam pengisian kuesioner:

1. Memiliki usaha di bidang makanan.
2. Memiliki minimal 1 karyawan.
3. Berdomisili atau menjalankan usaha di wilayah Kota Semarang.

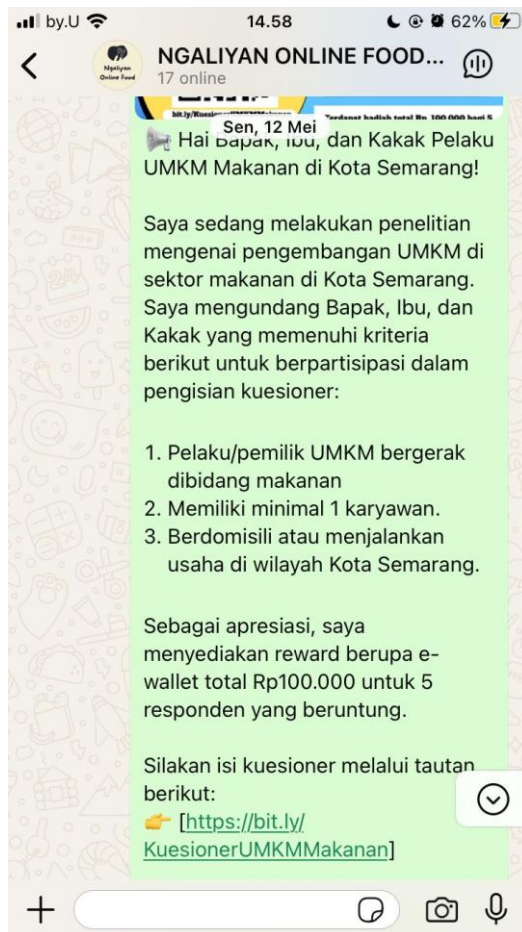
Silakan isi kuesioner melalui tautan berikut:
👉 [\[https://bit.ly/KuesionerUMKMMakanan\]](https://bit.ly/KuesionerUMKMMakanan)
atau
<https://forms.gle/LKkjiXfqNK9rrpbf8>

Mohon untuk mengisi kuesioner dengan lengkap dan jujur. Data yang Anda berikan akan sangat berharga untuk penelitian ini dan akan dijaga kerahasiaannya.

Terima kasih atas partisipasi dan dukungan Bapak, Ibu, dan Kakak sekalian.— 😊 merasa termotivasi.

RESPONDENTS ditolongin dit.

Komentari sebagai Gani Cahyani



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Gani Cahyani

Tempat, Tanggal Lahir : Temanggung, 06 Oktober 2002

Jenis Kelamin : Perempuan

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Islam

Alamat : Desa Tegallurung, RT 03/RW 01, Kec. Bulu, Kab.
Temanggung

Email : ganicahyani1111@gmail.com

Pendidikan Formal : 1. SDN Tegallurung
2. SMPN 1 Bulu
3. SMAN 3 Temanggung
4. UIN Walisongo Semarang

Pengalaman Organisasi : 1. SEMA Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN
Walisongo Semarang
2. PMII Rayon Ekonomi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang