

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* TERHADAP KINERJA UMKM
(Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus)**

Zuliyati¹

Nita Andriyani Budiman²

Zamrud Mirah Delima³

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus
Jalan Lingkar Utara, Gondangmanis, Bae, Gondangmanis, Bae, Kabupaten Kudus, Jawa
Tengah 59327

Email : yuliyatiyati@yahoo.co.id¹, nitandriyani@gmail.com²,
zamrudmirahdelima@gmail.com³

ABSTRACT

The purpose of this study is to test empirically and analyze whether the intellectual capital consisting of human capital, structural capital and customer capital have an effect on the performance of UMKM. The object of this research is UMKM in Kudus District. The sampling technique used stratified random sampling technique in which the sample amounted to 97 respondents stratified UMKM engaged in services and non services. Testing tools used are multiple linear regression and t-test different test (independent samples t-test). Test the instrument using validity and reliability test and classical assumption test. The results of this study indicate human capital, structural capital and customer capital either partially or simultaneously have a positive effect on the performance of MSMEs. Based on different test t-test result that there is no difference influence between UMKM in the field of services and non services.

Keywords: Intellectual capital, human capital, structural capital, customer capital, and performance of UMKM

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris dan menganalisis apakah *intellectual capital* yang terdiri dari *human capital*, *structural capital* dan *customer capital* berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Obyek penelitian ini adalah UMKM yang ada di Kabupaten Kudus. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *stratified random sampling* dimana sampel yang berjumlah 97 responden distratakan UMKM yang bergerak di bidang jasa dan non jasa. Alat pengujian yang digunakan adalah regresi linier berganda dan uji beda t-test (*independent samples t-test*). Uji instrumen menggunakan uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik. Hasil penelitian ini menunjukkan *human capital*, *structural capital* dan *customer capital* baik secara parsial maupun simultan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan uji beda t-test menghasilkan bahwa tidak ada perbedaan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja antara UMKM di bidang jasa dan non jasa.

Kata Kunci: *Intellectual capital, human capital, structural capital, customer capital*, dan kinerja UMKM.

PENDAHULUAN

Globalisasi, inovasi teknologi dan persaingan bisnis yang ketat pada abad ini memaksa perusahaan-perusahaan untuk mengubah cara mereka menjalankan bisnisnya. Agar perusahaan terus bertahan, perusahaan-perusahaan harus dengan cepat mengubah strateginya dari bisnis yang didasarkan pada tenaga kerja (*laborbased business*) menuju *knowledge based business* (bisnis berdasarkan pengetahuan), sehingga karakteristik utama perusahaannya menjadi perusahaan berbasis ilmu pengetahuan. Seiring dengan perubahan ekonomi yang berkarakteristik ekonomi berbasis ilmu pengetahuan dengan penerapan manajemen pengetahuan (*knowledge management*), kemakmuran suatu perusahaan akan bergantung pada suatu penciptaan transformasi dan kapitalisasi dari pengetahuan itu sendiri dapat berwujud berupa teknik, metode, cara produksi, serta peralatan atau mesin yang dipergunakan dalam suatu proses produksi.

Implementasi modal intelektual (*intellectual capital*) merupakan sesuatu yang masih baru, bukan saja di Indonesia tetapi juga di lingkungan bisnis global, hanya beberapa negara maju saja yang telah mulai untuk menerapkan konsep ini, contohnya Australia, Amerika dan negara-negara Skandinavia. Pada umumnya kalangan bisnis masih belum menemukan jawaban yang tepat mengenai nilai lebih apa yang dimiliki oleh perusahaan. Nilai lebih ini sendiri dapat berasal dari kemampuan berproduksi suatu perusahaan sampai pada loyalitas pelanggan terhadap perusahaan. Nilai lebih ini dihasilkan oleh modal intelektual yang dapat diperoleh dari budaya pengembangan perusahaan maupun kemampuan perusahaan dalam memotivasi karyawannya sehingga produktivitas perusahaan dapat dipertahankan atau bahkan dapat meningkat. Vitalnya kedudukan pengetahuan dalam masyarakat baru ini telah disuarakan juga oleh Alfred Marshall dengan mengatakan bahwa pengetahuan adalah mesin produksi yang paling powerful (Bontis, 2005).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. UMKM perlu mempersiapkan diri agar mampu bersaing baik secara keunggulan *komparatif* maupun keunggulan *kompetitif*. Peningkatan pembangunan ekonomi untuk meningkatkan daya saing UMKM tergantung pada keefektifan pengelolaan pengetahuan dan teknologi. Adapun ilmu pengetahuan dan teknologi diciptakan dari *knowledge* perorangan yang harus dikelola agar menjadi *knowledge* perusahaan, yang akhirnya *knowledge* menjadi aset tak berwujud (*intangible asset*)

yang dimiliki UMKM. *Knowledge* ini merupakan modal intelektual (*intellectual capital*) yang dapat berbentuk pengalaman, informasi tekstual, dan pendapat para pakar pada bidangnya, oleh karena itu suatu perusahaan UMKM akan berkelanjutan apabila menggunakan informasi atau pengalaman tersebut guna terciptanya kompetensi UMKM (Setiarso, 2006).

UMKM dengan karakteristiknya yang fleksibel dan penerapan perpaduan program antara padat modal dan padat karya mampu memanfaatkan sumber daya yang ada (lokal), sehingga mampu bertahan terhadap krisis ekonomi dan perubahan-perubahan yang terjadi sebagai konsekuensi globalisasi. Muncul aliran baru dalam analisis keunggulan bersaing yang dikenal dengan pendekatan berbasis sumber daya (*Resource-Based View of the firm/RBV*). Nilai inilah yang relevan dalam konteks perekonomian yang kuat dicirikan oleh keunggulan pengetahuan (*knowledge/learning economy*) atau perekonomian yang mengandalkan aset-aset tak wujud (*intangible assets*). UMKM yang mampu bersaing, keunggulan kompetitif dan komparatif selalu berupaya mencari strategi bersaing dan basis daya saing yang tepat untuk unggul. Konsep strategi itu sendiri akan menjadikan UMKM berkinerja tinggi dan unggul di dalam bidang bisnisnya. Sangat penting bagi UMKM memanfaatkan pengetahuan secara efisien dan meningkatkan potensi untuk berinovasi guna memperoleh keunggulan dalam bersaing. Dengan demikian pengelolaan *intellectual capital* menjadi hal utama bagi perkembangan organisasi di masa depan.

Berdasarkan fenomena yang telah dikemukakan di atas dan hasil penelitian empiris maka sangat penting kiranya diperlukan penelitian untuk menguji pengaruh *intellectual capital* yang diprosikan dengan *human capital*, *struktural capital*, dan *customer capital* terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Kudus agar tercipta UMKM yang mempunyai daya saing yang tinggi dalam menghadapi perekonomian global. Adapun penelitian ini berjudul "**Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus)**".

Berdasarkan latar belakang di atas serta permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka rumusan masalah penelitian dikemukakan dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1) Apakah *human capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM?, 2) Apakah *structural capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM?, 3) Apakah *customer capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM?, dan 4) Apakah terdapat perbedaan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM di bidang jasa dan non jasa?

TINJAUAN PUSTAKA

Stakeholder Theory

Teori yang mendasari penelitian ini adalah *stakeholder theory*. *Stakeholder theory* lebih mempertimbangkan posisi para *stakeholder* yang dianggap *powerfull*. Kelompok-kelompok "*stake*" tersebut meliputi pemegang saham, karyawan, pelanggan/*customer*, pemasok, kreditor, pemerintah, dan masyarakat. Kelompok *stakeholder* inilah yang menjadi pertimbangan utama UMKM dalam mengelola usaha secara optimal agar tercapai kinerja yang maksimal dengan pemanfaatan aset yang dimiliki termasuk *intellectual capital* yang dimiliki oleh UMKM. Dalam pandangan *stakeholder theory*, perusahaan memiliki *stakeholders*, bukan sekedar *shareholder* (Riahi-Belkaoui, 2003 dalam Ulum, 2009).

Konsensus yang berkembang dalam konteks *stakeholder theory* adalah bahwa laba akuntansi hanyalah merupakan ukuran *return* bagi pemegang saham (*shareholder*). Sementara *value added* perusahaan, kepuasan pelanggan, kesejahteraan karyawan adalah ukuran yang lebih akurat yang diciptakan oleh *stakeholders* dan kemudian didistribusikan kepada *stakeholders* yang sama (Ulum 2009).

Legitimacy Theory

Legitimacy theory berhubungan erat dengan *stakeholder theory*. *Legitimacy theory* menyatakan bahwa organisasi secara berkelanjutan mencari cara untuk menjamin operasi mereka berada dalam batas dan norma yang berlaku di masyarakat (Deegan, 2005). Dalam perspektif *legitimacy theory*, suatu perusahaan akan secara sukarela melaporkan aktifitasnya jika manajemen menganggap bahwa hal ini adalah yang diharapkan komunitas (Deegan, 2005).

Legitimacy theory bergantung pada premis bahwa terdapat "kontrak sosial" antara perusahaan dengan masyarakat di mana perusahaan tersebut beroperasi. Kontrak sosial adalah suatu cara untuk menjelaskan sejumlah besar harapan masyarakat tentang bagaimana seharusnya organisasi melaksanakan operasinya. Harapan sosial ini tidak tetap, namun berubah seiring berjalannya waktu. Hal ini menuntut perusahaan untuk responsif terhadap lingkungan dimana mereka beroperasi.

Legitimacy theory sangat erat berhubungan dengan pengelolaan dan pelaporan *intellectual capital* dan juga erat hubungannya dengan penggunaan metode *content analysis* sebagai ukuran dari pelaporan tersebut. Perusahaan sepertinya lebih cenderung untuk melaporkan *intellectual capital* mereka jika mereka memiliki kebutuhan khusus untuk melakukannya. Hal ini mungkin terjadi ketika perusahaan menemukan bahwa

perusahaan tersebut tidak mampu melegitimasi statusnya berdasarkan *tangible assets* yang umumnya dikenal sebagai simbol kesuksesan perusahaan.

Berdasarkan kajian tentang *stakeholder theory* dan *legitimacy theory* dapat disimpulkan bahwa kedua teori tersebut memiliki penekanan yang berbeda tentang cara pandang pengelolaan *intellectual capital* yang diungkapkan di dalam laporan keuangan perusahaan. *Stakeholder theory* lebih mempertimbangkan posisi para *stakeholder* yang dianggap *powerfull*. Kelompok *stakeholder* inilah yang menjadi pertimbangan utama bagi perusahaan dalam mengungkapkan atau tidak mengungkapkan suatu informasi berkaitan *intellectual capital* di dalam laporan keuangan. Sedangkan *legitimacy theory* menempatkan persepsi dan pengakuan publik sebagai dorongan utama dalam melakukan pengungkapan suatu informasi di dalam laporan keuangan.

Modal Intelektual (*Intellectual Capital*)

Untuk dapat memanfaatkan modal intelektual, perusahaan perlu memahami apakah yang dimaksud dengan modal intelektual tersebut. Melalui pemahaman aset *intangibile* tersebut perusahaan dapat menyusun dan menetapkan strategi serta kebijakan-kebijakan untuk mengevaluasi dan menetapkan strategi serta kebijakan untuk mengevaluasi dan memaksimalkan produktivitas aset mereka yang paling bernilai tersebut. Ide atau gagasan tentang model intelektual dimulai pada pertengahan tahun 1980-an yang dindikasikan dengan munculnya pergeseran dari *production based to service* ke *knowledge-based economy* (Anatan, 2006).

Beberapa definisi mengenai *intellectual capital* antara lain oleh Smedlund dan Poyhen (2005) dalam Rupidara (2008) mewacanakan *intellectual capital* sebagai kapabilitas organisasi untuk menciptakan, melakukan transfer, dan mengimplementasikan pengetahuan. Bontis (2005) menyatakan bahwa secara umum, para peneliti mengidentifikasi tiga konstruk utama dari *intellectual capital*, yaitu: *Human Capital (HC)*, *Structural Capital (SC)*, dan *Customer Capital (CC)*. Menurut Bontis (2005), secara sederhana HC merepresentasikan *individual knowledge stock* suatu organisasi yang direpresentasikan oleh karyawannya. HC merupakan kombinasi dari keahlian, pendidikan, penelitian, dan karakter tentang kehidupan dan bisnis.

Human Capital

Human capital didefinisikan sebagai pengetahuan, *skill*, dan pengalaman yang pegawai bawa ketika mengelola perusahaan. Beberapa dari pengetahuan tersebut bersifat unik untuk tiap-tiap individu, dan beberapa lainnya bersifat umum, misalnya

kapasitas inovasi, kreativitas, *know-how* dan pengalaman, kapasitas pembelajaran, loyalti, pendidikan formal dan pendidikan informal (Starovic dan Marr, 2004 dalam Astuti, 2005).

Human capital meliputi pengetahuan individu dari suatu organisasi yang ada pada pegawainya seperti yang dijelaskan Bontis, Crossan dan Hulland dalam Astuti (2005) yang dihasilkan melalui kompetensi, sikap dan kecerdasan intelektual. *Human capital* juga merupakan kombinasi warisan genetik, pendidikan, pengalaman dan sikap tentang hidup dan bisnis.

Structure Capital

Structural capital didefinisikan sebagai pengetahuan yang akan tetap berada dalam perusahaan. *Structural capital* terdiri dari rutinitas organisasi, prosedur-prosedur, sistem, budaya, dan database. Beberapa diantara *structural capital* dilindungi hukum dan menjadi *intellectual property right* yang secara legal dimiliki oleh perusahaan (Starovic dan Marr, 2004 dalam Astuti, 2005)

Berkaitan dengan hal tersebut, *structural capital* memiliki tujuan yang harus dicapai, yaitu mengkodifikasi pengetahuan yang dapat ditransfer. Hal ini dilakukan agar sistemnya tidak hilang.

Customer Capital

Intellectual capital tidak diciptakan dari satu per satu *human capital*, *structural capital*, dan *capital employee*. *Customer capital* atau disebut *relational capital* meliputi hubungan dengan *customer* dan rekanan di tingkat nasional dan internasional. Indikator yang digunakan untuk menjelaskan hal ini adalah jumlah badan-badan internasional yang memiliki perwakilan dari OeNB atau *confidence index* yang disusun setiap tiga bulan oleh lembaga independen.

Customer capital merupakan hubungan yang harmonis atau disebut *association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan yang bersangkutan, berasal dari hubungan perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. *Customer capital* dapat muncul dari berbagai bagian diluar lingkungan perusahaan yang dapat menambah nilai bagi perusahaan (Widjanarko, 2006).

Hubungan *Intellectual Capital* dan Kinerja UMKM dalam Peningkatan Daya Saing UMKM

Kinerja UMKM merupakan tingkat keberhasilan yang dicapai baik secara kualitas maupun kuantitas dari tingkat capaian yang telah ditargetkan. Pada saat ini UMKM dituntut untuk mengoptimalkan modal intelektual (pengembangan berbasis pengetahuan) yang dimilikinya, sehingga UMKM diharapkan dapat fokus pada upaya untuk mengelola melalui modal intelektual. UMKM dapat belajar bagaimana menggunakan kombinasi dari unsur manusia, struktural dan modal relasional yang mereka miliki untuk meningkatkan kapasitas mereka sendiri untuk bersaing di dunia pasar global (Mertins dan Will, 2007). Hal yang perlu dilakukan UMKM, misalnya untuk mengembangkan modal manusia yang dimilikinya adalah dengan mengadakan pelatihan dan pendidikan para karyawannya secara berkesinambungan. Modal intelektual tidak hanya mencakup hak paten, hak cipta, dan bentuk-bentuk lain dari kekayaan intelektual, namun merupakan sinergi pengetahuan perusahaan, pengalaman, hubungan, proses, penemuan, inovasi, keberadaan pasar dan pengaruh masyarakat. Modal intelektual memberikan model baru untuk menghitung nilai sebenarnya dari organisasi yang tidak dapat dihitung dalam akuntansi keuangan tradisional (Fathi dkk, 2013).

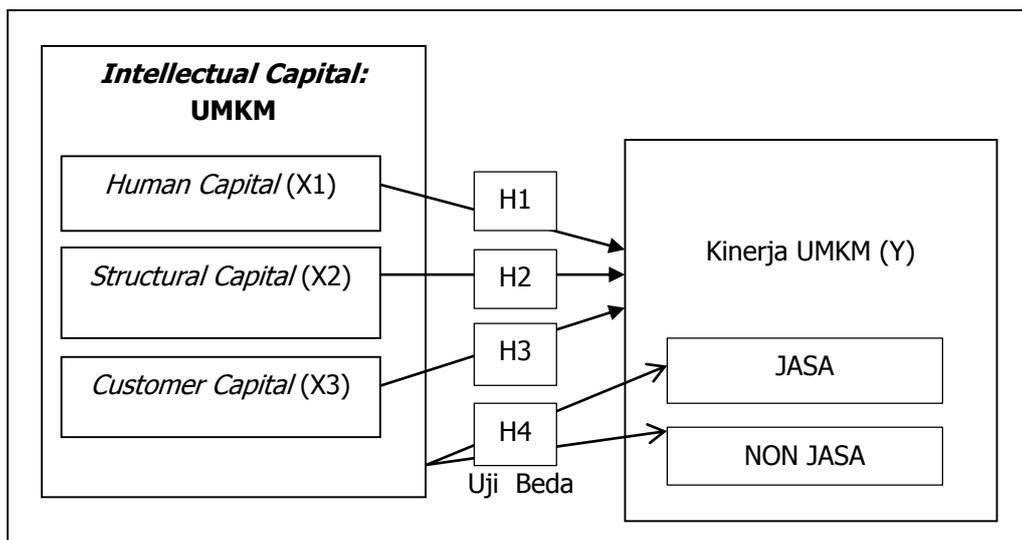
UMKM yang mampu menciptakan keunggulan kompetitif dapat meningkatkan hubungan antara modal intelektual dan kinerja UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi nilai modal intelektual maka kinerja keuangan (profitabilitas) juga semakin tinggi (Shiddiq, 2013). Untuk menciptakan keunikan dari kombinasi modal intelektual pada UMKM di Indonesia, terlebih dahulu UMKM harus memperbaiki produktivitasnya yang tergolong masih rendah.

Kerangka Pemikiran

Modal manusia dapat berinteraksi dengan modal organisasi untuk menciptakan, memperoleh, dan menghasilkan modal pelanggan yang kemudian akan mencapai kemakmuran finansial yang tinggi dan keberhasilan perusahaan. Untuk praktik modal manusia pada UMKM, dukungan kreativitas para karyawannya dapat meningkatkan pemberian nilai kepada pelanggan dan menciptakan operasi perusahaan dengan proses yang mapan modal strukturnya. UMKM dekat dengan pelanggan mereka yang memungkinkan mereka untuk memperoleh pengetahuan dalam aliran yang lebih langsung dan lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan besar.

Penelitian ini mengusulkan sebuah model yang menghubungkan *intellectual capital* UMKM yang diprosikan dengan *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*

terhadap kinerja yang dapat meningkatkan daya saing UMKM. UMKM dapat mencapai kinerja keuangan selama jangka waktu yang panjang jika mengejar dan mengoptimalkan strategi modal intelektual. Dengan meningkatnya kinerja UMKM, maka akan meningkat pula daya saing UMKM. *Human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* pada UMKM, apabila dikombinasikan atau disatukan dapat menghasilkan kinerja keuangan yang menguntungkan. Selain hal tersebut di atas, penelitian ini juga menguji dan menganalisis adanya pengaruh *intellectual capital* yang berbeda antara UMKM yang bergerak di bidang jasa dan non jasa. Gambar 1 dibawah ini menggambarkan kerangka pikir penelitian:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

Sumber: Ulum, 2009 dimodifikasi

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

- H1 = *Human capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
- H2 = *Structural capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
- H3 = *Customer capital* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
- H4 = Terdapat perbedaan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM di bidang jasa dan non jasa.

METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang ada di kabupaten Kudus. Teknik pengambilan sampel penelitian adalah dengan menggunakan metode *stratified random sampling*. Dengan metode ini akan dibuat daftar UMKM yang ada di Kabupaten Kudus, kemudian akan dipilih secara acak perwakilan UMKM yang digolongkan pada

UMKM yang bergerak di bidang jasa dan non jasa dijadikan sampel dengan jumlah pengiriman proporsional sesuai dengan jumlah sampel yang akan digunakan.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan langsung dari UMKM dengan penyebaran kuesioner dan wawancara secara langsung kepada pengelola atau pemilik UMKM di Kabupaten Kudus. Data tersebut dikumpulkan dengan survei langsung melalui kuesioner yang didesain untuk memperoleh data tentang *intellectual capital* dan kinerja UMKM sedangkan data sekunder didapatkan dari data yang ada di Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kabupaten Kudus.

Indikator yang digunakan sebagai pengukuran kinerja UMKM, *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* pada penelitian ini berdasarkan penelitian Ulum (2009) dengan menggunakan skala likert. Uji instrumen menggunakan uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik. Alat pengujian yang digunakan adalah regresi linier berganda dan uji beda t-test (*independent samples t-test*).

HASIL PENELITIAN

Statistik Deskriptif

Deskriptif data penelitian dapat dilihat dari rata-rata (mean), nilai minimum, nilai maksimum, dan nilai standar deviasi. Untuk menganalisis data berdasarkan atas kecenderungan jawaban yang diperoleh dari responden terhadap masing-masing variabel, maka akan disajikan hasil jawaban responden dalam bentuk deskriptif berikut ini:

Tabel 1

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
HC	97	69.00	97.00	85.9588	.42876	4.22275
SC	97	53.00	69.00	61.6907	.34661	3.41370
CC	97	49.00	67.00	59.1959	.38290	3.77116
KUMKM	97	.00	45.00	39.3918	.48463	4.77309
Valid N (listwise)	97					

Sumber: Data primer diolah (2017)

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel independen yaitu *human capital* memiliki nilai minimum 69 dengan nilai maksimum 97. Nilai rata-rata *human capital* sebesar 85,9588 dengan standar deviasi 4,22275. Variabel *structural capital* memiliki

nilai minimum 53 dengan nilai maksimum 69. Nilai rata-rata *structural capital* sebesar 61,6907 dengan standar deviasi 3,41370. Variabel *customer capital* memiliki nilai minimum 49 dengan nilai maksimum 67. Nilai rata-rata *customer capital* sebesar 59,1959 dengan standar deviasi 3,77116. Variabel kinerja UMKM memiliki nilai minimum 0 dengan nilai maksimum 45. Nilai rata-rata kinerja UMKM sebesar 39,3918 dengan standar deviasi 4,77309.

Uji Instrumen

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas yang digunakan adalah uji reliabilitas konsistensi internal yang diukur dengan koefisien Cronbach Alpha. Berikut ini adalah tabel tentang uji reliabilitas:

Tabel 2
Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Batasan	Keterangan
HC	0,348	0,7	Tidak Reliabel
SC	0,397	0,7	Tidak Reliabel
CC	0,512	0,7	Tidak Reliabel
KUMKM	0,789	0,7	Reliabel

Sumber: Data primer diolah (2017)

Hasil tabel 2 menunjukkan bahwa variabel independen menunjukkan nilai Cronbach Alpha yang berada dibawah nilai 0,7 yang artinya indikator pertanyaan dalam penelitian ini tidak reliabel. Namun, variabel dependennya reliabel sehingga layak digunakan sebagai alat ukur dalam pengujian statistik.

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan melakukan analisis korelasi antara jawaban skor pertanyaan dengan total skor. Jika analisis korelasi menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara skor butir pertanyaan dengan skor total yang mewakili konstruk, maka ukuran ini dianggap valid (Leech *et al*, 2005). Tabel 3 adalah tabel untuk uji validitas:

Tabel 3
Uji Validitas

Variabel	R tabel	R hitung	Keterangan
HC1	0,1680	0,338	Valid
HC2	0,1680	0,346	Valid
HC3	0,1680	0,256	Valid
HC4	0,1680	0,309	Valid
HC5	0,1680	0,181	Valid

Variabel	R tabel	R hitung	Keterangan
HC6	0,1680	0,179	Valid
HC7	0,1680	0,165	Tidak Valid
HC8	0,1680	0,345	Valid
HC9	0,1680	0,365	Valid
HC10	0,1680	0,222	Valid
HC11	0,1680	0,119	Tidak Valid
HC12	0,1680	0,165	Tidak Valid
HC13	0,1680	0,236	Valid
HC14	0,1680	0,361	Valid
HC15	0,1680	0,360	Valid
HC16	0,1680	0,395	Valid
HC17	0,1680	0,326	Valid
HC18	0,1680	0,304	Valid
HC19	0,1680	0,331	Valid
HC20	0,1680	0,223	Valid
HC21	0,1680	-0,215	Tidak Valid
HC22	0,1680	0,316	Valid
SC1	0,1680	0,199	Valid
SC2	0,1680	0,300	Valid
SC3	0,1680	0,246	Valid
SC4	0,1680	0,390	Valid
SC5	0,1680	0,324	Valid
SC6	0,1680	0,143	Tidak Valid
SC7	0,1680	0,227	Valid
SC8	0,1680	0,375	Valid
SC9	0,1680	0,429	Valid
SC10	0,1680	0,424	Valid
SC11	0,1680	0,311	Valid
SC12	0,1680	0,329	Valid
SC13	0,1680	0,436	Valid
SC14	0,1680	0,440	Valid
SC15	0,1680	0,334	Valid
SC16	0,1680	-0,171	Tidak Valid
CC1	0,1680	0,518	Valid
CC2	0,1680	0,409	Valid
CC3	0,1680	0,285	Valid
CC4	0,1680	0,468	Valid
CC5	0,1680	0,342	Valid
CC6	0,1680	0,465	Valid
CC7	0,1680	0,183	Valid
CC8	0,1680	0,115	Tidak Valid
CC9	0,1680	0,314	Valid

Variabel	R tabel	R hitung	Keterangan
CC10	0,1680	0,289	Valid
CC11	0,1680	0,120	Tidak Valid
CC12	0,1680	0,423	Valid
CC13	0,1680	0,487	Valid
CC14	0,1680	0,385	Valid
CC15	0,1680	0,483	Valid
KUMKM1	0,1680	0,628	Valid
KUMKM2	0,1680	0,579	Valid
KUMKM3	0,1680	0,625	Valid
KUMKM4	0,1680	0,576	Valid
KUMKM5	0,1680	0,537	Valid
KUMKM6	0,1680	0,534	Valid
KUMKM7	0,1680	0,575	Valid
KUMKM8	0,1680	0,593	Valid
KUMKM9	0,1680	0,625	Valid
KUMKM10	0,1680	0,607	Valid

Sumber: Data primer diolah (2017)

Dari hasil uji validitas menunjukkan bahwa nilai *pearson correlation* yang berada di atas nilai r tabel untuk $n=97$ yaitu 0,1680. Terdapat 63 indikator pertanyaan dalam penelitian ini, 8 indikator pertanyaan yang tidak valid, yaitu: *human capital* nomor 7, 11, 12, dan 21, *structural capital* nomor 6 dan 16, serta *customer capital* nomor 8 dan 11, sisanya 55 indikator pertanyaan dianggap valid.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinearitas

Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas digunakan *Variance Inflation Factors* (VIF). Jika VIF tidak lebih dari 10 dan nilai *tolerance* tidak kurang dari 0,1, maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolinieritas. Berikut ini adalah hasil dari uji multikolinearitas:

Tabel 4
Uji Multikolinearitas

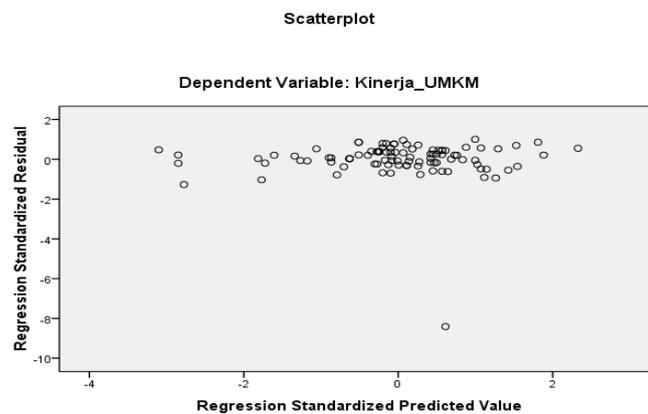
Variabel	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
HC	0,746	1,341
SC	0,738	1,354
CC	0,689	1,451
KUMKM	0,810	1,234

Sumber: Data primer diolah (2017)

Hasil penelitian nilai *tolerance* menunjukkan semua variabel independen memiliki nilai *tolerance* lebih dari 0,1 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan semua variabel independen memiliki nilai VIF kurang dari 10. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolonieritas antar variabel independen dalam model regresi.

Uji Heteroskedastisitas

Ada tidaknya heteroskedastisitas dapat diketahui dengan melihat tingkat residual plot melalui *scatterplot*-nya seperti gambar di bawah ini:



Gambar 2
Uji Heterokedastisitas

Sumber: Data primer diolah (2017)

Hasil tampilan output SPSS *scatterplot* di atas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar di atas dan dibawah garis sumbu dan tidak membentuk suatu pola, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Uji Normalitas

Pengujian normalitas dapat dilakukan dengan uji *Kolmogorov Smirnov*. Bila nilai sign > 0,05 maka asumsi normalitas diterima. Tabel 5 adalah tabel dari uji normalitas:

Tabel 5
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
Normal Parameters ^{a,,b}	N	97
	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.69669584
Most Extreme Differences	Absolute	.197
	Positive	.173
	Negative	-.197
	Kolmogorov-Smirnov Z	1.937
	Asymp. Sig. (2-tailed)	.061

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Data primer diolah (2017)

Hasil pengujian normalitas data *One Sample Kolmogorof-Smirnov Test* di atas menunjukkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,061 yang lebih tinggi dari 0,05 sehingga dikatakan data residual terdistribusi normal.

Analisis Regresi

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Model statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis digunakan analisis regresi berganda dengan persamaan regresi yang didapatkan sebagai berikut:

$$KUMKM = 4,186 + 0,192HC + 0,268SC + 0,257CC + \epsilon$$

Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas seperti hasil uji di bawah ini:

Tabel 6
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.178 ^a	.432	.411	4.74640

a. Predictors: (Constant), HC, SC, CC

b. Dependent Variable: KUMKM

Sumber: Data primer diolah (2017)

Berdasarkan hasil koefisien determinasi pada tabel di atas besarnya nilai *adjusted R²* adalah 0,411 yang artinya variabel *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* memberikan kontribusi sebesar 41,1% terhadap kinerja UMKM sedangkan sisanya sebesar 58,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi penelitian ini. Hubungan antara variabel *human capital*, *structural capital*, *customer capital*, dan kinerja UMKM dapat dilihat dari nilai R yaitu sebesar 17,8%.

Uji F

Pengujian dengan cara seperti ini dipergunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama- sama terhadap variabel dependen. Berikut ini adalah tabel yang menyajikan hasil dari uji F:

Tabel 7

Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	69.454	3	34.727	1.541	.019 ^a
	Residual	2117.659	93	22.528		
	Total	2187.113	96			

a. Predictors: (Constant), HC, SC, CC

b. Dependent Variable: KUMKM

Sumber: Data primer diolah (2017)

Pada tabel 7 diperoleh nilai F = 1,541 dan sig 0,019 < 0,05. Hal ini berarti model penelitian adalah fit atau dengan kata lain ada pengaruh yang signifikan antara variabel *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* terhadap kinerja usaha.

Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen dalam menerangkan variabel dependen. Tingkat signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebesar 0,05. Berikut ini adalah tabel yang menyajikan hasil dari uji t:

Tabel 8
Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.186	2.080		2.012	.047		
HC	.192	.095	.188	2.019	.046	.746	1.341
SC	.268	.121	.208	2.220	.029	.738	1.354
CC	.257	.104	.240	2.467	.015	.689	1.451
KUMKM	.259	.094	.247	2.763	.007	.810	1.234

a. Dependent Variable: KUMKM

Sumber: Data primer diolah (2017)

Pengaruh *Human Capital* terhadap Kinerja UMKM

Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara parsial antara *human capital* terhadap kinerja UMKM dilihat berdasarkan nilai t hitung sebesar 2,019 serta signifikan sebesar 0,046 yang kurang dari 0,05. Maka hipotesis pertama diterima dan menyatakan bahwa semakin tinggi *human capital* maka semakin tinggi pula kinerja UMKM.

Pengetahuan, *skill*, dan pengalaman yang pegawai miliki dalam mengelola perusahaan ternyata dapat meningkatkan kinerja UMKM. Kreativitas pegawai dan adanya budaya atau atmosfer kerja yang sangat suportif dan nyaman dianggap mampu meningkatkan daya saing antar UMKM. Pegawai yang dimiliki perusahaan secara umum memberikan yang terbaik pada perusahaan sehingga perusahaan mempunyai keunikan sendiri-sendiri.

Pengaruh *Structural Capital* terhadap Kinerja UMKM

Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara parsial antara *structural capital* terhadap kinerja UMKM dilihat berdasarkan nilai t hitung sebesar 2,220 serta signifikan sebesar 0,029 yang kurang dari 0,05. Maka hipotesis kedua diterima dan

menyatakan bahwa semakin tinggi *structural capital* maka semakin tinggi pula kinerja UMKM.

Structural capital terdiri dari rutinitas organisasi, prosedur-prosedur, sistem, budaya, dan database yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Sistem dan prosedur yang sudah diterapkan pada usaha ternyata dapat mendukung terciptanya inovasi-inovasi baru. Inovasi-inovasi baru tersebut selanjutnya diimplementasikan secara konsisten guna mendukung pengembangan produk-produk baru perusahaan.

Pengaruh *Customer Capital* terhadap Kinerja UMKM

Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara parsial antara *customer capital* terhadap kinerja UMKM dilihat berdasarkan nilai t hitung sebesar 2,467 serta signifikan sebesar 0,015 yang kurang dari 0,05. Maka hipotesis ketiga diterima dan menyatakan bahwa semakin tinggi *customer capital* maka semakin tinggi pula kinerja UMKM.

Customer capital merupakan hubungan yang harmonis yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan yang bersangkutan, berasal dari hubungan perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. Perusahaan yang telah mampu mengurangi waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan pesanan konsumen atau perusahaan yang sering meluncurkan produk baru ternyata dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Uji Beda

Untuk menguji hipotesis keempat penelitian ini yang menyatakan apakah terdapat perbedaan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM antara UMKM di bidang jasa dan non jasa menggunakan uji beda t-test sebagai berikut:

Tabel 9

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
	F	Sig.	t
	Intellectual_Capital	Equal variances assumed Equal variances not assumed	.103 .749

Sumber: Data primer diolah (2017)

Hasil penelitian menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan pengaruh *intellectual capital* antara UMKM yang bergerak di bidang jasa dan non jasa dalam kinerja UMKM dimana ini dapat dilihat dari nilai signifikan sebesar 0,749 yang lebih dari 0,05. Maka hipotesis keempat ditolak dan menunjukkan UMKM di Kabupaten Kudus yang bergerak di bidang jasa dan non jasa sama-sama menyadari betul akan arti penting *intellectual capital* dalam usahanya karena diyakini dapat meningkatkan kinerja usahanya. Mengingat pentingnya *intellectual capital* bagi UMKM, maka pengelola atau pemilik UMKM harus menjaga dan meningkatkan *intellectual capital* bagi SDM yang sudah dimiliki.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* secara simultan berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
2. Variabel *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* secara parsial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
3. Tidak terdapat perbedaan pengaruh antara perusahaan jasa maupun non jasa dalam peningkatan kinerja UMKM.
4. Pengelolaan *intellectual capital* yang tercermin dalam pengelolaan *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* yang optimal akan meningkatkan kinerja UMKM.

Peneliti menyadari adanya beberapa keterbatasan yang mungkin mempengaruhi hasil penelitian ini dan bisa diperbaiki oleh peneliti selanjutnya, yaitu:

1. Terdapat tiga variabel independen yang meliputi *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* yang mampu menjelaskan *adjusted R²* sebesar 41,1%, sedangkan 58,9% sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain sehingga masih ada variabel-variabel yang berpengaruh namun tidak dimasukkan dalam penelitian ini.
2. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *stratified random sampling* atau sampel yang dipilih dengan pertimbangan kemudahan. Beberapa kasus yang menggunakan teknik ini hasilnya ternyata kurang obyektif.
3. Sampel yang digunakan terbatas pada UMKM yang terdapat di Kabupaten Kudus, sehingga hasil penelitian ini belum bisa digeneralisasi.

Berdasarkan keterbatasan pada penelitian ini, maka dapat diberikan beberapa saran dengan maksud untuk meningkatkan mutu penelitian selanjutnya. Untuk itu penelitian selanjutnya sebaiknya:

1. Meningkatkan R² dengan cara menambah variabel independen lainnya yang belum diteliti dalam penelitian ini.
2. Menggunakan teknik pengambilan sampel yang sering digunakan, misalnya dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel dengan sengaja dan sesuai dengan kriteria sampel yang diperoleh benar-benar sesuai dengan penelitian yang dilakukan.
3. Memperluas sampel penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdolmohammadi, M.J. 2005. "Intellectual capital disclosure and market capitalization". *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 6 No. 3. pp. 397-416.
- Anatan, L. 2006. "Manajemen Modal Intelektual: Strategi Memaksimalkan Nilai Intelektual dalam Technology Driven Business", *Maranatha Christian University*, Vol.5, No. 2 pp 46-56.
- Astuti, Partiw Dwi. 2005. "Hubungan *Intellectual Capital* dan *Business Performance*". *Jurnal MAKSI*. Vol 5, 34-58.
- Barney, Jay B. 2007. "Gaining and Sustaining Competitive Advantage". US: Pearson Prentice Hall.
- Bontis, Nick. 2005. "National Intellectual Capital Index: The Benchmarking of Arab Countries".
- Deegan, C. 2005. *Financial Accounting Theory*. McGraw-Hill Book Company. Sydney.
- Fathi, S., Farahmand, S., and Khorasani, M. 2013. "Impact of Intellectual Capital on Financial Performance". *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*. Vol. 2, No. 1, pp. 6-17.
- Ghozali, Imam. 2005. "*Analisis Multivariate dengan Program SPSS*", Badan Penerbitan Universitas Diponegoro, Semarang, Edisi 3.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Greener, S. 2008. "*Business Research Method*" Dr. Sue Greener&Ventus Publishing ApS.
- Guthrie, James and Richard Petty. 2006. "Intellectual Capital: Australian Annual Reporting Practices". *Journal of Intellectual Capital*. Vol 1 No 3, pp 241-251.
- Indriastuti dan Arifah. 2012. "Peningkatan Kinerja UKM Dengan Pengelolaan Intellectual Capital dan Inovasi". *CBAM-FE*. Vol. 1, No.1. Hal 649-661.

- Kaimenakis, N. and Sandra, C. 2007. "Intellectual capital and corporate performance in knowledge-intensive SMEs", *Learning Organization*, Vol. 14 Iss: 3, pp.241 – 262.
- Kuryanto, Benny. 2008. "Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Perusahaan". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Vol. 5, No. 9.
- Leech, Nancy L., Karen C. Barrett dan George A. Morgan. 2005. "SPSS for Intermediate Statistics", Use and Interpretation, Lawrence Erlbaum Associates Inc, NJ.
- Mertins, K, Will, M and Meyer, C. 2007. "A Consistent Assesment of Intellectual Capital in SMEs InCas: Intellectual Capital Statement-Made in Europe". *The Electronic Journal of Knowledge Management*. Volume 5 Issue 4. pp 427-436.
- Rupidara, Neil. 2008. "Intellectual Capital dan Strategi Pengembangan Organisasi dan Sumber Daya Manusia". Dipresentasikan pada Forum Diskusi PSKTI Universitas Kristen Satya Wacana.
- Setiarso, Bambang. 2005. "Knowledge Sharing in Indonesia Research Centre: models and mechanism". Proceedings on the 9Th World Multi Conference on Systemics, Cybernetics and Informatics. USA: Orlando, Florida, July 10-13: pp.14.
- Shiddiq. 2013. "Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Keunggulan Kompetitif Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009-2011)". Tesis Tidak Dipublikasikan. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ulum, Ihyaul. 2009. "Modal Inter-Relasi Antar Komponen Modal Intelektual Human Capital, Structural Capital, Customer Capital, dan Kinerja Perusahaan". *Humanity*, Vol IV, No.2 pp 134-140.
- Widjanarko, Indra. 2006. Perbandingan Penerapan *Intellectual Capital Report* Antara Denmark, Sweden Dan Austria (Studi Kasus Systematic, Sentensia Q Dan Oenb). Skripsi. Tidak Dipublikasikan. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.