

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang mempunyai peran penting sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi baik regional maupun nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan sehingga UMKM mampu mengurangi jumlah pengangguran dan tingkat kemiskinan, karena UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM telah teruji karena mampu bertahan dan menjadi penopang perekonomian negara dalam krisis moneter yang pernah dialami di Indonesia pada tahun 1998 sampai 1999 (Tremes, 2018). Biasanya pengusaha kecil dan menengah ini berasal dari industri rumahan maupun keluarga sehingga konsumennya pun biasanya berasal dari kalangan menengah ke bawah (Yulyanto et al., 2017). Sektor UMKM memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61%, atau senilai dengan Rp9.580 triliun, bahkan kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai sebesar 97% dari total tenaga kerja (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, 2023). Namun, masalah dan tantangan baru terus bermunculan dan memaksa UMKM untuk memeriksa kembali kondisi internalnya sehingga dapat meningkatkan kinerja dan mempertahankan keunggulan kompetitif.

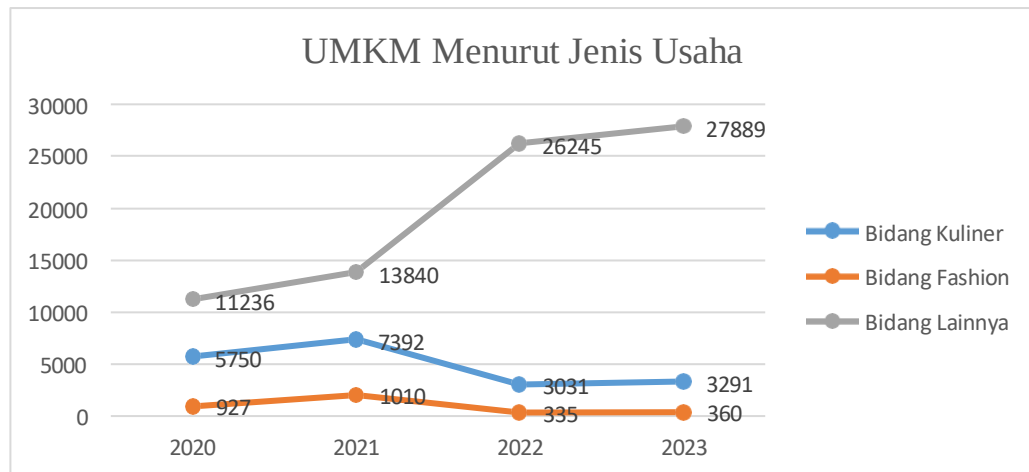
Kinerja keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi keberlanjutan bisnis UMKM. Menurut Callahan, (2007) dalam Rahayu (2020) menjelaskan bahwa kinerja keuangan adalah prestasi yang dicapai oleh perusahaan yang dinyatakan dengan nilai uang dan biasanya digambarkan dalam laporan keuangan perusahaan. Kinerja keuangan merupakan keberhasilan, prestasi atau kemampuan kerja perusahaan dalam rangka penciptaan nilai bagi perusahaan atau pemilik modal dengan cara-cara yang efektif dan efisien. Apabila kinerja keuangan perusahaan buruk, hal ini akan mendorong perusahaan mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) bahkan hingga mengalami kebangkrutan. Oleh karena itu, kinerja keuangan perusahaan harus diupayakan sebaik mungkin untuk mempertahankan keberlanjutan usaha.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh United Nations Development Programme (UNDP) dan Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Universitas Indonesia (LPEM UI), pada tahun 2021 dari 48% UMKM menghadapi masalah bahan baku, 77% kehilangan pendapatan, 88% UMKM kehilangan permintaan produk, dan bahkan 97% UMKM kehilangan nilai aset (Pusat Analisis Keparlemenan & RI, 2023). Kondisi ini mencerminkan penurunan signifikan dalam pendapatan usaha yang tercermin dalam laporan keuangan sebagai penurunan penjualan bersih dan laba usaha. Permasalahan bahan baku juga berdampak pada gangguan produksi yang menurunkan arus kas masuk dan memperburuk rasio likuiditas. Selain itu, kehilangan nilai aset menurunkan total aset UMKM dan berdampak negatif terhadap kinerja keuangan UMKM.

Menurut data yang dipaparkan dalam Kompas.TV (2024), omzet pedagang seragam sekolah di Kota Semarang menurun menjelang tahun ajaran 2024/2025 baik untuk tingkat SD/MI, SMP/MTS, dan SMA/SMK. Omzet penjualan turun antara 15 % - 20% dibandingkan tahun 2023 dan 2022. Penurunan omzet sebesar 15% hingga 20% dibandingkan tahun 2023 dan 2022 mencerminkan melemahnya permintaan pasar yang berdampak langsung pada pendapatan pelaku usaha. Kondisi ini dapat diasosiasikan dengan menurunnya daya beli masyarakat atau adanya pergeseran pola konsumsi. Penurunan omzet secara berkelanjutan bukan hanya mengurangi margin keuntungan, tetapi juga memengaruhi kemampuan pelaku usaha untuk mempertahankan operasional dan memenuhi kewajiban keuangan, sehingga berdampak pada profitabilitas dan kelangsungan usaha secara keseluruhan.

Fenomena ini sejalan dengan data di lapangan yang menunjukkan bahwa jumlah UMKM di bidang fashion di Kota Semarang mengalami penurunan yang signifikan dalam empat tahun terakhir. Banyak pelaku UMKM terpaksa menutup usahanya akibat turunnya

permintaan, keterbatasan modal kerja, dan meningkatnya biaya operasional. Hal ini menandakan bahwa sektor fashion lokal, yang sebelumnya menjadi salah satu penopang ekonomi kreatif di Kota Semarang, kini berada dalam tekanan serius yang membutuhkan perhatian dan dukungan strategis dari pemerintah dan pemangku kepentingan. Berikut merupakan data perbandingan jumlah UMKM menurut jenis usahanya di Kota Semarang:



Gambar 1.
Jumlah UMKM Menurut Jenis Usahanya Kota Semarang Tahun 2020 - 2023
Sumber: Dinas Koperasi & UMKM Kota Semarang, 2024

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa jika dibandingkan dengan UMKM dibidang lain, UMKM bidang fashion mengalami penurunan yang signifikan. Pada bidang lainnya, jumlah UMKM terus mengalami peningkatan yakni pada tahun 2020 sebanyak 11.236 unit kemudian meningkat menjadi 13.840 unit pada tahun 2021. Pada tahun 2022 jumlah UMKM bidang lainnya mencapai 26.245 unit dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2023 menjadi 27.889 unit. Sedangkan, jumlah UMKM Bidang Fashion sebanyak 927 unit dan meningkat menjadi 1.010 unit pada tahun 2021. Namun, pada tahun 2022 jumlah UMKM Bidang Fashion mengalami penurunan hingga tersisa 335 unit dan pada tahun 2023 mengalami peningkatan menjadi 360 UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Bidang Fashion di Kota Semarang tidak mampu mempertahankan kinerjanya.

Kinerja UMKM di Indonesia mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan UMKM masih memiliki berbagai kendala baik dari segi kemampuan menggunakan teknologi digital, pembiayaan, produksi, regulasi dan prosedur, branding dan pemasaran, sumber daya manusia, standardisasi dan sertifikasi, pemerataan pembinaan, pelatihan, dan fasilitas, yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM tersebut. Masalah - masalah yang tidak diselesaikan dengan baik dapat menyebabkan UMKM kalah bersaing sehingga kinerjanya akan stagnan atau menurun bahkan hingga gulung tikar.

Sebagai wirausaha pemula mereka para UMKM dihadapkan pada persaingan sesama wirausaha sejenis, maka UMKM dituntut untuk terus melakukan perubahan atau inovasi dengan memanfaatkan teknologi informasi berbasis internet dalam pengembangan bisnisnya dan melakukan manajemen pengelolaan yang baik pada usahanya sehingga akan berdampak terhadap peningkatan kinerja UMKM (Firdhaus & Akbar, 2022). Menurut Baridwan (2000), menjelaskan bahwa informasi akuntansi merupakan bagian terpenting dari seluruh informasi yang diperlukan manajemen perusahaan terutama yang berhubungan dengan data keuangan suatu perusahaan. Kebutuhan akan informasi akuntansi manajemen di pihak pengambil keputusan dan perumus kebijakan perusahaan lebih banyak ditentukan oleh perilaku pengambil keputusan dan perumus kebijakan itu sendiri. Penerapan sistem informasi

diasumsikan memberikan pengaruh positif bagi kinerja UMKM. Hal ini didasarkan bahwa melalui penerapan sistem informasi maka pengambilan keputusan diharapkan dapat memberikan dampak yang maksimal. Penerapan sistem informasi akan membuat pengendalian terhadap aktivitas operasional pelaku UMKM menjadi lebih maksimal. Ini tentunya akan mengurangi inefisiensi yang terjadi sehingga diharapkan kinerja UMKM meningkat. Asumsi ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Maisur dan Umar (2019), Daniyati et. al (2023) dan (Firdhaus & Akbar, 2022) yang menyebutkan sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap kinerja. Sedangkan, penelitian (Ermawati & Arumsari, 2021) menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

Dilain sisi, sebagai wirausaha para pelaku UMKM dihadapkan pada persaingan sesama wirausaha sejenis sehingga pelaku UMKM dituntut untuk terus melakukan perubahan atau inovasi dalam pengembangan bisnisnya dan melakukan manajemen pengelolaan yang baik pada usahanya sehingga akan berdampak terhadap peningkatan kinerja UMKM. Inovasi mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar yang akan datang (Fatimah & Azlina, 2021). Keunggulan berinovasi dalam hal produk, proses, organisasi, serta pemasaran akan menjadi nilai tambah bagi bisnis UMKM. Tanpa adanya inovasi sebuah usaha akan mudah digeser oleh pesaing. Pada dasarnya sebuah inovasi dalam suatu usaha merupakan sebuah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan kinerja UMKM. Dengan adanya inovasi yang kuat maka UMKM dapat bertahan bahkan dapat memiliki pangsa pasar yang lebih luas (Suryanto et al., 2024). Semakin tinggi inovasi yang dapat dilakukan oleh penguasa maka akan meningkatkan kinerja karena dengan inovasi pelanggan mendapat sesuatu yang baru dan merupakan daya tarik dan keunggulan kompetitif bagi pelaku usaha (Komariah et al., 2022). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Suryanto (2024) dan Komariah et. al (2022) yang menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Namun, penelitian yang dilakukan oleh (Daswal et al., 2023) menunjukkan bahwa inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Strategi bisnis merupakan cara suatu perusahaan melakukan lebih baik, menjadi yang berbeda atau melakukan kegiatan serupa dengan cara yang berbeda, sehingga perusahaan harus menentukan model strategi yang tepat dalam rancangan yang komprehensif (Armiani & Soewarno, 2021). Tujuan perusahaan yaitu meningkatkan kinerja keuangan dan mendorong pertumbuhan profitabilitas jangka panjang, sehingga strategi yang tepat dapat membantu perusahaan dalam mencapai keunggulan yang kompetitif. Munculnya strategi bisnis karena adanya tuntutan pasar, adanya persaingan, dan adanya perubahan berbagai aspek lingkungan bisnis. Perubahan tersebut mendorong perusahaan untuk membangun keunggulan agar dapat bersaing dan memaksimalkan keuntungan serta dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM tersebut. Dilain sisi, perusahaan akan terus mendapatkan tantangan serta ancaman dari pihak pesaing. Ancaman yang mengganggu kelangsungan UMKM harus diatasi dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat, sehingga pada akhirnya strategi bisnis tersebut akan memberikan dampak yang baik bagi kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan (Abdillah et al., 2019) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Penelitian yang dilakukan oleh (Armiani & Soewarno, 2021) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh (Damarjati & Sutianingsih, 2023) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, diketahui bahwa masih terdapat kesenjangan hasil penelitian (*research gap*) mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan

UMKM. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk melakukan penelitian kembali mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Inovasi dan Strategi Bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM. Objek penelitian ini adalah pelaku UMKM bidang fashion di Kota Semarang. Alasan peneliti memilih Kota Semarang sebagai objek penelitian karena Kota Semarang merupakan salah satu kota industri dengan UMKM terbesar di Jawa Tengah yang jumlahnya mencapai 29.922 UMKM pada akhir november 2023 (Data Semarang Kota, 2023). Dilain sisi, menurut berita dalam Kompas.com (2024) Pemerintah Kota (Pemkot) Semarang menerima penghargaan dari pemerintah Provinsi Jawa Tengah sebagai Kota dengan penurunan tingkat pengangguran terbaik Se-Jawa Tengah karena berhasil menurunkan angka Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Kota Semarang dari 7,60 persen pada 2020 menjadi 5,99 persen. Menurut walikota Semarang, masyarakat Kota Semarang telah banyak yang memiliki pekerjaan atau melakukan kegiatan wirausaha yakni sebagai pelaku UMKM. Sehingga, ini menunjukkan bahwa UMKM di Kota Semarang memiliki peran yang penting bagi kehidupan masyarakat kota tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: a) apakah terdapat pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap kinerja keuangan UMKM?, b) apakah terdapat pengaruh inovasi terhadap kinerja keuangan UMKM?, c) apakah terdapat pengaruh strategi bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM?. Sedangkan tujuan penelitian ini antara lain a) untuk menguji dan menganalisis pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap kinerja keuangan UMKM, b) untuk menguji dan menganalisis pengaruh inovasi terhadap kinerja keuangan UMKM, c) untuk menguji dan menganalisis pengaruh strategi bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat praktis yaitu mampu memberikan informasi mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Inovasi dan Strategi Bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM. Sedangkan, manfaat teoritis penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan ilmiah dan menjadi referensi bagi penelitian – penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan kinerja keuangan UMKM.

2. Kajian Pustaka

2.1. *Resources Based View Theory*

Resource Based Theory lebih dikenal dengan teori *Resource Based View* (RBV) dipelopori pertama kali oleh (Wernerfelt, 1984) yang mana teori ini berkaitan dengan sumber daya yang menjadi keunggulan kompetitif perusahaan. Teori RBV adalah pengembangan suatu teori untuk menganalisis keunggulan kompetitif suatu perusahaan yang mengedepankan pengetahuan (*knowledge/learning economy*) maupun aset-aset tak berwujud (*intangible assets*). Inti dari teori RBV adalah *competitive advantage*, ketika perusahaan memiliki sumber daya yang unik dan sulit ditiru oleh para pesaingnya. Menurut Powers & Hahn dalam Lukiasuti (2021) sumber daya yang unik yang kemudian diolah melalui kapabilitas perusahaan yang baik, maka perusahaan akan mampu meraih keunggulan bersaing yang kemudian akan mengarah kepada kinerja unggul. Dalam teori RBV juga dijelaskan bahwa untuk mempertahankan keunggulan bersaing terletak pada kepemilikan sumber daya kunci tertentu, yaitu sumber daya yang memiliki ciri-ciri seperti nilai, hambatan untuk duplikasi (Dasuki et al., 2021). RBV menekankan pilihan strategis, mengoptimalkan sumber daya manusia, mengelola, mengidentifikasi, mengembangkan dan menggunakan sumber daya utama untuk memaksimalkan nilai perusahaan yang akhirnya dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Ada beberapa sumber daya perusahaan yang akan sulit dikopi oleh pesaingnya, terutama dalam masalah sumber daya manusianya. Dengan kata lain keberhasilan perusahaan amat ditentukan oleh sumber daya yang dimilikinya dan kapabilitas perusahaan yang mampu merubah sumber daya itu menjadi sebuah manfaat ekonomis.

Sumber daya dapat berasal dari aset, kemampuan setiap karyawan, proses organisasional, pengetahuan mengenai teknologi, dan informasi untuk menerapkan strategi

perusahaan yang mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan (Dasuki et al., 2021). Dalam penelitian ini, sumber daya yang dapat digunakan sebagai keunggulan kompetitif perusahaan yakni Sistem Informasi Akuntansi, Inovasi dan Strategi Bisnis perusahaan. Strategi dalam mempertahankan keunggulan kompetitif berkelanjutan, yaitu dengan memilih strategi bisnis yang tepat, menggunakan teknologi digital untuk melakukan berbagai inovasi guna meningkatkan kinerja UMKM, sehingga dapat digunakan secara optimal dalam berbagai aktivitas perusahaan dan pasar yang berbeda (Wernerfelt, 1984 dalam Armiani et al., 2021).

2.2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diatur dalam Undang – Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang mana memiliki definisi masing – masing. Menurut pasal 1 ayat 1, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Pasal 1 ayat 2 mendefinisikan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Sedangkan, definisi Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini (UU No. 20 Tahun 2008).

Menurut UU. No 20 tahun 2008 pasal 3, UMK bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berdasarkan prinsipnya pada usaha mikro kecil menengah ini terdapat perbedaan yang didasarkan pada asset, omzet dan jumlah pekerja. Adapun kriteria asset dan omzet masing- masing yakni sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Rahmawati et al. (2016) pada umumnya usaha mikro memiliki jumlah pekerja kurang dari 5 dan pada kategori usaha mikro ini sering tidak memperkerjakan

karyawan atau sering disebut istilah *self-employment*. Sedangkan, pada usaha kecil memiliki jumlah karyawan lebih dari 5 orang sampai dengan 25 orang. Menurut Bank dunia dalam publikasi Bank Indonesia (2015) UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

2.3. Kinerja Keuangan

Menurut Callahan, (2007) dalam Rahayu (2020) menjelaskan bahwa kinerja keuangan adalah prestasi yang dicapai oleh perusahaan yang dinyatakan dengan nilai uang dan biasanya digambarkan dalam laporan keuangan perusahaan. Kinerja keuangan adalah keberhasilan dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan usaha dilihat dari perspektif keuangannya (Cania & Susdiani, 2021). Menurut Octavina & Rita (2021), kinerja keuangan juga dapat dinyatakan sebagai hasil yang diperoleh atas berbagai aktifitas yang dilakukan dalam sumber keuangan yang tersedia. Kinerja keuangan merupakan keberhasilan, prestasi atau kemampuan kerja perusahaan dalam rangka penciptaan nilai bagi perusahaan atau pemilik modal dengan cara-cara yang efektif dan efisien. Menurut Firdhaus & Akbar (2022), keberhasilan UMKM bisa dilihat dari apabila terjadi adanya pemasukan serta keuntungan yang meningkat, meningkatnya modal kerja, bertambahnya pendapatan, diikuti dengan meningkatnya tenaga kerja dan perluasan pasar.

2.4. Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2015) sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem digunakan untuk mengolah data dan transaksi yang bertujuan untuk menghasilkan suatu informasi yang berguna untuk perencanaan, pengendalian, pengoperasian bisnis serta pengambilan keputusan. Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu rerangka pengkoordinasian sumber daya (*data, materials, equipment, suppliers, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupadata ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan (Endaryati, 2021).

Sistem Informasi Akuntansi berguna untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memelihara, dan mengolah data-data dalam proses transaksi akuntansi yang rutin sehingga menghasilkan informasi akuntansi dan keuangan. Informasi yang dihasilkan tersebut dibutuhkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan, membuat laporan internal dan eksternal, merencanakan strategi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain, dan membuat pengendalian internal (Prasetyo & Ambarwati, 2021). Penggunaan SIA untuk data transaksi dan laporan keuangan dapat mempermudah pengambilan keputusan bagi pemilik UMKM (Amalia, 2023). SIA dapat membantu UMKM dalam melakukan pengendalian internal seperti pembagian tugas dan wewenang karyawan, pengendalian penjualan kredit dengan melakukan pengecekan limit pelanggan, serta menghasilkan informasi dan laporan yang dibutuhkan untuk mendukung pengambilan keputusan (Reinamah et al., 2021).

2.5. Inovasi

Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreatifitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (Daswal et al., 2023). Menurut Everett M. Rogers dalam Hajrah et al. (2022) menyatakan bahwa inovasi adalah suatu ide, gagasan, praktek atau obyek/benda yang disadari dan diterima sebagai suatu hal yang baru oleh seseorang atau kelompok adopsi lainnya. Inovasi sebagai strategi untuk memberikan nilai tambah perusahaan dengan menghasilkan produk/jasa yang unik dan mempunyai daya saing tinggi. Semakin baik kualitas strategi inovasi yang dilakukan akan menempatkan perusahaan pada posisi terdepan (leader) bukan sebagai pengikut (follower). Dalam dunia bisnis, keberadaan kemampuan inovasi sangat diperlukan untuk mengatasi masalah seperti banyaknya pesaing yang rentan

menyebabkan kejenuhan. Selain untuk bersaing dan tumbuh, inovasi juga bermanfaat untuk bertahan hidup dalam situasi ekonomi global. Inovasi yang baik akan memaksimalkan kemampuan perusahaan menciptakan produk yang berkualitas. Kualitas produk yang tinggi akan membangun persaingan menjadi unggul dan berdampak pada kinerja perusahaan. The Oslo Manual dalam OECD (2005) mengklasifikasikan inovasi kedalam empat jenis, yaitu: (1) Inovasi Produk, (2) Inovasi Proses, (3) Inovasi Pemasaran dan (4) Inovasi Organisasional (Karabulut, 2015).

2.6. Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai tujuannya (Abdillah et al., 2019). Menurut Izzudin & Dahtiah (2020) strategi bisnis adalah strategi pada tingkat unit bisnis atau lini produk yang memusatkan pada posisi persaingan perusahaan. Strategi sangat dibutuhkan untuk menghadapi persaingan bisnis. Menurut Porter (1998) dalam Ambarwati (2021) mengatakan untuk menghadapi suatu persaingan ada tiga jenis strategi yang dapat membantu memenangkan persaingan tersebut yaitu keunggulan biaya, differensiasi dan fokus. Keunggulan biaya kemampuan perusahaan untuk merancang, membuat, dan memasarkan sebuah produk dengan cara yang lebih efisien dari pesaingnya. Sementara diferensiasi merupakan kemampuan untuk menyediakan produk unik atau memiliki kelebihan kepada pembeli dari segi kualitas. Sedangkan strategi Fokus berarti membuat produk dan menyediakan jasa yang memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen.

2.7. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu sudah membahas mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi, inovasi dan strategi bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Amalia (2023) menunjukkan bahwa adopsi Sistem Informasi Akuntansi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Firdhaus & Akbar (2022) menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi dan pemanfaatan teknologi informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Daniyati et al. (2023) menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni et al. (2021) menunjukkan bahwa budaya organisasi dan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Suryanto et al. (2024) menunjukkan bahwa Literasi Keuangan dan Inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Di lain sisi, penelitian yang dilakukan oleh Daswal et al. (2023) menunjukkan bahwa inovasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, sedangkan penggunaan informasi akuntansi dan literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Abdillah et al. (2019) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh Damarjati & Sutianingsih (2023) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan.

2.8. Pengembangan Hipotesis

2.8.1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Sebagai wirausaha pemula mereka para UMKM dihadapkan pada persaingan sesama wirausaha sejenis, maka UMKM dituntut untuk terus melakukan perubahan atau inovasi dengan memanfaatkan teknologi informasi berbasis internet dalam pengembangan bisnisnya dan melakukan manajemen pengelolaan yang baik pada usahanya sehingga akan berdampak terhadap peningkatan kinerja UMKM (Firdhaus & Akbar, 2022). Menurut Baridwan (2000),

menjelaskan bahwa informasi akuntansi merupakan bagian terpenting dari seluruh informasi yang diperlukan manajemen perusahaan terutama yang berhubungan dengan data keuangan suatu perusahaan. Kebutuhan akan informasi akuntansi manajemen di pihak pengambil keputusan dan perumus kebijakan perusahaan lebih banyak ditentukan oleh perilaku pengambil keputusan dan perumus kebijakan itu sendiri. Penerapan sistem informasi diasumsikan memberikan pengaruh positif bagi kinerja UMKM. Hal ini didasarkan bahwa melalui penerapan sistem informasi maka pengambilan keputusan diharapkan dapat memberikan dampak yang maksimal. Penerapan sistem informasi akan membuat pengendalian terhadap aktivitas operasional pelaku UMKM menjadi lebih maksimal. Ini tentunya akan mengurangi inefisiensi yang terjadi sehingga diharapkan kinerja keuangan UMKM meningkat.

Menurut teori *Resource-Based View (RBV)*, perusahaan harus memiliki sumber daya yang unik dan sulit ditiru. Sistem informasi akuntansi dapat dikategorikan sebagai sumber daya internal yang bernilai dan menjadi keunggulan oleh suatu UMKM. Penerapan sistem informasi akuntansi yang unggul akan menciptakan keunggulan bersaing bagi UMKM karena informasi keuangan yang akurat menjadi dasar utama dalam perencanaan dan evaluasi kinerja keuangan secara menyeluruh. Asumsi ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Maisur dan Umar (2019, Daniyati et. al (2023) dan (Firdhaus & Akbar, 2022) yang menyebutkan sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap kinerja. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

2.8.2. Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Sebagai wirausaha para pelaku UMKM dihadapkan pada persaingan sesama wirausaha sejenis sehingga pelaku UMKM dituntut untuk terus melakukan perubahan atau inovasi dalam pengembangan bisnisnya dan melakukan manajemen pengelolaan yang baik pada usahanya sehingga akan berdampak terhadap peningkatan kinerja UMKM. Inovasi mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar yang akan datang (Fatimah & Azlina, 2021). Keunggulan berinovasi dalam hal produk, proses, organisasi, serta pemasaran akan menjadi nilai tambah bagi bisnis UMKM. Hal ini sejalan dengan *Resource-Based View (RBV) Theory* yang mana inovasi merupakan bagian dari *intangible resources* yang bernilai strategis bagi perusahaan. Tanpa adanya inovasi sebuah usaha akan mudah digeser oleh pesaing.

Pada dasarnya sebuah inovasi dalam suatu usaha merupakan sebuah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan kinerja UMKM. Dengan adanya inovasi yang kuat maka UMKM dapat bertahan bahkan dapat memiliki pangsa pasar yang lebih luas (Suryanto et al., 2024). Inovasi juga berperan penting dalam efisiensi biaya dan peningkatan kualitas layanan. Inovasi produk memungkinkan UMKM menghadirkan barang dengan kualitas yang lebih baik atau desain yang lebih sesuai dengan selera konsumen. Inovasi proses dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan produktivitas. Inovasi organisasi mendorong terciptanya pola kerja yang lebih efektif dan kolaboratif. Semua bentuk inovasi tersebut pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan profitabilitas. Semakin tinggi inovasi yang dapat dilakukan oleh penguasa maka akan meningkatkan kinerja karena dengan inovasi pelanggan mendapat sesuatu yang baru dan merupakan daya tarik dan keunggulan kompetitif bagi pelaku usaha (Komariah et al., 2022). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Suryanto (2024) dan Komariah et. al (2022) yang menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2 : Inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

2.8.3. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

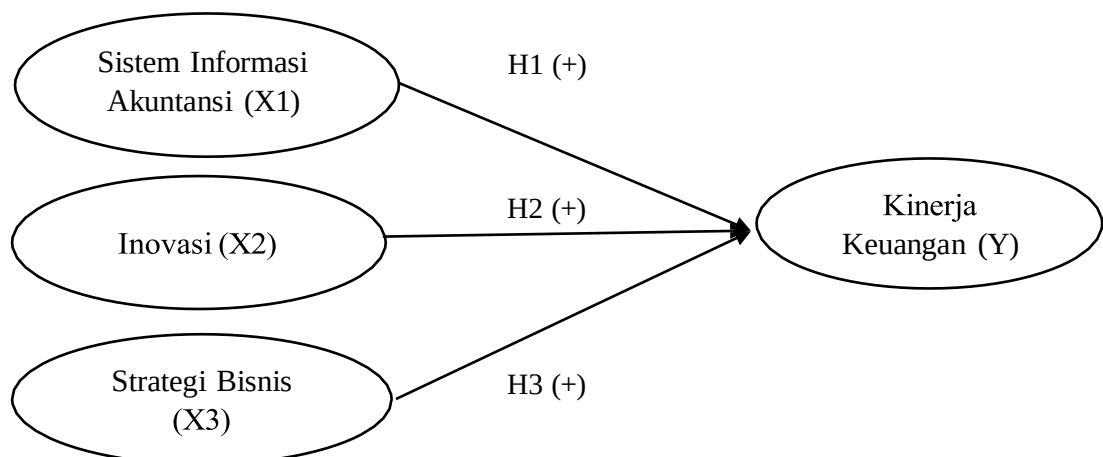
Strategi bisnis merupakan cara suatu perusahaan melakukan lebih baik, menjadi yang berbeda atau melakukan kegiatan serupa dengan cara yang berbeda, sehingga perusahaan harus menentukan model strategi yang tepat dalam rancangan yang komprehensif (Armiani & Soewarno, 2021). Tujuan perusahaan yaitu meningkatkan kinerja keuangan dan mendorong pertumbuhan profitabilitas jangka panjang, sehingga strategi yang tepat dapat membantu perusahaan dalam mencapai keunggulan yang kompetitif. Munculnya strategi bisnis karena adanya tuntutan pasar, adanya persaingan, dan adanya perubahan berbagai aspek lingkungan bisnis. Perubahan tersebut mendorong perusahaan untuk membangun keunggulan agar dapat bersaing dan memaksimalkan keuntungan serta dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM tersebut. Dilain sisi, perusahaan akan terus mendapatkan tantangan serta ancaman dari pihak pesaing. Ancaman yang mengganggu kelangsungan UMKM harus diatasi dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat, sehingga pada akhirnya strategi bisnis tersebut akan memberikan dampak yang baik bagi kinerja UMKM.

Dalam perspektif teori RBV, sumber daya yang bersifat langka, sulit ditiru, dan tidak mudah digantikan, seperti kemampuan manajerial, kreativitas inovasi, pengetahuan akuntansi, serta hubungan dengan pelanggan, dapat menjadi pondasi utama bagi UMKM untuk meningkatkan kinerja keuangannya. Dengan strategi bisnis yang selaras, UMKM tidak hanya mampu memanfaatkan kekuatan internal secara optimal, tetapi juga lebih tangguh dalam menghadapi perubahan lingkungan eksternal dan persaingan pasar. Pada akhirnya, pengelolaan strategi yang berbasis pada keunggulan sumber daya internal ini akan berkontribusi terhadap pertumbuhan usaha dan pencapaian keberlanjutan bisnis. Penelitian yang dilakukan (Abdillah et al., 2019) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Penelitian yang dilakukan oleh (Armiani & Soewarno, 2021) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3 : Strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

2.9. Kerangka Penelitian

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat dibuat kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Penelitian

3. Metode Penelitian

3.1 Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi terdiri atas obyek maupun subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2019). Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM bidang fashion di Kota Semarang yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang yang berjumlah 360 UMKM.

3.2 Sampel dan Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2019), sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penelitian ini menggunakan *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* yakni teknik pemilihan sampel berdasarkan pada kriteria-kriteria tertentu (Ghozali, 2021). Kriteria-kriteria pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. UMKM bidang fashion yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang tahun 2025
2. UMKM bidang fashion yang beroperasi lebih dari satu tahun
3. UMKM bidang fashion yang menggunakan Sistem Informasi Akuntansi

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan menggunakan teknik pengumpulan data berupa survei dalam bentuk kuesioner yang disebarkan kepada UMKM bidang fashion di Kota Semarang. Tipe pernyataan dalam kuesioner bersifat tertutup, yakni pernyataan yang mengharapkan jawaban singkat atau responden diminta memilih salah satu alternatif jawaban dari setiap pertanyaan yang diajukan. Peneliti juga akan menggunakan skala ordinal untuk jawaban responden dari kuesioner sebagai pengolah data. Skala ordinal menggunakan perhitungan model skala likert. Skala likert adalah metode yang mengukur sikap dengan menyatakan setuju atau ketidaksetujuannya terhadap subyek, obyek, atau kejadian tertentu. Skala likert yang digunakan peneliti memiliki 5 bagian interval yaitu 1-5 dengan penilaian semakin ke kiri semakin rendah dan semakin ke kanan semakin tinggi.

Tabel 1.
Penilaian Skala Likert

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

Sumber : Sugiyono (2017)

3.4 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel diperlukan agar setiap variabel yang diteliti dapat diukur secara jelas, terarah, dan konsisten dengan indikator yang telah ditentukan. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu kinerja keuangan, variabel independen terdiri dari Sistem Informasi Akuntansi (X1), Inovasi (X2), dan Strategi bisnis (X3). Berikut dijabarkan definisi konsep dan operasional variabel-variabel yang digunakan sebagai berikut :

Tabel 2.
Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
1.	Kinerja Keuangan (Y)	Menurut Octavina & Rita (2021), kinerja keuangan juga dapat dinyatakan sebagai hasil yang diperoleh atas berbagai aktifitas yang dilakukan dalam sumber keuangan yang tersedia.	1. Peningkatan Penjualan 2. Peningkatan profitabilitas 3. Peningkatan modal	Skala Likert 1-5
2.	Sistem Informasi Akuntansi (X1)	Menurut Krismiaji (2015) sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem digunakan untuk mengolah data dan transaksi yang bertujuan untuk menghasilkan suatu informasi yang berguna untuk perencanaan, pengendalian, pengoperasian bisnis serta pengambilan keputusan.	1. Keandalan 2. Relevansi 3. Ketepatan Waktu	Skala Likert 1-5
3.	Inovasi (X2)	Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreatifitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (Daswal et al., 2023).	1. Inovasi organisasi 2. Inovasi proses 3. Inovasi produk 4. Inovasi pemasaran	Skala Likert 1-5
4.	Strategi Bisnis (X3)	Strategi bisnis adalah seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai tujuannya (Abdillah et al., 2019).	1. Strategi kepemimpinan biaya 2. Strategi diferensiasi 3. Strategi Fokus	Skala Likert 1-5

Sumber: Berbagai penelitian terhadulu 2020-2024

3.5 Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, panalisis data dilakukan menggunakan *software* SPSS versi 27, berikut merupakan tahapan analisis data pada penelitian ini:

3.5.1. Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Ghozali (2021) statistik deskriptif merupakan teknik analisis yang menggambarkan atau mendeskripsikan data penelitian melalui nilai minimum, maksimum, rata-rata (*mean*), standar deviasi, *sum*, *range*, *kurtosis*, dan kemencengan distribusi. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran fenomena terkait variabel penelitian melalui data yang telah dikumpulkan. Teknik analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah nilai minimum, maksimum, mean, dan standar deviasi dari masing-masing variabel.

3.5.2. Uji Kualitas Data

1. Uji Validitas

Menurut Ghozali (2021), uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidak suatu kuisioner. Pengujian terhadap validitas kuisioner dapat dilakukan dengan meninjau nilai r hitung pada *pearson correlation* dibandingkan dengan r tabel. Apabila nilai r hitung lebih dari r tabel maka pernyataan pada kuisioner dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas atau uji kehandalan dibutuhkan untuk menunjukkan seberapa jauh pernyataan dalam kuisioner digunakan pada kuisioner dapat diandalkan. Menurut Ghozali (2021), uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan konsistensi dan stabilitas dari suatu skala pengukuran. Pengujian yang dilakukan untuk menguji reliabilitas menggunakan metode *cronbach alpha*, yaitu jika *cronbach alpha* lebih atau sama dengan 0,7, maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan yang dihasilkan dalam kuisioner dapat dinyatakan reliabel.

3.5.3. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Ghozali (2021)). Terdapat dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik. Pada analisis grafik apabila data residual normal maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Sedangkan dengan uji statistik *Kolmogorov-Smirnov Test* dikatakan residual berdistribusi normal apabila nilai $\text{sig} > 0,05$.

2. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2021) uji multikolinieritas memiliki tujuan untuk menguji adanya korelasi antar variabel bebas (independen) dalam model regresi. Suatu model regresi yang baik maka akan menunjukkan tidak adanya korelasi antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Uji multikolinieritas dilakukan dengan pendeteksian menggunakan *Tolerance and Variance Inflation Factor (VIF)*. Sebuah model dikatakan tidak menunjukkan multikolinieritas apabila nilai *Tolerance* $\geq 0,10$ atau sama dengan nilai *VIF* ≤ 10 .

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi perbedaan *variance* residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Ada beberapa cara yang digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya. Dalam penelitian ini menggunakan metode *uji Scatterplot*. Dasar analisis tersebut adalah jika titik – titik menyebar diatas dan dibawah garis nol serta tidak membentuk pola tertentu maka dapat disimpulkan bahwa model regresi ini bebas dari masalah heteroskedastisitas (Ghozali (2021)).

3.5.4. Uji Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji keterkaitan hubungan variabel independen terhadap variabel dependen.

Persamaan regresi dalam penelitian ini sebagai berikut:

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

Keterangan:

- Y : Kinerja Keuangan
- X1 : Sistem Informasi Akuntansi
- X2 : Inovasi
- X3 : Strategi Bisnis
- β : Koefisien Regresi Dari Setiap Variabel
- e : error

3.5.5. Uji Keباikan Model

1. Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R²*)

Menurut Ghazali (2021), koefisien determinasi (*Adjusted R²*) digunakan untuk mengukur kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1. Jika nilai *Adjusted R²* kecil berarti variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen terbatas. Sedangkan apabila nilai *Adjusted R²* mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

2. Uji F

Menurut Ghazali (2021), uji F digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen dalam model penelitian ini memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Uji F digunakan untuk menguji apakah variabel independen berpengaruh dengan variabel dependen secara serentak. Dalam mengetahui pengaruh tersebut dapat dilihat dari nilai probabilitas. Apabila nilai signifikan < 0,05 maka variabel independen secara serentak mempengaruhi variabel dependen. Sebaliknya jika nilai signifikan > 0,05 maka variabel independen secara serentak tidak mempengaruhi variabel dependen.

3.5.6. Uji Hipotesis (Uji t)

Menurut Ghazali (2021), uji t digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pada penelitian ini uji hipotesis dilakukan dengan cara membandingkan nilai signifikan dari nilai α sebesar 0,05. Dengan kriteria pengujian sebagai berikut :

1. Jika nilai t hitung $\leq$ dari t tabel atau probabilitas $\geq$ tingkat signifikansi (Sig > 0,05), maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya variabel independen tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai t hitung > dari t tabel atau probabilitas < tingkat signifikansi (Sig < 0,05), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.