

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Wabah Covid-19 kini telah menjadi pandemi global setelah dideklarasikan oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO), dan penyebarannya yang cepat membuat Covid-19 menjadi topik pembicaraan utama di negara-negara. Tak terkecuali Indonesia, dengan jumlah orang yang terinfeksi virus corona atau Covid-19 semakin meningkat (Fathurrohman dan Guli, 2021).

Menurut Hardilahwati (2020), hal ini mempengaruhi semua sektor, termasuk sektor bisnis. Dampak Covid19 terhadap pelaku ekonomi adalah penurunan pendapatan UMK sebesar 84,20% (nasional.sindo.news.com). Untuk meningkatkan penjualan UMKM sesuai pedoman PPKM, Kementerian PPN/Bappenas menyarankan UMKM untuk melakukan transformasi digital atau jual beli melalui e-commerce. Meningkatkan kinerja UMKM di masa pandemi Covid-19 dengan berjualan melalui e-commerce memiliki keunggulan dibandingkan penjualan tradisional. Hal ini juga dapat meningkatkan akses pasar ke pasar internasional.

Dalam situasi saat ini UKM merupakan salah satu yang bisa bertahan dari krisis ekonomi seperti ini. Apa yang telah terjadi sebelumnya seperti pada tahun 1998, Badan Pusat Statistik (BPS) juga menyatakan bahwa jumlah UMKM terus bertambah. Pada tahun 2019, jumlah usaha kecil, menengah dan mikro sebanyak 65.465.497 meningkat 1,98% dibandingkan tahun sebelumnya. Alasan ini

membuktikan mengapa UMKM dapat bertahan dari krisis ekonomi ini serta juga usaha kecil, menengah dan mikro senantiasa disesuaikan dalam proses produksinya, mengandalkan dana sendiri untuk terus tumbuh dan berkembang, serta tidak terpengaruh oleh utang luar negeri. (Puspitasari, 2021).

Menurut Ramli dan Dodi Hidayat (2020), beliau percaya bahwa keunggulan UKM Indonesia berkembang pesat dan telah memberikan kontribusi yang signifikan bagi pembangunan. Hal ini terlihat pada beberapa indikator yaitu peningkatan jumlah UMKM, penyerapan tenaga kerja, kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB). Tentu saja, pertumbuhan ini tidak hanya disebabkan oleh kreativitas yang tinggi dari para pemain di sektor UKM, tetapi kemampuan perusahaan untuk memilih strategi dalam memasarkan produknya juga memainkan peran yang sangat penting.

Beranjaknya sikap pelanggan dari berbelanja konvensional jadi berbelanja online jadi tantangan tertentu untuk industri. Pergantian anggapan atas keringanan bisnis nyatanya jadi unsur penting yang pengaruhi tindakan konsumen dalam pergantian sikap belanja (Widiyanto & Prasilowati, 2015).

Kondisi seperti itulah membuat para pelaku UMKM harus lebih ekstra untuk berfikir dalam meningkatkan bisnisnya, salah satu aspek dalam meningkatkan usaha itu adalah berpikir kreatif untuk terjalannya kelangsungan usaha para pelaku UMKM. Dikarenakan jika selaku pelaku usaha mempunyai pikiran yang kreatif bisa menjadi tolak ukur untuk kemajuan sebuah usahanya. Kemampuan berpikir kreatif dalam dapat diukur dalam kondisi-kondisi saat ini yang dimana para pelaku usaha

sangat perlu memajukan usahanya agar tetap bertahan di era covid-19 melanda, salah satunya seperti memajukan suatu usahanya dengan cara mengikuti perkembangan teknologi untuk berjualan di e-commerce. Jika para pelaku UMKM dapat mengelola penjualan di e-commerce dengan baik maka hasil yang didapatnya pun akan berguna untuk persaingan atau perkembangan UMKM itu sendiri (H Wijoyo, 2021).

Walaupun sedang di masa pandemi Covid-19, akses internet tetap bisa digunakan. Dunia e-commerce terbuka lebar bagi para pelaku UMKM untuk meningkatkan penjualannya. UMKM secara tidak langsung terpaksa mengubah cara bertransaksi yang semula offline, kemudian di masa pandemi ini beralih ke online. E-commerce dikatakan mampu meningkatkan pendapatan bagi para pelaku UMKM (Aldila Septiana dan Anindita Trinura Novitasari, 2021).

Sumber daya manusia UMKM merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Aspek pendukung UMKM tidak lepas dari faktor SDM yang mempengaruhi para kinerja pegawai UMKM (Bagus Haryowicaksono, 2022).

Meskipun memiliki berbagai keunggulan, UMKM juga menghadapi permasalahan, di negara-negara berkembang seperti Indonesia, permasalahan yang sering dihadapi dalam pengembangan UMKM adalah menyangkut aspek kemampuan pengelolaan, yaitu rendahnya kemampuan pengelola usaha, yang disebabkan oleh rendahnya kualitas SDM. Masalah SDM merupakan critical faktor yang paling menentukan untuk mencapai keberhasilan dalam berbagai kegiatan

atau usaha, baik UMKM maupun usaha besar. Kondisi ini terjadi karena rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman dalam bidang usaha tersebut. Keterbatasan-keterbatasan yang pada umumnya terjadi terhadap pelaku usaha terdiri dari beberapa aspek, diantaranya kompetensi kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, perencanaan, pengawasan kualitas dan pengembangan produk, akuntansi, dan teknik pemasaran. Aspek-aspek ini tentunya akan berimbas terhadap kualitas usaha, sehingga kemampuan untuk menembus pasar akan semakin sulit ditengah persaingan yang begitu ketat (Mira Meilia Marka, Noor Azis, dan Mia Ajeng Alifiana, 2019).

*Human capital* merupakan faktor sentral dalam sebuah kelangsungan usaha. Semakin tinggi kapasitas kinerja karyawan, semakin tinggi juga kinerja kelangsungan usaha tersebut. Sebaliknya semakin rendah kapasitas kinerja karyawan, maka semakin rendah juga kinerja kelangsungan usaha tersebut. Apabila aktifitas usaha manajemen berjalan dengan baik, para pelaku umkm harus memiliki kinerja karyawan yang kompeten atau kemampuan tinggi untuk mengelola kelangsungan usahanya dengan optimal untuk meningkatkan kinerja karyawan (Adhi Widyakto, Lulus Prapti, dan Kamalina Din Jannah, 2021).

*Human capital* yang berkualitas adalah sumber daya manusia yang mumpuni fisik dan intelektual. Orang yang berkompeten secara alami dapat mengelola pekerjaannya dengan baik. Hanya dengan begitu bisnis yang dikelola akan lebih berkembang. Kapasitas kinerja suatu usaha sangat ditentukan oleh kapasitas sumber daya manusia dalam suatu usaha tersebut. Jika sumber daya manusia memiliki motivasi tinggi, kreatif, dan mampu mengembangkan inisiatif cerdas, kinerjanya

pun akan semakin baik. Oleh karena itu, diperlukan upaya aktif untuk meningkatkan kinerja sumber daya manusia (Naufal Nabawi dan Basuki, 2022).

Menurut Endiana & Sudiartana (2016) uraian penerapan sistem informasi akuntansi mempunyai kedudukan berarti untuk kelangsungan usaha karena penerapan sistem informasi akuntansi ini memberikan informasi yang tepat bagi UMKM. UMKM menguasai betul bahwa penggunaan teknologi dalam memproses data untuk menghasilkan laporan laba rugi akan sangat membantu sehingga terjadi efektivitas dalam berbisnis. Efektivitas dalam berbisnis inilah yang bisa disebut dengan Kelangsungan usaha UMKM..

Penggunaan penerapan sistem informasi akuntansi ialah implementasi dari penggunaan teknologi informasi dalam melaksanakan usahanya. Sehingga UMKM paham tentang penerapan sistem informasi akuntansi, maka UMKM akan mengimplementasikan sistem tersebut dalam menjalankan bisnisnya (Endiana & Sudiartana, 2016).

Penerapan sistem informasi akuntansi bisa dipergunakan untuk mengukur dan mengkomunikasikan informasi keuangan perusahaan yang sangat diperlukan oleh pihak manajemen dalam merumuskan berbagai keputusan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi. Selain itu penerapan sistem informasi akuntansi juga berguna dalam rangka menyusun berbagai proyeksi, misalnya proyeksi kebutuhan uang kas di masa yang akan datang, mengontrol biaya, mengukur dan meningkatkan produktivitas dan memberikan dukungan terhadap proses produksi

(Komang Ayu Desvira Permata Sari, Ni Nyoman Ayu Suryandari, dan Gde Bagus Brahma Putra, 2021).

Wirayanti dan Putu Mila (2015), mengatakan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi ialah salah satu alat yang dipakai manajemen untuk menolong menghadapi persaingan usaha. Penerapan sistem informasi akuntansi menciptakan informasi yang relevan serta tepat waktu untuk perencanaan, pengendalian, pembuatan keputusan dan evaluasi kinerja. Penerapan sistem informasi akuntansi memperbolehkan manajemen untuk menerapkan strategi dan melakukan aktivitas operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi secara keseluruhan.

Alhasil ada pula yang dimaksud dengan Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi, dimana informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan (George H. Bodnar dan William S. Hoopwood, 2014).

Penelusuran literatur juga menemukan kajian riset mengenai peningkatan literasi keuangan yang dipengaruhi oleh kehadiran teknologi untuk meningkatkan UMKM di Kecamatan Buleleng. Dalam observasi yang dilakukan oleh Dhara Kartika dan Lucy Sri Musmini (2022) memaparkan hasil positif yang didapatkan, yakni bagaimana penambahan literasi keuangan telah berpengaruh pada kinerja keuangan, pemasaran, pelayanan dan kualitas produk yang ditawarkan pada salah satu UMKM di Kecamatan Buleleng. Pemandangan terkait produsen yang memanfaatkan teknologi sebagai ruang ekonomi yang sangat aktif ini menguatkan

penelitian yang dilakukan, artinya e-commerce dan marketplace ini sangat diperlukan oleh pelaku UMKM di Kabupaten Garut. Untuk itu, pergerakan mengenai studi bisnis dan wirausaha berbasis teknologi perlu digalakkan sehingga dapat menguntungkan para pelaku usaha di bidang apapun.

Fenomena pemanfaatan digital marketing di dunia bisnis juga telah diakui oleh banyak pengusaha di Jawa Barat, dimana usaha di bidang food and beverages, coffee shop, fashion and boutique dan sebagainya kini bersaing dalam hal pemasaran untuk menggaet para konsumen (Achmad Nur Fuad Chalimi, Siti Herdinawati dan Asadi, 2021). Namun, literasi ekonomi dan bisnis yang dimiliki sumber daya manusianya haruslah dipenuhi dan dioptimalkan, agar bersinergi dengan tingkat produksi dan pemasarannya. Dalam survei yang dilakukan oleh peneliti, bahwasanya konsumen lebih memilih kemudahan, keamanan dan kenyamanan dalam berbelanja yang dimana semua itu bergantung pada teknologi. Munculnya startup yang mengusung aplikasi untuk mempermudah konsumen begitu marak terjadi, sehingga penelitian ini berharap dapat memberikan kontribusi aktif dalam produksi dan akselerasi dalam menggalakkan pemasaran yang efektif, serta mendapat feedback positif terhadap minat konsumen dan pelaku usaha lainnya untuk memanfaatkan teknologi e-commerce dan marketplace dalam bisnisnya.

Dalam pengamatan lapangan yang dilakukan oleh peneliti di Kabupaten Garut, tepatnya di Kadungora banyak ditemukan bahwa pemanfaatan e-commerce di dunia startup sangat efektif untuk peningkatan literasi keuangan dan kemajuan bisnis. Sebuah wawancara dengan seorang pengusaha di bidang fashion, menyebutkan

teknologi dapat mendongkrak penjualan secara signifikan dalam tiga bulan terakhir. Kemudian, kemampuan SDM dalam mengelola pemasaran dan pelayanan terhadap konsumen juga dipengaruhi oleh teknologi yang digunakan, salah satunya kehadiran marketplace yang dapat menentukan pangsa pasar dan jenis konsumen yang meminati produknya.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Handhi ka Kusuma , Lukman Hakim, Agus Nugroho, Yolanda, Suyanti Kasimin, Widyawati (2020) Efektivitas Pemanfaatan Teknologi Informasi Berbasis E-Commerce Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Produk Pangan Di Kota Banda Aceh. Penelitian sebelumnya berlokasi di Kota Banda Aceh pada tahun 2020. Penelitian tersebut menggunakan penelitian metode deskriptif pendekatan kuantitatif, menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil kusioner, wawancara, dan observasi. Penelitian Handhi ka Kusuma , Lukman Hakim, Agus Nugroho, Yolanda, Suyanti Kasimin, Widyawati menunjukkan hasil bahwa Dukungan Pemerintah dianggap masih rendah karena progress nya masih sangat lambat terhadap pemanfaatan teknologi informasi berbasis *E-commerce* pada UMKM di Kota Banda Aceh. Perbedaan penelitian ini dari penelitian sebelumnya adalah adanya penambahan variabel *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi, variabel *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi ini merupakan variabel independen. Alasan pemilihan variabel ini karena penulis ingin melakukan pengembangan serta ingin mengetahui apakah *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi akan mempengaruhi Kelangsungan usaha terhadap UMKM. Selain itu, perbedaan lainnya adalah



pemilihan lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Handhi ka Kusuma , Lukman Hakim, Agus Nugroho, Yolanda, Suyanti Kasimin, Widy awati pada pelaku UMKM di Kota Banda Aceh, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah pelaku UMKM yang berada di Kabupaten Garut. Alasan penelitian pada UMKM ini karena dari hasil pengamatan, UMKM di Kabupaten Garut dapat mewakili masalah pokok dalam penelitian ini.

Selain itu penulis ingin mengetahui apakah Penggunaan E-commerce, *Human Capital*, Penerapan Sistem Akuntansi Terhadap Kelangsungan Usaha Pada UMKM. Penelitian Terdahulu selanjutnya yang dilakukan oleh Minarti (2022) Pengaruh Dukungan Pemerintah, Kerjasama Antar Perusahaan dan *Human Capital* terhadap Kinerja Usaha UMKM Dengan Akses Kredit Sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Pada UMKM Dimasa Pandemi Covid-19 di UPK PPUMKMP Pulogadung). Penelitian sebelumnya ini berlokasi di Pulogadung Tahun 2022. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil kusioner, wawancara, dan observasi. Penelitian ini menunjukkan bahwa Pengaruh Dukungan Pemerintah memiliki hasil yang positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha UMKM, sedangkan Kerjasama Antar Perusahaan dan *Human Capital* memiliki hasil tidak berpengaruh secara positif terhadap Kinerja Usaha Pada UMKM di UPK PPUKMP Pulogadung. Perbedaan penelitian ini dari penelitian sebelumnya adalah adanya perubahan variabel Pengaruh Dukungan Pemerintah dan Kerjasama Antar Perusahaan. Selain itu, perbedaan lainnya adalah pemilihan lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan

oleh Minarti pada pelaku UMKM di Pulogadung, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah pelaku UMKM yang berada di Kabupaten Garut.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kelangsungan Usaha Pada Umkm di Kabupaten Garut”**. Besar harapan, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam berbisnis yang terkoneksi dengan teknologi terkini, agar semua pelaku usaha UMKM di Kabupaten Garut saling bersinergi dalam produksi, marketing dan memberi kesan terbaik bagi konsumen.

## **1.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penelitian menyimpulkan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Penggunaan E-commerce pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut
2. Bagaimana *Human Capital* pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut
3. Bagaimana Penerapan sistem informasi akuntansi pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut
4. Bagaimana Kelangsungan usaha pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut.
5. Seberapa besar pengaruh E-commerce terhadap Kelangsungan usaha pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut
6. Seberapa besar pengaruh *Human Capital* terhadap Kelangsungan usaha pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut

7. Seberapa besar pengaruh Penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut
8. Bagaimana Pengaruh Penggunaan E-commerce, Human Capital, dan Penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan latar belakang penelitian dan rumusan masalah penelitian diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penggunaan e-commerce, *human capital*, teknologi informasi terhadap kelangsungan usaha pada UMKM.

Adapun tujuan yang hendak dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penggunaan e-commerce pada UMKM di Kabupaten Garut.
2. Untuk mengetahui *human capital* pada UMKM di Kabupaten Garut.
3. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi pada UMKM di Kabupaten Garut.
4. Untuk mengetahui kelangsungan usaha pada UMKM di Kabupaten Garut.
5. Untuk mengetahui besarnya pengaruh penggunaan e-commerce terhadap kelangsungan usaha pada UMKM di Kabupaten Garut
6. Untuk mengetahui besarnya pengaruh human capital terhadap kelangsungan usaha pada UMKM di Kabupaten Garut
7. Untuk mengetahui besarnya pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap kelangsungan usaha pada UMKM di Kabupaten Garut

## 1.4 Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak antara lain sebagai berikut.

### 1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan dan kemajuan dibidang akuntansi khususnya pada materi Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA).

### 1.4.2 Kegunaan Praktis

#### 1. Bagi Penulis

- a. Hasil penelitian ini untuk memenuhi persyaratan sidang skripsi guna memperoleh gelar sarjana ekonomi di Universitas Pasundan Bandung.
- b. Diharapkan untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai pengaruh penggunaan e-commerce, *human capital*, dan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap kelangsungan usaha pada UMKM bagi penulis.

#### 2. Bagi Pelaku UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi bagi pihak pelaku UMKM untuk dapat meningkatkan pengetahuan akan penggunaan e-commerce, *human capital* dan penerapan sistem informasi akuntansi agar dapat meningkatkan kelangsungan usahanya.

#### 3. Bagi Institusi Pendidikan

Memberikan referensi dalam teori mengenai Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi diharapkan dapat diimplementasikan sebagai materi dalam kegiatan belajar mengajar.

Penelitian ini juga diharapkan bermanfaat dalam penyempurnaan terhadap peneliti selanjutnya yang memberikan gambaran atau referensi bagi peneliti yang berhubungan dengan Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi. Penelitian ini juga diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) sebagai penambahan referensi bahan bacaan di perpustakaan.

### **1.5 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan**

Penelitian ini dilakukan pada pelaku UMKM di Kabupaten Garut, sedangkan waktu penelitian mulai dari tanggal disahkannya proposal penelitian hingga selesai.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Tinjauan Pustaka**

##### **2.1.1 Penggunaan E-commerce**

###### **2.1.1.1 Definisi E-commerce**

E-commerce dapat didefinisikan sebagai tempat terjadinya Transaksi atau pertukaran informasi antara penjual dan pembeli di Sosial Media. Jual beli di dunia maya tidak bisa dipungkiri menghubungkan jutaan komputer menjadi satu Jaringan Raksasa (Rerung, 2018). Munculnya e-commerce tidak Terlepas dari perkembangan teknologi informasi yang pesat Terutama internetnya. Menurut Helmalia & Afrinawati (2018), bisnis e-commerce atau sekarang lebih dikenal dengan belanja online adalah proses bisnis yang berupa transaksi penjualan. Pembelian, pemesanan, pembayaran, atau promosi barang dan/atau jasa dilakukan dengan menggunakan komputer dan alat komunikasi elektronik digital, atau komunikasi data berupa jaringan internet.

Menurut Helmalia dan Afrinawati (2018) definisi e-commerce adalah sebagai berikut:

“E-commerce adalah bisnis secara komersial dalam bidang jasa, memakai format elektronik. E-commerce umumnya mengacu pada semua orang, data transaksi yang terkait dengan kegiatan komersial baik secara Organisasi maupun individu berbasis pemrosesan data digital termasuk teks, suara dan gambar.”

Politwika (2017) menyatakan mengenai e-commerce adalah sebagai berikut:

“Perdagangan online atau e-commerce adalah konsep baru yang dapat digambarkan sebagai proses jual beli barang dan jasa di World Wide Web Internet atau proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk atau jasa dan Informasi tentang jaringan informasi, termasuk Internet. E-commerce memungkinkan bisnis untuk menjual produk dan layanan mereka di seluruh dunia tanpa terikat pada batas-batas geografis. E-commerce merupakan salah satu bentukan prinsip bisnis baru yang biasa dikenal dengan ekonomi digital. E-commerce muncul sebagai respon terhadap segala macam gaya hidup modern yang selalu menuntut kemudahan dan kenyamanan. Kepraktisan di semua bidang yang dapat dibayangkan.”

Menurut Kotler dan Armstrong (2012), e-commerce adalah jaringan online yang dijangkau orang melalui gadget atau komputer dan digunakan oleh pemilik bisnis untuk mengambil informasi dengan bantuan gadget atau komputer. Saya memiliki informasi sehingga mereka dapat memilih pilihan mana yang akan mereka beli.

Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa e-commerce merupakan suatu tempat terjadinya transaksi dalam sosial media yang menghubungkan jutaan komputer menjadi suatu jaringan raksasa sehingga membuat para pelaku usaha dapat menjual produk dan layanan mereka di seluruh dunia tanpa terikat pada batas-batas geografis, dan data yang mengacu pada penjualan di dalam e-commerce itu berbasis pada pemrosesan data digital sehingga memudahkan dalam penyimpanan data penjualan.

### **2.1.1.2 Karakteristik Penggunaan E-commerce**

Adapun karakteristik penggunaan e-commerce menurut Rerung (2018) antara lain:

### 1. Transaksi Tanpa Batas

Dengan kecanggihan dunia digital tidak ada lagi batasan terkait penjualan suatu produk atau jasa. Misalnya, Batas geografis tidak menghalangi usaha besar atau kecil untuk go internasional. Komunitas global bisa melakukan Akses dan beli produk kapan saja maupun di mana saja hanya dalam beberapa detik saja.

### 2. Transaksi Anonym

Dalam e-commerce atau jual beli barang, penjual dan pembeli tidak harus bertatap muka dan tidak perlu bertatap muka. Identitas asli selama pembayaran telah diotorisasi. Hal ini berbeda dengan transaksi jual beli tradisional, dimana pembeli dan penjual harus bertatap muka untuk menyelesaikan suatu transaksi.

### 3. Produk Digital Dan Non Digital

Dengan menggunakan e-commerce, Anda dapat menawarkan produk yang lebih beragam, tidak hanya satu atau dua jenis barang saja. tapi bisa lebih dari itu.

### 4. Produk Barang Tak Berwujud

Dengan menggunakan e-commerce, tidak hanya barang berwujud yang dapat dibeli, tetapi juga barang tidak berwujud dapat dibeli, seperti perangkat lunak atau ide yang dapat dijual secara online.

#### **2.1.1.3 Klasifikasi E-commerce**

Klasifikasi e-commerce biasanya dilakukan oleh orang-orang berdasarkan sifat transaksinya. Menurut Suyanto (2003:45) dapat langsung membedakan jenis-jenisnya sebagai berikut ini:



1. Business to business (B2B), model e-commerce di mana para pelaku usaha tersebut adalah perusahaan, jadi transaksi dan interaksinya terjadi dari satu perusahaan ke perusahaan lain.
2. Business to Consumer (B2C), model e-commerce di mana para pelaku usaha berhubungan langsung dengan penjual (penyedia layanan e-commerce) dan pembeli individu.
3. Consumer to Consumer (C2C), model e-commerce di mana individu atau individu sebagai penjual berinteraksi dan bertransaksi secara langsung dengan individu lain sebagai pembeli.
4. Consumer to Business (C2B), model e-commerce di mana kepemilikan pribadi atau tunggal bertransaksi atau berinteraksi dengan satu atau lebih perusahaan. Jenis e-niaga ini Sangat jarang diproduksi di Indonesia.
5. jarang diproduksi di Indonesia.

#### **2.1.1.4 Manfaat Penggunaan E-commerce**

Manfaat Penggunaan E-commerce menurut Suyanto (2003) adalah sebagai berikut:

1. Bagi Individu
  - a. Memudahkan untuk bertransaksi di dalam rumah dan tidak harus keluar rumah untuk berbelanja. Dengan cara seperti itu dapat menurunkan arus kepadatan lalu lintas di jalan serta mengurangi polusi udara.
  - b. Dapat menjangkau produk atau layanan dari berbagai negara, berbagai kota dan wilayah pedesaan yang akan susah di dapatkan jika tanpa e-commerce.

## 2. Bagi Umkm

- a. Dapat memperluas market place hingga go international.
- b. Mengurangi biaya pembuatan, pemrosesan, pendistribusian, penyimpanan, dan pengambilan informasi yang relevan menggunakan kertas.
- c. Membantu mengurangi inventaris dan biaya input dengan menyederhanakan rantai pasokan dan mengelola daya "tarik".
- d. Akses informasi lebih cepat.
- e. menghemat waktu dari pembayaran di muka hingga penerimaan produk dan layanan.
- f. Memperkecil biaya telekomunikasi

## 3. Bagi Konsumen

- a. Memungkinkan konsumen untuk melakukan transaksi belanja selama 24 jam sehari sepanjang tahun, bisa dilakukan pada setiap lokasi dengan menggunakan fasilitas Wi-Fi.
- b. Dapat memberikan lebih banyak pilihan kepada pelanggan.
- c. Pengiriman menjadi sangat cepat.
- d. Konsumen bisa mendapatkan informasi yang relevan secara detail dalam hitungan detik, bukan lagi hari atau minggu.
- e. Memudahkan persaingan yang ada pada akhirnya akan menghasilkan diskon secara substansial.

### **2.1.1.5 Dimensi Penggunaan E-commerce**

Menurut (Looi, 2005) (Gibbs and Kramer, 2004) (Abbas, 2018) ada beberapa indikator penggunaan e-commerce yang dapat meningkatkan daya saing yaitu:

#### **1. Pembelian**

Dengan kecanggihan dunia digital tidak ada lagi batasan terkait pembelian suatu produk. Misalnya, Batas geografis tidak menghalangi untuk melakukan transaksi pembelian secara besar atau kecil. Komunitas global bisa melakukan Akses dan beli produk kapan saja maupun di mana saja hanya dalam beberapa detik saja. Hal ini berbeda dengan transaksi jual beli tradisional, dimana pembeli dan penjual harus bertatap muka untuk menyelesaikan suatu transaksi.

#### **2. Pemasaran**

Dalam dunia digital pada saat ini, penjual dapat memasarkan produk melalui media internet atau pun katalog online agar bisa menjangkau pasar pembelian secara lebih meluas.

#### **3. Penjualan dan Pembayaran**

Dengan menggunakan e-commerce, penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi pembayaran melalui online, maupun bertukar dokumen dengan konsumen dapat dijangkau secara online.

#### **4. Pengiriman dan Penjualan**

Dalam dunia digital saat ini pengiriman sudah dapat dijangkau secara online, dan sudah dapat dicek secara online sehingga tidak perlu di cek secara

tradisional, bahkan dalam keluhan yang didapat oleh konsumen, pada saat ini konsumen sudah dapat melakukan complain secara online.

## **2.1.2 Human Capital**

### **2.1.2.1 Definisi *Human Capital***

Menurut Astuti & Anggraini (2015) *Human Capital* melukiskan aspek orang dalam organisasi, intelek kombinasi, keahlian serta kemampuan yang membagikan organisasi kepribadian yang berlainan.

Menurut Hashima, Osmanb & Alhabschic (2015) menyatakan mengenai *Human Capital* adalah sebagai berikut:

“modal manusia ialah saham wawasan orang dari suatu badan yang diwakili oleh pegawai. Bontis menarangkan modal manusia selaku keahlian beramai-ramai industri buat menciptakan pemecahan terbaik dari wawasan individunya. Bontis beranggapan kalau modal manusia merupakan sangat berarti, sebab ialah pangkal inovasi serta inovasi penting. Modal manusia ialah bagian penting dari modal intelektual bersumber pada kombinasi wawasan pegawai, keahlian, pengalaman, serta keahlian yang bisa menciptakan nilai bagi perusahaan. Karyawan menciptakan modal intelektual melalui kompetensi mereka, tindakan mereka, serta intelek intelektual mereka. Kompetensi mencakup keahlian dan pembelajaran, sebaliknya tindakan mencakup bagian sikap kegiatan pegawai, kecerdasan intelektual membolehkan seorang buat mengganti praktik serta mempertimbangkan pemecahan inovatif untuk permasalahan.”

Menurut Sukoco & Prameswari (2017) *human capital* berada akibat pergeseran peran sumber daya manusia dalam sebuah organisasi dari sebagai beban menjadi aset/modal. Rancangan *human capital* menggagas angka imbuhan yang dapat diserahkan oleh pegawai( orang) pada badan tempat mereka bertugas. *Human capital* yang jadi aspek pembeda serta dasar faktual keunggulan bersaing suatu organisasi.

Menurut Catrin Novrista Harni, Harmein Nasution, Suwardi Lubis dan Triara Juniarsih (2019) modal manusia ialah campuran dari keahlian yang dimiliki seorang untuk berlatih, meningkatkan kemampuan, keahlian menuntaskan sesuatu masalah serta tindakan positif pegawai. Modal manusia ini hendak jadi kekuatan untuk suatu organisasi atau perusahaan.

#### **2.1.2.2 Fungsi *Human Capital***

Menurut Hudson (dalam Hashima, Osmanb, & Alhabschic, 2015) modal manusia ialah bagian penting dari modal intelektual bersumber pada kombinasi wawasan pegawai, keahlian, pengalaman, serta keahlian yang bisa menghasilkan angka untuk organisasi. Modal manusia ialah bagian berarti dari modal intelektual bersumber pada:

1. Kompetensi terdiri dari pengetahuan dan keterampilan

Pengetahuan ialah kemampuan ilmu yang dimiliki seorang serta didapat melalui cara pembelajaran dan pengalaman sepanjang kehidupannya. Pengetahuan dalam perihal ini merupakan pengetahuan manajemen bidang usaha, pengetahuan produk ataupun pelayanan, pengetahuan finansial, promosi serta strategi penjualan. Keterampilan yaitu kapasitas spesial untuk memalsukan suatu objek secara fisik. Standar perilaku para pegawai dalam memilih metode kerja yang dianggap lebih efektif dan efisien. Keterampilan dalam perihal ini adalah keterampilan konseptual, keterampilan produksi, keterampilan berkomunikasi dan berelasi, dan keterampilan mengatur dan menggunakan waktu.

2. Sikap yaitu pola perilaku

Perilaku ialah aksi jelas atau action yang bisa diamati ataupun dicermati.

Perilaku itu terjadi akibat adanya proses penyampaian pengetahuan suatu stimulus sampai ada penentuan sikap untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan yang dapat dilihat.

3. Kecerdasan intelektual

Kepintaran intelektual terdiri dari kepintaran dalam mempertimbangkan pemecahan inovatif buat sesuatu permasalahan, inovatif, fleksibel serta mempunyai keahlian dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan.

### **2.1.2.3 Indikator *Human Capital***

Untuk menilai sejauh mana pelaku bisnis memiliki modal manusia yang cukup, dapat dilihat dari beberapa indikator terkait dengan modal manusia. Menurut (Mubarik et al, 2018) (Safii & Rahayu, 2021) (Ratnamiasih et al, 2018 ) manusia merupakan komponen utama dari modal intelektual berdasarkan gabungan pengetahuan karyawan, keterampilan, pengalaman, dan kemampuan yang dapat menghasilkan nilai bagi organisasi. Modal manusia merupakan komponen penting dari modal intelektual berdasarkan:

1. Pengalaman

*Human capital* yang akan terlibat secara langsung dan berguna dalam proses kelangsungan usaha, pengalaman yang diberikan oleh SDM dapat berupa skill untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, serta perubahan budaya yang ada didalam sebuah usaha. SDM diharuskan memiliki keahlian yang sifatnya strategis yang akan memperoleh dari pengalaman ketika menghadapi kondisi tertentu.

## 2. Kemampuan

*Human capital* dalam menjalankan sebuah usaha harus didasarkan dengan memiliki skill komunikasi yang baik, skill komunikasi yang baik merupakan dasar untuk dapat menjalankan kelangsungan usaha dengan optimal. Kecerdasan intelektual terdiri dari kecerdasan dalam memikirkan solusi inovatif untuk suatu masalah, kreatif, fleksibel dan memiliki kemampuan dalam beradaptasi dengan lingkungan.

## 3. Sikap (*Attitude*)

Memiliki sikap yang baik dalam menjalankan kelangsungan usaha dapat menimbulkan kepuasan pada pelanggan, keterikatan konsumen, mengundang para konsumen untuk menjalankan kerja sama pada usaha yang sedang dijalani.

## 4. Atribut Personal dan Kesehatan

Atribut Personal dan Kesehatan terdiri dari kreativitas, *business intelligence*, *Leadership*, dapat mengambil resiko, memiliki umur yang panjang, ketidakhadiran dalam kelangsungan usaha yang dijalani.

### **2.1.3 Penerapan sistem informasi akuntansi**

#### **2.1.3.1 Definisi Penerapan sistem informasi akuntansi**

Menurut Robert A. Laitch dan Roscoe Bavis (2009) sistem informasi adalah sesuatu sistem di dalam sesuatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengerjaan bisnis setiap hari, mensupport operasi, bersifat manajerial, dan aktivitas strategi dari sesuatu organisasi serta sediakan pihak tertentu dengan laporan-laporan yang dibutuhkan.

Adapun yang dimaksud dengan Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah kumpulan sumber daya, semacam manusia serta perlengkapan, yang didesain untuk mengganti data finansial serta informasi yang lain ke dalam data,

dimana data tersebut dikomunikasikan pada para pembuat keputusan (George H. Bodnar dan William S. Hoopwood, 2014).

Penerapan sistem informasi akuntansi Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart dalam bukunya yang berjudul Penerapan sistem informasi akuntansi (2017:11), mengemukakan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah:

“Proses mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses akuntansi dan data lainnya untuk menghasilkan informasi bagi pembuat keputusan”.

Teguh Wahyono (2009 : 16), mendefinisikan penerapan sistem informasi akuntansi adalah:

“Kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi, informasi ini dikomunikasikan kepada bagian beragam pengambil keputusan.”

### **2.1.3.2 Fungsi Penggunaan Penerapan sistem informasi akuntansi**

Adapun fungsi dari penggunaan penerapan sistem informasi akuntansi menurut Kurnia Cahya Lestari dan Arni Muarifah Amri (2020) adalah sebagai berikut:

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari

Supaya bisa senantiasa populer, perusahaan wajib selalu beroperasi dengan melaksanakan beberapa kegiatan bisnis usaha yang peristiwanya disebut selaku transaksi semacam melaksanakan pembelian, penyimpanan, proses produksi, penjualan serta lain sebagainya. Penerapan sistem informasi akuntansi akan mendukung setiap aktivitas usaha sebab bisa dijadikan acuan untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya.

2. Mendukung proses pengambilan keputusan



Keberadaan penerapan sistem informasi akuntansi pastinya hendak memudahkan ketersediaan informasi akuntansi yang dibutuhkan dalam cara pengambilan keputusan untuk masa depan usaha.

3. Membantu pengelolaan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya kepada pihak eksternal

Setiap perusahaan wajib penuhi tanggung jawabnya secara hukum. Salah satu tanggung jawab berarti merupakan keharusannya membagikan informasi pada pengguna yang terletak diluar perusahaan ialah stakeholder yang mencakup agen, klien, pemegang saham, penagih, penanam modal, pemerintah, serta sindikat kegiatan.

### **2.1.3.3 Kualitas Penerapan sistem informasi akuntansi**

Menurut Aldila Septiana (2016), informasi merupakan data yang sudah diolah atau diproses untuk ditampilkan sesuai dengan keinginan penggunanya. Informasi mempunyai nilai bila dapat meningkatkan wawasan serta kepercayaan pengguna informasi di dalam pengambilan keputusan. Informasi akuntansi yang memiliki kualitas harus memiliki beberapa syarat, antara lain:

1. Perbandingan antara manfaat dan biaya  
manfaat informasi akuntansi sedikitnya harus serupa dengan biaya untuk membuat laporan itu. Bayaran informasi suatu akuntansi tidak bisa lebih besar dari manfaat yang diperoleh dari pemakai informasi itu.
2. Dapat dimengerti  
Ditetapkan dalam bentuk dan dengan arti yang disesuaikan dengan batas pengertian atau pengetahuan pemakai.
3. Relevan  
Ditampilkan metode pengukuran dan pelaporan akuntansi keuangan yang akan membantu para pemakai untuk pengambilan keputusan yang memerlukan penggunaan data akuntansi.

4. Dapat dipercaya

Informasi akuntansi tergantung pada tiga hal, antara lain :

- a. Dapat diuji: informasi wajib dapat diuji kebenarannya oleh para penguji independen melalui metode pengukuran yang sama.
- b. Netral: ditunjukkan untuk kebutuhan umum pemakai dan tidak bergantung pada kebutuhan dan keinginan pihak-pihak tertentu.
- c. Menyajikan yang seharusnya: informasi wajib berasal dari keadaan ekonomi atau kejadian yang seharusnya terjadi.

5. Nilai prediksi

Informasi membahas keadaan keuangan masa sekarang atau kinerja masa lalu bisa mempunyai nilai prediksi.

6. Feedback (umpan balik)

Berupa perkiraan, membenaran, atau penolakan atas perencanaan sebelumnya.

7. Tepat waktu

Informasi wajib disampaikan secepat mungkin supaya dapat dipergunakan untuk dasar pengambilan keputusan.

8. Dapat dibandingkan/konsisten

Apabila dibandingkan, ditujukan supaya pembaca laporan keuangan bisa lebih mudah mengetahui persamaan dan perbedaan antara perusahaan-perusahaan yang bersangkutan.

9. Materiality (cukup berarti)

Desakan prinsip-prinsip akuntansi dapat diabaikan bila suatu informasi akuntansi dianggap berarti untuk pengguna informasi akuntansi itu. Jadi, desakan prinsip akuntansi dapat diabaikan sepanjang tidak menimbulkan kekeliruan informasi akuntansi yang mempengaruhi ketetapan pembaca informasi.

#### **2.1.3.4 Dimensi Penerapan sistem informasi akuntansi**

Menurut (Weli, 2019) (Hakiki et al, 2020) (Romney et al, 2021) mengemukakan terdapat 3 indikator penerapan sistem informasi akuntansi, yaitu:

1. Penggunaan Sistem Pelaporan Keuangan

Penggunaan sistem pelaporan keuangan dapat mempermudah dalam menjalankan kelangsungan usaha seperti pencatatan aktivitas penjualan, pencatatan aktivitas pembelian, pencatatan penerimaan kas, pencatatan pengeluaran kas, pencatatan persediaan, pencatatan utang, pencatatan piutang, pencatatan aset tetap, pencatatan gaji karyawan.

## 2. Kegunaan Laporan Keuangan

Kegunaan laporan keuangan dalam kelangsungan usaha disini dapat dijadikan bukti dalam suatu usaha dan dapat pula dijadikan pacuan untuk pengambilan keputusan pada kelangsungan usaha.

## 3. Penggunaan Aplikasi Komputer

Dalam dunia digital sekarang penggunaan aplikasi komputer dalam kelangsungan usaha sangat berguna seperti untuk penyimpanan data.

## 4. Sarana Pendukung Penerapan sistem informasi akuntansi

Sarana yang didukung dalam penerapan sistem informasi akuntansi ini berupa fasilitas yang didapat, yang akan membantu pengguna penerapan sistem informasi akuntansi dalam menunjang pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya.

### **2.1.4 Kelangsungan usaha Pada Umkm**

#### **2.1.4.1 Definisi UMKM**

Menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2008 UMKM ialah sebagai usaha milik orang perorangan badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu. Sedangkan menurut Abdurohim (2021) UMKM adalah usaha yang dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau dimiliki oleh sekelompok orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.

#### 2.1.4.2 Kriteria UMKM

Menurut Undang No.07 Tahun 2021 Pasal 35 mengenai UMKM. UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

**Tabel 2. 1**  
**Kriteria UMKM**

UKURAN USAHA	KRITERIA	
	ASET	OMZET
Usaha Mikro	Maksimal Rp 1 miliar	Maksimal Rp 2 miliar
Usaha Kecil	> Rp 1 miliar – Rp 5 miliar	> Rp 2 miliar – Rp 15 miliar
Usaha Menengah	> Rp 5 miliar - Rp10 miliar	> Rp 15 miliar - Rp 50 miliar

#### 2.1.4.3 Klasifikasi UMKM

Menurut Abdurohim (2021), UMKM dapat diklasifikasikan berdasarkan perspektif perkembangannya menjadi empat kelompok, yaitu :

1. Livelihood activities, adalah UMKM dengan kegiatan usaha dalam rangka mendapatkan kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Di Indonesia kategori ini adalah yang terbesar.
2. Micro Enterprise, adalah UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. Small Dynamic Enterprise, UMKM ini sering memiliki jiwa entrepreneurship. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang

tadinya berasal dari UMKM kategori ini. Bila dikelola dengan baik, maka para pelaku UMKM ini bisa masuk ke kategori empat. Jumlah kelompok UMKM kategori ini jauh lebih kecil dibanding dari UMKM kategori satu dan dua. Kelompok UMKM ini sudah bisa menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. Fast Moving Enterprise, adalah UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan. Dari kelompok ini kemudian akan muncul usaha skala menengah dan besar (melakukan transformasi menjadi usaha besar), kelompok ini jumlahnya juga lebih sedikit dari UMKM kategori satu dan dua.

#### **2.1.4.4 Kelangsungan usaha pada UMKM**

Kelangsungan usaha ialah suatu wujud konsistensi dari kondisi suatu usaha, yang dimana Kelangsungan usaha ini termasuk suatu proses berlangsungnya usaha baik mencakup pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga Kelangsungan usaha dan pengembangan usaha dimana semua ini bermuara pada keberlangsungan dan eksistensi usaha (Verdú et al, 2015).

Kelangsungan usaha wajib dengan cara keseluruhan dipertahankan operasi usahanya supaya senantiasa bisa bersaing dipasar. Situasi kompetisi yang energik serta labil menghasilkan para pelaku UMKM menjadi sensitif dengan pergantian, alhasil pelaku UMKM wajib membuat keunggulan bersaing supaya mempunyai kelebihan dalam kompetisi serta berkepanjangan di pasar (Dalimunthe, 2017).

Pemilik usaha tentu menginginkan usaha yang dijalankan berkembang dan berlangsung dengan jangka panjang. Keberlangsungan sendiri diartikan

usaha yang dijalankan akan terus beroperasi atau berkembang untuk jangka panjang. Beberapa usaha dapat ditemui memiliki keberlangsungan usaha sampai turun temurun. Kepemimpinan yang diturunkan oleh pemilik pertama kepada turunannya, membuat keberlangsungan usaha akan terus berjalan. Nilai jangka panjang tersebut dapat ditingkatkan dengan konsisten dan stabil dalam performa bisnis yang dapat mengimplementasikan nilai ekonomi, sosial, dan lingkungan (Trimagnus, 2019).

Menurut (Widayantiet al., 2017) keberlangsungan usaha adalah suatu kestabilan dari keadaan usaha, yang mana keberlangsungan adalah sistem berlangsungnya usaha yang mencakup pertambahan, kelanjutan dan pendekatan untuk melindungi kelangsungan usaha dan ekspansi usaha. Keberlangsungan usaha dalam penelitian ini di ukur oleh beberapa indikator seperti yang diungkapkan oleh (Yanti et al., 2017).

Menurut Narayanadp (2018) Kelangsungan usaha adalah usaha bisnis untuk menghambat efek negatif bagi lingkungan maupun sosial agar keturunan penerus nanti memiliki sumber daya yang memadai untuk memenuhi kebutuhannya. Keberhasilan di pasar global yang memiliki kualitas baik akan membuat Kelangsungan usaha aman bagi lingkungan. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan usaha adalah suatu usaha yang tetap berlangsung dari waktu ke waktu secara turun menurun dalam jangka panjang dengan kepemimpinan yang sama, sehingga dapat mempertahankan hasil produk yang dihasilkan.

Kelangsungan usaha berhubungan bagaimana seseorang pelaku usaha meningkatkan usahanya, pengembangan upaya umumnya dicoba buat tingkatan jumlah produk yang didistribusikan ke pasar, alhasil dibutuhkan terdapatnya pergantian, akumulasi pangkal energi yang dipunyai dan aspek yang lain yang bermaksud buat melaksanakan perbaikan dalam pengurusan industri (Muhammad Musrofi,2008).

Menurut Handayani (2007), Kelangsungan usaha adalah keadaan sesuatu upaya, yang dalam pengelolaannya mempraktikkan metode supaya bisa bertahan, bertumbuh dan melindungi sumber daya dan dapat memenuhi kebutuhan dalam usaha itu, metode yang dipakai berasal dari pengalaman sendiri, orang lain, dan berdasarkan pada situasi atau keadaan ekonomi yang sedang terjadi di dalam dunia upaya atau bisa diartikan kalau Kelangsungan usaha merupakan bentuk konsistensi dari situasi upaya, melingkupi perkembangan, kemajuan dan strategi buat melindungi kesinambungan upaya itu sendiri.

Kelangsungan usaha wajib dengan cara keseluruhan dipertahankan operasi usahanya alhasil bisa senantiasa bersaing di pasar. Situasi kompetisi yang energik serta labil menghasilkan para pelaku UMKM supaya sensitif dengan pergantian, alhasil UMKM wajib membuat keunggulan bersaing supaya mempunyai kelebihan dalam kompetisi serta berkepanjangan di pasar. Kelangsungan usaha dipengaruhi sebagian aspek pemicu bidang usaha jadi kokoh serta bertahan, antara lain terdapatnya kumpulan konsep bidang usaha, inovasi biasa konsep bidang usaha, menganalisa kompetitor, keringanan merambah bidang usaha, serta keahlian

kalkulasi efek. Kelangsungan usaha bisa ditinjau dari kesuksesan dalam inovasi, pengurusan pegawai, serta klien (Panggabean, 2018).

#### **2.1.4.5 Manfaat Kelangsungan usaha**

Menurut yang dilansir dari (Beritasatu, 2016) mengenai manfaat dari Kelangsungan usaha yaitu:

1. Produktivitas meningkat

Kelangsungan usaha sama dengan meminimalkan proses produksi dan mengurangi aktivitas yang terlalu berlebihan, sehingga biaya produksi yang dikeluarkan juga berkurang.

2. Membuka peluang investasi

Pelaku usaha yang dapat mengelola usahanya, lingkungan usaha, dan memiliki sumber daya manusia yang berkesinambungan akan memiliki besar kemungkinan dilirik oleh investor untuk investasi pada usaha yang kita miliki.

3. Meningkatkan keuntungan

Jika pelaku usaha dapat menjaga Kelangsungan usahanya dengan baik seperti kelestarian lingkungan kerja, maka dapat dipastikan Kelangsungan usaha tersebut akan meningkatkan keuntungan usaha yang kita miliki dikarenakan jika memiliki kelestarian lingkungan yang baik akan menjadi salah satu daya tarik dalam usaha.

4. Sumber daya manusia yang berkualitas

Sumber daya manusia yang di kelola dengan baik dengan melalui keterampilan dan kemampuan yang dimiliki karyawan akan memotivasi



untuk terus belajar dan mampu bersaing secara kompetitif demi mewujudkan Kelangsungan usaha yang baik.

5. Mengefisiensi energi

Keberlangsungan suatu usaha tidak lepas dari memanfaatkannya teknologi yang berkembang saat ini. Teknologi mendukung usaha menjadi semakin efektif dan efisien.

#### **2.1.4.6 Permasalahan Menurut Konsultan dan Pendamping UMKM**

Menurut Abdurohim (2021:85) problematika yang dihadapi UMKM berdasarkan konsultan dan pendamping UMKM adalah sebagai berikut:

1. Kualitas sumber daya manusia UMKM yang masih rendah serta minimnya pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan para pelaku usaha.
2. Banyak UMKM yang belum memiliki badan hukum yang jelas. Sebagian UMKM kurang memiliki pengetahuan akan aspek legalitas dan perizinan, termasuk persyaratan yang harus dipenuhi dan prosedur yang ditempuh dalam proses pengurusannya.
3. Kurangnya inovasi produk. UMKM dinilai masih belum menguasai teknologi, manajemen, informasi, dan pasar.
4. UMKM juga masih mengalami banyak kendala dalam hal mengakses modal dan pendanaan dari layanan keuangan formal.
5. Kurangnya tenaga pendamping di lapangan.

#### 2.1.4.7 Dimensi Kelangsungan usaha Pada UMKM

Dimensi untuk mengukur Kelangsungan usaha pada UMKM pada penelitian ini merujuk pada SA Seksi 570 (2013). Menurut SA Seksi 570 (2013) diukur dengan tiga indikator, antara lain:

1. Keuangan

Kesulitan keuangan dalam kelangsungan usaha terdiri dari kegagalan dalam memenuhi kewajiban utang, penolakan oleh pemasok atas pembelian kredit, perlu sumber pendanaan baru, dan penjualan sebagian besar aktiva.

2. Operasi

Operasi Kelangsungan usaha mencakup berbagai banyak hal mulai dari pemogokan kerja karyawan, keekurangan penyediaan barang/bahan, kebutuhan akan perbaikan operasional bisnis, kehilangan pelanggan utama, kehilangan pemasok utama.

3. Lain-lain

Dalam Keberlangsungan usaha hal-hal lain yang terjadi sering kali bermunculan seperti adanya gugatan pengadilan, adanya regulasi yang menyulitkan, kerugian akibat bencana atau penyakit.

#### 2.1.5 Penelitian Terdahulu

Berikut merupakan penelitian terdahulu yang telah dilakukan berkaitan dengan penggunaan e-commerce, *human capital* dan penerapan sistem informasi akuntansi serta Kelangsungan usaha pada UMKM

**Tabel 2. 2**

**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Hasil
1.	Nila Sari (2022)	Efektivitas pemanfaatan e-commerce sebagai	Penelitian ini membuktikan bahwa efektivitas E-Commerce sebagai media

- |    |  |  |
|----|--|--|
|    | media keberlangsungan umkm di masa pandemi covid-19 (studi kasus mommys bakery and cafe)   | keberlangsungan UMKM khususnya pada usaha mommys bakery and cafe dimasa pandemi Covid-19 sudah efektif, didukung oleh adanya tiga (3) pendekatan efektivitas yaitu pendekatan sumber daya, pendekatan proses, dan pendekatan sasaran. Penerapan E-Commerce memberikan dampak positif ditengah pandemi Covid-19 dengan tetap melakukan proses produksi dan bisa mengelola sistem pada aplikasi E-Commerce tersebut dan tetap mentaati protokol kesehatan serta social distancing.       |
| 2. | Any Urwatul Wusko, Eko Agus Alfianto (2022). Pengaruh Social Capital dan Human Capital Terhadap Kinerja UMKM yang Tergabung pada Sukorejo Smart. | Hasil dari penelitian ini, memiliki kesimpulan pada sentra penjualan produk UMKM yakni Sukoreja Smart dan menunjukkan hasil signifikan pada modal sosial dan kinerja, sedangkan hasil tidak signifikan ditemukan antara <i>human capital</i> terhadap kinerja, hal ini dikarenakan objek penelitian memiliki kapasitas sosial dalam usaha yang baik namun tidak diiringi dengan kemampuan pengembangan diri yang dibuktikan dengan tingkat pendidikan yang rendah. Hal ini menyebabkan |

- pengaruh *human capital* ini kurang berdampak pada kinerja UMKM.
3. Minarti (2022). Pengaruh Dukungan Pemerintah, Kerjasama Antar Perusahaan dan Human Capital Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Dengan Akses Kredit Sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Pada UMKM Dimasa Pandemi Covid-19 di UPK PPUMKMP Pulogadung). Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Dukungan Pemerintah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa dukungan yang diberikan oleh pemerintah dapat membantu meningkatkan produktivitas dan modal finansial, dan akan mengarah pada peningkatan kinerja UMKM, sedangkan Kerjasama Antar Perusahaan dan *Human Capital* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa kolaborasi atau kerjasama antar perusahaan tidak dapat membantu UMKM mendapatkan skala ekonomi, mengurangi ketidakpastian dan risiko pasar, dan mempercepat masuknya produk baru, risiko pencurian teknologi, tantangan manajemen, dan *Human Capital* menunjukan bahwa, pelatihan formal dan pendidikan tinggi tidak dianggap terlalu penting saat berbisnis.
4. Husni Awali dan Farida Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Penelitian ini membuktikan bahwa implementasi emarketing melalui

- Rohmah (2020). Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. marketplace yang dilakukan oleh para pengusaha UMKM sudah sesuai prosedur selain itu emarketing memberikan dampak positif ditengah pandemi Covid-19 pada ketahanan ekonomi UMKM di Kota Pekalongan dengan tetap melakukan proses produksi dan distribusi barang kepada konsumen namun tetap mematuhi aturan Social Distancing dimana Penggunaan e-marketing, melalui marketplace dianggap perlu untuk diterapkan apalagi di tengah pandemi Covid-19 sehingga kegiatan usaha tetap berjalan dan menghasilkan nilai ekonomi.
5. Handhi ka Kusuma , Lukman Hakim, Agus Nugroho, Yolanda, Suyanti Kasimin, Widyawati (2020) Efektivitas Pemanfaatan Teknologi Informasi Berbasis E-Commerce Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Produk Pangan Di Kota Banda Aceh. Hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai efektivitas pemanfaatan Teknologi Informasi berbasis E-Commerce pada UMKM produk pangan di Kota Banda Aceh, dapat disimpulkan bahwa secara umum indikator dukungan pemerintah dianggap masih rendah. Dianggap masih rendah karena progressnya masih sangat lambat terhadap pemanfaatan teknologi informasi berbasis E-Commerce pada UMKM produk pangan di Kota Banda Aceh. Indikator infrastruktur dalam pemanfaatan Teknologi Informasi

- berbasis E-Commerce dianggap sudah efektif. Dianggap sudah efektif dikarenakan sarana dan prasarana telah dirasakan dan dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM. Indikator sumber daya manusia dalam pemanfaatan Teknologi Informasi berbasis E-Commerce dianggap masih rendah. Hal tersebut terjadi karena masih banyak pelaku UMKM produk pangan yang tidak mengerti dan tidak memahami tentang pemanfaatan Teknologi Informasi yang canggih ini.
6. Arista Hakiki, Meita Rahmawati, Agil Novriansa (2020) Pengaruh Penerapan sistem informasi akuntansi untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Kota Daro, Kabupaten Ogan Ilir. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Desa Kota Daro tidak pernah melakukan pencatatan untuk setiap transaksi kegiatan usaha yang terjadi. Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan SIA untuk UMKM ini membantu dalam membuka wawasan dan menambah ilmu pengetahuan para pelaku UMKM di Desa Kota Daro untuk mulai menggunakan SIA dalam kegiatan usahanya, minimal SIA manual yang paling sederhana.
7. Indra Sukma Subagio, Esti Pengaruh *E-commerce* dan Penggunaan Kesimpulan dari hasil penelitian ini, ditemukan bahwa *e-commerce* tidak memberikan pengaruh terhadap

- |    |  |   |   |
|----|--|---|---|
|    | Saraswati<br>(2020)                                      | Informasi Akuntansi terhadap Kinerja UMKM di Purbalingga.   | kinerja UMKM di Purbalingga. Hal ini bisa terjadi karena pemahaman yang masih kurang dan penggunaan yang belum dimaksimalkan, sehingga belum memberikan dampak yang positif terhadap omzet penjualan yang didapatkan oleh pelaku UMKM di Purbalingga.   |
| 8. | Novia Amanda Lestari dan Siti Hamidah Rustiana<br>(2019) | Pengaruh Persepsi Owner Dan Pengetahuan Akuntansi Dalam Penggunaan Penerapan sistem informasi akuntansi Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Pamulang | <p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persepsi owner dalam penggunaan penerapan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil, dan menengah</li> <li>2. Pengetahuan akuntansi berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah</li> </ol> <p>Persepsi owner dalam penggunaan penerapan sistem informasi akuntansi dan pengetahuan akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah.</p> |
| 9. | Nanda Tiandra, Denny Hambali, Nurasia,                   | Analisis pengaruh e-commerce terhadap peningkatan kinerja umkm (studi kasus pada UMKM di  | Kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, penerapan e-commerce tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM. Dibuktikan dengan   |

- Nadhira Rosalina (2019). kabupaten sumbawa). tidak semua UMKM mempunyai kapabilitas dalam menggunakan dan memanfaatkan *E-commerce* secara maksimal. Pengetahuan dan keahlian pengguna dapat menjadi salah satu penyebab perbedaan kemampuan dalam mengoperasikan *E-commerce*. Sehingga hal tersebut tidak terlalu berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Walaupun *E-commerce* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Akan tetapi kehadiran *E-commerce* menjadi salah satu alternative pemasaran yang digunakan untuk menjangkau lebih pelanggan. UMKM dapat melakukan promosi dimana saja dan kapan saja selama 24 jam tanpa henti. Model transaksi ini memungkinkan transaksi melewati batas-batas wilayah dengan jauh lebih mudah dengan biaya yang efektif daripada perdagangan yang bersifat tradisional.
10. Yuswan Tio Arisandi (2018). Efektivitas Penerapan E-Commerce Dalam Perkembangan Usaha Kecil Menengah Di Sentra Industri Sandal Dan Hasil penelitian yang telah dilakukan kesimpulannya bahwa penerapan E-Commerce memberikan efek bagi perkembangan pelaku usaha di wedoro mulai dari produktivitas hingga daya bertahan usaha sandal dan sepatu wedoro ini yang



- |  |  |
|--|--|
| Sepatu Wedoro<br>Kabupaten Sidoarjo          | dibuktikan dengan pemenuhan dua dari tiga aspek Efektivitas. Meskipun dengan adanya peningkatan penjualan hingga produktivitas dari para pelaku usaha, bantuan pemerintah terkait pemasaran melalui E-Commerce dinilai masih rendah yang ditunjukkan dengan hanya disediakannya layanan konsultasi dan pelatihan saja serta belum adanya platform E-Commerce yang dibutuhkan pelaku usaha wedoro untuk memasarkan produknya melalui sistem yang dibangun oleh Pemerintah Kabupaten Sidoarjo. Satu ukuran Efektivitas lain dinilai masih belum bisa dipenuhi yakni pendekatan sumber karena masih sedikit memberikan efek yang signifikan bagi perkembangan E-Commerce di wedoro. |
| 11. Subroto Rapih dan Trisno Martono (2014). | Analisis Pengaruh Kompetensi SDM, Modal Sosial, dan Modal Finansial terhadap Kinerja UMKM di Bidang Garmen   |
|  | Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal finansial, kompetensi SDM terhadap kinerja UMKM. Artinya semakin baik baik pengelolaan modal finansial dan kompetensi SDM yang dimiliki seorang pengusaha maka akan meningkatkan kemampuan dalam mengelola suatu perusahaan.  |

- |     |                             |   |  |
|-----|-----------------------------|---|--|
| 12. | Indo Yama Nasarudin (2013). | Innovation Capital, <i>Human Capital</i> , Customer Capital serta Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha Mikro di Provinsi Jakarta dalam Menghadapi MEA | Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa, tidak terdapat pengaruh secara signifikan antara innovation capital terhadap kinerja UMKM. Sementara variabel <i>human capital</i> berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha UMKM |
|-----|-----------------------------|---|--|

## 2.2 Kerangka Pemikiran

### 2.2.1 Pengaruh Penggunaan E-commerce Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM

E-commerce memiliki hubungan yang erat dengan Kelangsungan usaha, e-commerce merupakan penjualan elektronik yang memberikan kemudahan bagi penjual dan pembeli untuk bertransaksi, dengan adanya e-commerce perkembangan dunia usaha saat ini sangat pesat, salah satunya dalam penelitian Chan dan Al-Hawamdeh, (2002) menunjukkan bahwa banyak usaha orang - orang di Singapura memanfaatkan perkembangan e-commerce yang ada untuk memulai bisnis online mereka.

Menurut Eva, A. (2007) mengungkapkan bahwa:

“E-commerce memberikan alternatif sebagai sarana pemasaran produk bagi usaha kecil, meskipun penggunaan teknologi masih lemah tetapi persepsi pelaku usaha UMKM tentang manfaat teknologi internet memastikan penerapannya di masa depan.”

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan oleh (Samuel Wahyu Hari Christoper, dan Ika Kristianti, 2020) menunjukan bahwa e-commerce berhubungan

dengan Kelangsungan usaha. Hal tersebut dibuktikan dari perdagangan menggunakan media internet (commerce-m-commerce), bisnis ke konsumen (business-to-consumer-B2C), konsumen ke bisnis (consumer-to-business) yang setelah dilakukan oleh para pengusaha memegang peranan yang sangat penting dalam Kelangsungan usaha, dimana keberadaan e-commerce memudahkan para pelaku usaha untuk bertransaksi, terbukti banyak pelaku usaha yang menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya.

### **2.2.2 Pengaruh *Human Capital* Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM**

Kelangsungan usaha pada UMKM. Artinya semakin lebih baik *human capital* maka semakin baik pula Kelangsungan usaha pada UMKM tersebut.

Menurut Muthafer dan Prasetyo (2014) mengemukakan bahwa:

“*Human capital* digunakan sebagai ekuitas atau modal yang berkaitan dengan sumber daya manusia dalam organisasi yang berupa motivasi, pengalaman seseorang, sikap tanggung jawab dan tingkat kepatuhan karyawan.”

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan oleh (Komang Tri Widya Malini dan Nyoman Trisna Herawati, 2021) mengungkapkan bahwa berdasarkan pengukuran kategorisasi *human capital* mendapatkan hasil bahwa *human capital* yang berada pada kategori tinggi. Ini berarti bahwa usaha mikro di Kecamatan Buleleng sudah memiliki *human capital* yang tinggi. Ketika usaha mikro mempunyai SDM atau *human capital* yang unggul, maka perusahaan tersebut memiliki keunggulan kompetitif guna menunjang kinerja perusahaan. *Human capital* menjadi faktor pendorong meningkatkannya kinerja perusahaan.

### **2.2.3 Pengaruh Penerapan sistem informasi akuntansi Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM**

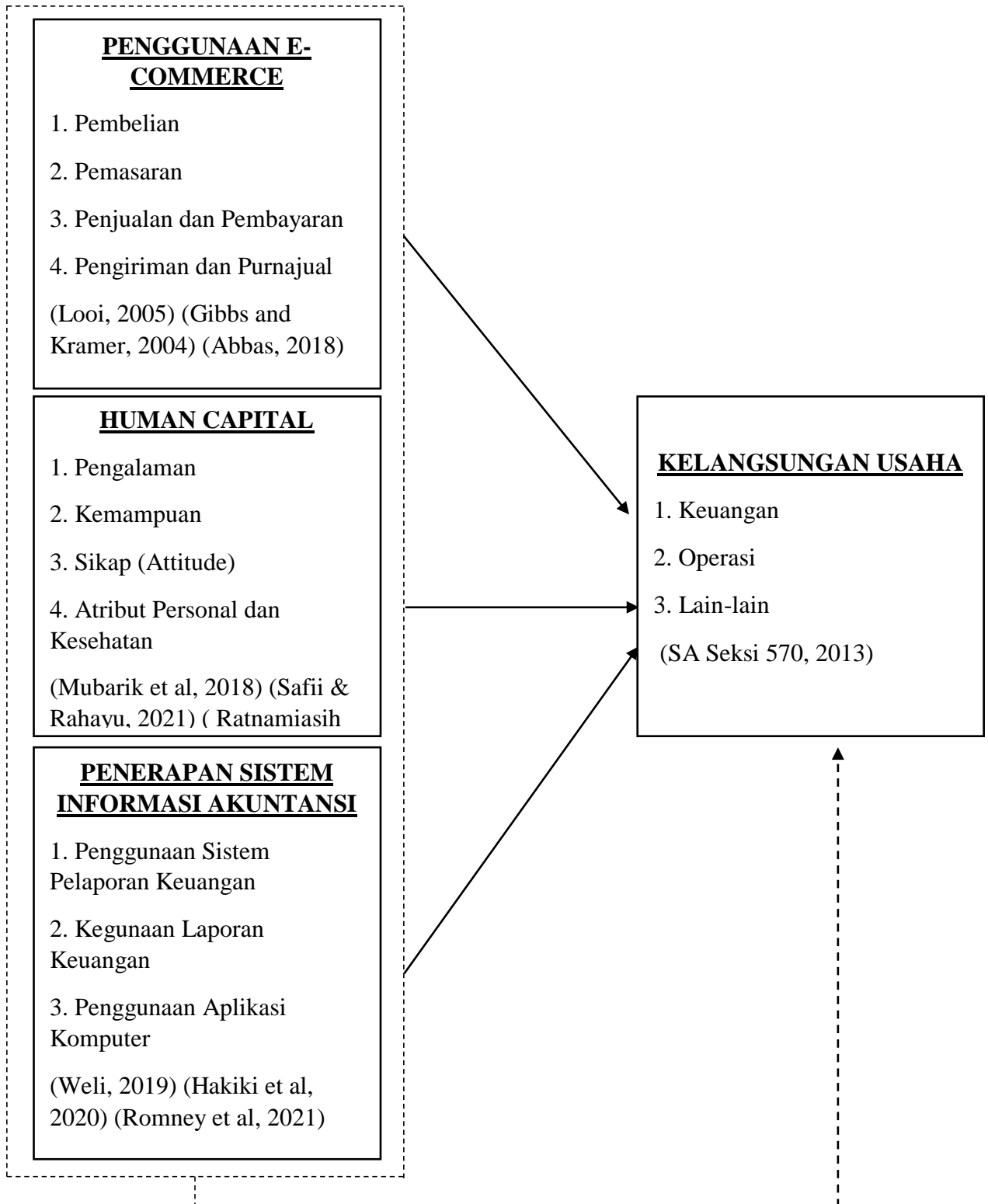
Tujuan penting dari suatu usaha merupakan buat mengoptimalkan keuntungannya, bagus usaha besar maupun UMKM. Buat menggapai tujuan ini, industri wajib responsif kepada pergantian area, spesialnya dengan revolusi teknologi informasi. Dikala ini, teknologi informasi ialah sesuatu keharusan di banyak usaha. Susah buat memperoleh keunggulan kompetitif serta bertahan tanpa terdapatnya mengangkat ataupun aplikasi dari teknologi informasi, Riset telah menunjukkan kalau sistem informasi yang sangat banyak dipakai merupakan penerapan sistem informasi akuntansi, spesialnya dalam pandangan aspek pelaporan keuangan. Profit penting dari pemakaian yang maksimal dari penerapan sistem informasi akuntansi di UMKM merupakan menyesuaikan diri lebih bagus kepada pergantian lingkungan serta melonjaknya daya saing (Grande, Estébanez,& Colomina, dalam Wilya 2013).

Fungsi penerapan sistem informasi akuntansi itu sendiri merupakan mengakulasi, menulis, memilah, serta meringkas informasi untuk menolong manajer untuk membuat perencanaan, pengendalian, serta penilaian (hall 2003).

Menurut Scarbrough et al (1991) dalam wilya (2013), penerapan sistem informasi akuntansi memproduksi informasi untuk setiap pembedahan semacam perencanaan serta pengendalian informasi dan informasi penilaian kemampuan. Tidak hanya itu, perencanaan dipakai unuk mengatur serta mengkoordinasikan dalam kegiatan produksi.

Penelitian Tiyara sari (2011), wilya (2013) dan Kadek (2014), mengemukakan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap Kelangsungan usaha. Berdasarkan tinjauan literatur di atas, jika suatu usaha menerapkan penerapan sistem informasi akuntansi dalam pengolahan datanya, maka akan berdampak pada hasil informasi yang akan dihasilkan. Informasi yang dihasilkan akan lebih reliable sehingga bisa membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat. Pengambilan keputusan yang tepat akan membantu perusahaan untuk mencapai tujuan utamanya yaitu memaksimalkan keuntungannya.

Berdasarkan uraian diatas maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran**

### 2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2021, 99) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian ini telah terlebih dahulu dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1 : Penggunaan E-commerce Berpengaruh Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM di Kabupaten Garut

H2 : *Human Capital* Berpengaruh Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM di Kabupaten Garut

H3 : Penerapan sistem informasi akuntansi Berpengaruh Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM di Kabupaten Garut

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Penelitian yang Digunakan**

##### **3.1.1 Objek Penelitian**

Sugiyono (2021:17) mendefinisikan objek penelitian ialah sebagai berikut:

“Objek penelitian ialah sesuatu ciri atau watak atau nilai dari orang yang bertumbuh apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti serta kedatangan peneliti tidak mempengaruhi dinamika pada objek tersebut.”

Objek dalam penelitian ini ialah penggunaan e-commerce, *human capital* dan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM.

##### **3.1.2 Metode Penelitian**

Menurut Sugiyono (2021:2) metode penelitian adalah sebagai berikut:

“Metode penelitian ialah proses aktivitas dalam wujud pengumpulan data, analisis dan memberikan pemahaman yang terikat dengan tujuan penelitian.”

Bersama dengan metode penelitian ini, penulis akan mengumpulkan data dan mengamati secara detail mengenai aspek-aspek tertentu yang berhubungan erat dengan masalah yang sedang diteliti sehingga akan memperoleh data yang menunjang penyusunan laporan penelitian. Informasi tersebut berhubungan dengan keterkaitan atau pengaruh antar variabel yaitu pengaruh penggunaan *e-commerce*, *human capital*, dan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM.

Dalam penelitian ini metode yang dipakai ialah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif serta verifikatif. Menurut Sugiyono (2021:16) mengatakan metode penelitian kuantitatif ialah sebagai berikut:



“Metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, yang dipakai untuk meneliti pada populasi atau sampel khusus, pengumpulan data memakai instrumen penelitian, analisa data bersifat kuantitatif ataupun statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang sudah diresmikan. Penelitian kuantitatif pula pada umumnya dicoba pada sampel yang didapat dengan cara random, alhasil kesimpulan hasil penelitian bisa digeneralisasikan pada populasi dimana sampel itu didapat.”

### 3.1.3 Pendekatan Penelitian

Sugiyono (2021, 64) mengartikan metode penelitian deskriptif sebagai berikut:

“Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang dicoba dengan tujuan mengenali kehadiran variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel ataupun lebih (variabel yang berdiri sendiri). Penelitian ini tidak bermaksud untuk menyamakan antara variabel satu dengan variabel yang lain serta pula bukan untuk mencari hubungan antara variabel satu dengan yang lain.”

Sedangkan menurut Muri Yusuf (2014: 62) mengemukakan bahwa tujuan penelitian deskriptif adalah :

“to describe systematically the facts and characteristics of a given Population or area intertest.”

Pada penelitian ini, metode deskriptif akan digunakan untuk menganalisis tentang penggunaan e-commerce, *human capital*, dan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM.

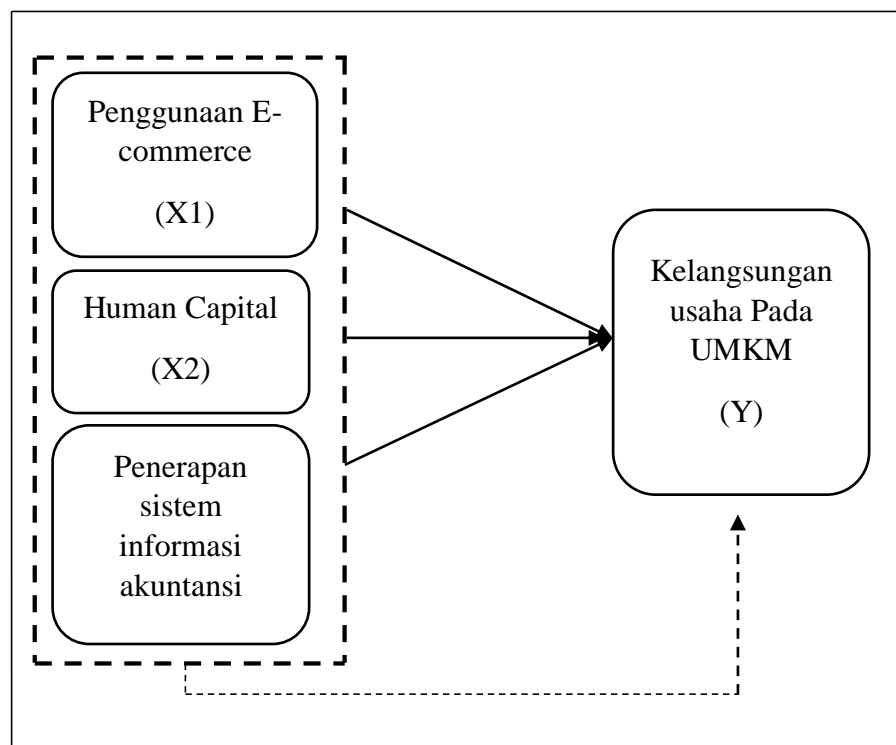
Sugiyono (2021:66) mengartikan metode penelitian verifikatif ialah sebagai berikut:

“Metode verifikatif merupakan metode penelitian yang bermaksud untuk mengenali ikatan sebab- akibat antara variabel independen serta variabel dependen.”

Pendekatan metode verifikatif ini digunakan untuk menguji pengaruh penggunaan e-commerce, *human capital*, penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM.

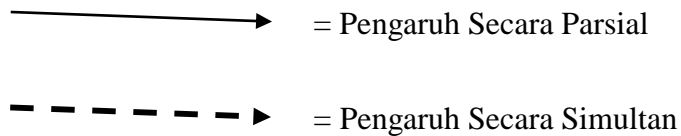
### 3.1.4 Model Penelitian

Model penelitian ini merupakan abstraksi dari fenomena-fenomena yang sedang diteliti. Dalam hal ini sesuai dengan judul skripsi yang dikemukakan oleh penulis yaitu “Pengaruh Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi Terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM di Kabupaten Garut”. Maka untuk menggambarkan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen penulis memberikan model penelitian yang dinyatakan sebagai berikut:



**Gambar 3. 1 Bagan Model Penelitian**

Keterangan :



## 3.2 Definisi Variabel dan Operasionalisasi Variabel Penelitian

### 3.2.1 Definisi Variabel Penelitian

Pada penelitian ini, ada beberapa variabel yang digunakan, yaitu:

1. Variabel Bebas (Independent Variable)

“Variabel independent bisa disebut juga sebagai variabel stimulus, prediktor, antecedent. Dalam bahasa Indonesia sering juga disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).”

Pada penelitian ini, ada 3 (tiga) variabel bebas, diantaranya ialah sebagai berikut:

a. E-commerce

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan definisi menurut Helmalia & Afrinawati (2018), mendefinisikan e-commerce ialah sebagai berikut:

“E-commerce atau sekarang lebih dikenal dengan belanja online adalah proses bisnis yang berupa transaksi penjualan. Pembelian, pemesanan, pembayaran, atau promosi barang dan/atau jasa dilakukan dengan menggunakan komputer dan alat komunikasi elektronik digital, atau komunikasi data berupa jaringan internet.”

Adapun dimensi penulis yang digunakan untuk mengukur variabel ini menggunakan dimensi menurut (Looi, 2005) (Gibbs and Kramer, 2004) (Abbas, 2018) yaitu sebagai berikut:

1. Pembelian
2. Pemasaran
3. Penjualan dan Pembayaran
4. Pengiriman dan Purnajual

*b. Human Capital*

*Human Capital* merupakan elemen penting untuk me Kelangsungan usaha pada UMKM. Menurut Bontis et al., (dalam Hashima, Osmanb, & Alhabschic, 2015) menyatakan mengenai *human capital* adalah sebagai berikut:

“modal manusia ialah saham wawasan orang dari suatu badan yang diwakili oleh pegawai. Bontis menarangkan modal manusia selaku keahlian beramai-ramai industri buat menciptakan pemecahan terbaik dari wawasan individunya. Bontis beranggapan kalau modal manusia merupakan sangat berarti, sebab ialah pangkal inovasi serta inovasi penting. Serta juga mengemukakan modal manusia yaitu bagian penting dari modal intelektual bersumber pada kombinasi wawasan pegawai, keahlian, pengalaman, serta keahlian yang bisa menciptakan nilai bagi perusahaan. Karyawan menciptakan modal intelektual melalui kompetensi mereka, tindakan mereka, serta intelek intelektual mereka. Kompetensi mencakup keahlian dan pembelajaran, sebaliknya tindakan

mencakup bagian sikap kegiatan pegawai, kecerdasan intelektual membolehkan seorang buat mengganti praktik serta mempertimbangkan pemecahan inovatif untuk permasalahan.”

Dimensi pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan menurut (Mubarik et al, 2018) (Safii & Rahayu, 2021) (Ratnamiasih et al, 2022) yaitu sebagai:

1. Pengalaman
2. Kemampuan
3. Sikap (Attitude)
4. Atribut Personal dan Kesehatan

c. Penerapan sistem informasi akuntansi

Penerapan sistem informasi akuntansi Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart dalam bukunya yang berjudul Penerapan sistem informasi akuntansi (2017 : 11), mengemukakan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah:

“Proses mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses akuntansi dan data lainnya untuk menghasilkan informasi bagi pembuat keputusan.”

Adapun dimensi yang digunakan dalam penerapan sistem informasi akuntansi adalah berdasarkan penelitian (Wali, 2019) (Hakiki et al, 2020) (Romney et al, 2021):

1. Penggunaan Sistem Pelaporan Keuangan
2. Kegunaan Laporan Keuangan

### 3. Penggunaan Aplikasi Komputer

#### 2. Variabel Terikat (Dependent Variable)

Menurut Sugiyono (2021:69) variabel terikat ialah sebagai berikut:

“Variabel terikat ini kerap diucap selaku variabel output, kriteria, konsekuensi.

Variabel terikat ini ialah variabel yang dipengaruhi ataupun yang jadi dampak sebab terdapatnya variabel bebas.”

Dalam penelitian ini yang merupakan variabel terikat adalah variabel Kelangsungan usaha pada UMKM. Keberlangsungan sendiri diartikan usaha yang dijalankan akan terus beroperasi atau berkembang untuk jangka panjang. Beberapa usaha dapat ditemui memiliki keberlangsungan usaha sampai turun temurun. Kepemimpinan yang diturunkan oleh pemilik pertama kepada turunannya, membuat keberlangsungan usaha akan terus berjalan. Nilai jangka panjang tersebut dapat ditingkatkan dengan konsisten dan stabil dalam performa bisnis yang dapat mengimplementasikan nilai ekonomi, sosial, dan lingkungan (Trimagnus, 2019). Dimensi pengukuran Kelangsungan usaha menurut SA Seksi 570, 2013) dapat diukur melalui:

1. Keuangan
2. Operasi
3. Lain-lain

### 3.2.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian

Operasional Variabel bermaksud guna menerangkan tiap variabel dalam konsep dimensi dan indikator, alhasil pengujian hipotesis dengan memakai alat bantu statistik bisa dicoba dengan baik. Sesuai dengan judul skripsi yang di pilih yaitu pengaruh Penggunaan *E-commerce*, Human Capital, dan Penerapan sistem informasi akuntansi terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM. Terdapat empat variabel, yaitu :

1. Penggunaan *E-commerce* (X1)
2. *Human Capital* (X2)
3. Penerapan sistem informasi akuntansi (X3)
4. Kelangsungan Usaha pada UMKM (Y)

Selanjutnya ini ialah uraian mengenai variabel penelitian yang dipakai guna melaksanakan analisa dalam penelitian ini antara lain:

**Tabel 3. 1**

**Definisi Operasional Variabel Independen (X1) : Penggunaan E-commerce**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
E-commerce dapat didefinisikan	1. Pembelian	1. Pembelian Online	Ordinal

<p>sebagai berikut:</p> <p>“Perusahaan yang, tidak seperti perusahaan e-niaga, menjalankan fungsi bisnis sehari-harinya di internet atau/dan jaringan elektronik lainnya, seperti EDI (EDI – Electronic Data Pertukaran). Bisnis elektronik meliputi kerjasama dengan distributor untuk mempromosikan penjualan, interaksi dengan dan melayani klien, serta</p>		2. Bertukar dokumen/informasi dengan supplier	
	2. Pemasaran	1. Memasarkan produk lewat media internet	
		2. Menggunakan katalog online	
	3. Penjualan dan Pembayaran	1. Pertanyaan Online	
		2. Pemesanan dan Penjualan Online	
3. Pembayaran Online			
	4. Bertukar dokumen dengan konsumen		
	1. Melacak Pengiriman Online		



melakukan penelitian bersama dengan mitra bisnis. (Looi, 2005) (Gibbs and Kramer, 2004) (Abbas, 2018)	4. Pengiriman dan Purnajual	2. Proses Pengiriman Online	
		3. Pelayanan Pelanggan	

Tabel 3. 2

**Definisi Operasional Variabel Independen (X2) : Human Capital**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
<i>Human Capital</i> didefinisikan sebagai akumulasi kompetensi, pengetahuan dan keterampilan untuk	1. Pengalaman	1. Masa Jabatan Organisasi	Ordinal
		2. Pengalaman industri sejenis	
		3. Pengalaman pekerjaan terkait	

<p>melaksanakan pekerjaan, yang dapat menghasilkan nilai ekonomi. (Mubarik et al, 2018) (Safii &amp; Rahayu, 2021) (Ratnamiasih et al, 2022)</p>	2. Kemampuan	1. Skill komunikasi
		2. Skill menyelesaikan masalah
		3. Skill intrapreneurial
		4. Skill terkait pekerjaan
	3. Sikap (Attitude)	1. Kepuasan
		2. Motivasi
		3. Keterikatan
		4. Kerjasama
		5. Komitmen
	4. Atribut Personal dan Kesehatan	1. Kreatif
		2. Kecerdasan
		3. Kepemimpinan
		4. Pengambilan Risiko
5. Umur Panjang		
6. Ketidakhadiran		

**Tabel 3. 3**  
**Definisi Operasional Variabel Independen (X3) : Penerapan sistem informasi akuntansi**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Penerapan Penerapan sistem informasi akuntansi (X3) Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 71 tahun 2010 tentang SAP, Penerapan sistem informasi akuntansi adalah rangkaian sistematis dari prosedur, penyelenggara, peralatan, dan elemen lain untuk mewujudkan fungsi akuntansi sejak analisis transaksi sampai dengan pelaporan keuangan di lingkungan organisasi.	1. Penggunaan Sistem Pelaporan Keuangan	1. Pencatatan aktivitas penjualan	Ordinal
		2. Pencatatan aktivitas pembelian	
		3. Pencatatan penerimaan kas	
		4. Pencatatan pengeluaran kas	
		5. Pencatatan persediaan	
		6. Pencatatan utang	
		7. Pencatatan piutang	
		8. Pencatatan aset tetap	
		9. Pencatatan gaji karyawan	

<p>Penerapan sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mendokumentasikan, mengadministrasikan, serta mengolah data pengelolaan keuangan dan data terkait lainnya menjadi informasi yang disajikan kepada masyarakat dan sebagai bahan pengambilan keputusan dalam rangka perencanaan, pelaksanaan, dan pelaporan pertanggungjawaban. (Weli, 2019) (Hakiki et al, 2020) (Romney et al, 2021)</p>	<p>2. Kegunaan Laporan Keuangan</p>	1. Pemahaman akan laporan keuangan	
		2. Laporan keuangan untuk memperoleh kredit	
		3. Laporan keuangan untuk keputusan bisnis	
		4. Laporan persediaan untuk keputusan pembelian	
		5. Pentingnya laporan keuangan	
		6. Laporan keuangan untuk evaluasi bisnis	
	3. Penggunaan Aplikasi Komputer	1. Menggunakan aplikasi atau komputer	

		2. Komputer dan aplikasi untuk penyimpanan data	
		3. Persepsi kegunaan komputer dan aplikasi	

**Tabel 3. 4**  
**Definisi Operasional Variabel Independen (Y) : Kelangsungan usaha Terhadap UMKM**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Kelangsungan usaha mengasumsikan bahwa perusahaan akan terus beroperasi di masa mendatang. Laporan keuangan bertujuan umum disiapkan kecuali manajemen bermaksud untuk melikuidasi bisnis	1. Keuangan	1. Kerugian operasi berulang kali	Ordinal
		2. Kekurangan modal kerja	
		3. Arus kas negatif	
		4. Buruknya rasion keuangan utam	
		5. Kegagalan dalam memenuhi kewajiban utang	
		6. Penolakan oleh pemasok atas pembelian kredit	

<p>atau menghentikan operasi, atau tidak memiliki pilihan realistis selain mengambil tindakan yang dijelaskan di atas. Laporan keuangan bertujuan khusus yang mungkin atau mungkin tidak disusun sesuai dengan kerangka akuntansi yang relevan atas dasar kelangsungan usaha (misalnya, dasar kelangsungan usaha mengacu pada beberapa laporan keuangan yang disusun atas dasar pajak di yurisdiksi tertentu). jadwal). yurisdiksi). Ketika</p>		7. Perlu sumber pendanaan baru	
		8. Penjualan Sebagian besar aktiva	
	2. Operasi	1. Pemogokan kerja karyawan	
		2. Kekurangan penyediaan barang/bahan	
		3. Pasokan barang atau bahan baku untuk usaha	
		4. Kebutuhan akan perbaikan operasional bisnis	
		5. Kehilangan pelanggan utama	
	3. Lain-lain	1. Adanya gugatan pengadilan	
		2. Adanya regulasi yang menyulitkan	

<p>asumsi kelangsungan usaha tidak tepat, aset dan liabilitas dicatat atas dasar bahwa perusahaan dapat merealisasikan aset dan menyelesaikan liabilitas dalam kegiatan usaha biasa. (SA Seksi 570, 2013)</p>		<p>3. Kerugian akibat bencana atau penyakit</p>	
---	--	---	--

### 3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

#### 3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2021, 126) mendefinisi populasi ialah sebagai berikut:

“wilayah abstraksi yang terdiri atas: obyek atau subyek yang memiliki jumlah serta karakter khusus serta sudah diresmikan oleh peneliti guna dipelajari serta setelah itu ditarik kesimpulannya.”

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UKM di Kecamatan Kadungora dengan jumlah 163 pelaku UMKM.

### 3.3.2 Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Sample adalah bagian dari jumlah serta karakter yang dimiliki oleh populasi itu. Sample terdiri dari beberapa anggota yang diseleksi dari populasi alhasil sample ialah beberapa dari populasi (Sugiyono, 2021). Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah probability sampling yaitu Simple Random Sampling. Simple Random Sampling sendiri adalah teknik pengambilan sampel yang digunakan untuk pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut. Penentuan jumlah sampel dapat dilakukan dengan cara perhitungan statistik yaitu dengan menggunakan Rumus Slovin. Rumus ini dapat digunakan untuk menentukan sampel dari populasi yang telah diketahui jumlahnya yaitu sebanyak 163. untuk tingkat presisi yang ditetapkan dalam penentuan sampel penelitian ini adalah 5%. Untuk menentukan ukuran besarnya sampel, peneliti menggunakan rumus dari Slovin yang dikutip Sevilla (1994) dalam Umar (2002:141) sebagai berikut:

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

**n** = jumlah sampel yang dicari

**N** = jumlah populasi

**e** = margin error yang ditoleransi



Berdasarkan Rumus Slovin, maka besarnya penarikan jumlah sampel penelitian adalah:

$$N = \frac{N}{1 + N(e)^2} = \frac{162}{1 + 162(0,05)^2} = 115 \text{ responden}$$

Jadi sampel yang akan diteliti sebanyak 115 responden.

### **3.4 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Sumber Data**

Berdasarkan sumbernya, data bisa dibedakan menjadi dua yaitu data sekunder dan data primer. Menurut Sugiyono (2021, 8) mengartikan data sekunder dan data primer ialah sebagai berikut:

- “ 1. Data Primer, adalah data yang berasal langsung dari lapangan ataupun data yang didapatkan oleh peneliti langsung dari pelaku yang terlibat
2. Data Sekunder, adalah data yang berasal dari pihak lain ataupun data dokumentasi dari hasil penelitian pihak lain.”

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini berupa data primer. Data primer pada penelitian ini didapatkan secara langsung dari pelaku UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi & UMKM Kabupaten Garut.

#### **3.4.2 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data yang akan dipergunakan dalam proses penelitian. Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik Kuesioner (angket).

Menurut Sugiyono (2021, 199) mendefinisikan teknik kuesioner ialah sebagai berikut:

“Teknik Kuesioner ialah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Teknik kuesioner dipilih karena teknik kuesioner cocok digunakan untuk jumlah responden yang besar dan tersebar di wilayah yang luas.”

### **3.5 Metode Analisis Data dan Pengujian Hipotesis**

#### **3.5.1 Analisis Deskriptif**

Sugiyono (2021, 206) mengartikan Statistik deskriptif ialah sebagai berikut: “Statistik deskriptif ialah statistik yang dipakai untuk menganalisis data memakai cara mendeskripsikan atau juga menggambarkan data yang sudah terkumpul sebagaimana adanya tanpa ada yang bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”.

Statistik dipakai hanya untuk mendeskripsikan data sampel, dan tidak membuat kesimpulan yang berlaku untuk populasi dimana sampel itu diambil. Statistik deskriptif ini digunakan untuk memberikan informasi tentang variabel Penggunaan E-commerce, *Human Capital*, Penerapan sistem informasi akuntansi Terhadap Kelangsungan usaha Pada UMKM di Kabupaten Garut.

Metode analisis data yang dipakai pada penelitian ini ialah metode kuantitatif. Langkah-langkah yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Penulis melaksanakan pengumpulan data dengan metode sampling, sampling yang diselidiki merupakan sampel yang ialah suatu gabungan dari pengukuran yang diseleksi dari populasi yang jadi perhatian dalam penelitian.
2. Setelah pengumpulan data, ditetapkannya perlengkapannya guna mendapatkan data dari sumber penelitian. Alat yang dipakai dalam penelitian ini merupakan daftar kusioner guna memastikan angka dari kusioner itu dengan memakai *skala likert*. Menurut (Sugiyono, 2019:93) *Skala Likert* merupakan skala yang dipergunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang mengenai fenomena sosial. Dengan skala likert, variabel akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel.
3. Daftar kusioner disebar pada responden yang telah ditetapkan. Kusioner tersebut berisi pernyataan positif yang memiliki 5 jawaban dengan masing-masing nilai yang berbeda.

**Tabel 3. 5**  
**Tabel Skala Likert**

Pernyataan	Skor
Selalu/sangat memiliki/sangat mampu/sangat setuju/sangat berani/selalu ada/sangat memahami/sangat bisa/sangat penting/sangat berdampak/sangat banyak/sangat memerlukan/sangat berguna	5
Sering/memiliki/mampu/setuju//berani/sering ada/memahami/bisa/penting/berguna/memerlukan/banyak/berdampak	4

Kadang-kadang/cukup memiliki/cukup mampu/cukup setuju/cukup berani/kadang-kadang ada/kurang memahami/cukup bisa/cukup penting/cukup memerlukan/cukup banyak/kurang setuju/kurang berdampak	3
Jarang/kurang memiliki/kurang mampu/kurang setuju/kurang berani/Jarang ada/kurang memahami/kurang bisa/kurang penting/kurang berguna/kurang memerlukan/tidak terlalu banyak/tidak setuju/tidak berdampak	2
Tidak pernah/tidak memiliki/tidak mampu/tidak setuju/tidak berani/tidak ada/tidak memahami/tidak bisa/tidak penting/tidak berguna/tidak memerlukan/tidak banyak/sangat tidak setuju/tidak berdampak	1

4. Kemudian, dilakukan pengolahan data, dianalisis dan disajikan. Penulis menggunakan uji statistik dalam penelitian ini dengan tujuan untuk menilai variabel penggunaan e-commerce (X1), *human capital* (X2), penerapan sistem informasi akuntansi (X3) dan keberlangsungan usaha pada UMKM (Y). Analisis yang digunakan berdasarkan rata-rata (Mean) dari masing-masing variabel. Rumus rata-rata (mean) sebagai berikut:

Untuk Variabel X

$$Me = \frac{\sum X_1}{n}$$

Untuk Variabel Y

$$Me = \frac{\sum Y_1}{n}$$

Keterangan:

Me = Mean (rata-rata)

$\Sigma$  = Jumlah

X1= Nilai X ke 1 sampai n

Y1 = Nilai Y ke 1 sampai n

N = Jumlah pertanyaan/pernyataan masing-masing variabel

Setelah rata-rata dari masing-masing variabel didapat, kemudian dibandingkan dengan kriteria yang penulis tentukan berdasarkan nilai terendah dan nilai tertinggi dari hasil kuesioner. Nilai terendah dan nilai tertinggi dari masing-masing skor, penulis ambil dari banyaknya jumlah pertanyaan/pernyataan dalam kuesioner dikalikan dengan skor terendah (1) untuk nilai terendah dan skor tertinggi (5) untuk nilai tertinggi.

1. Kriteria penilaian untuk variabel independen (X1) yaitu Penggunaan E-commerce, terdapat 13 pertanyaan atau pernyataan

$$\text{Nilai terendah} : 1 \times 13 = 13$$

$$\text{Nilai tertingginya} : 13 \times 5 = 65$$

$$\text{Jarak interval} = (\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}) : 5$$

$$= (65-13) : 5$$

$$= 10,4$$

Atas dasar nilai tertinggi dan nilai terendah tersebut, maka kriteria untuk penggunaan e-commerce (variabel independen) adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 6**

**Kriteria Penilaian Penggunaan E-commerce**

<b>Rentang Nilai</b>	<b>Kategori</b>
13 – 23,4	Tidak pernah/tidak memiliki/tidak mampu/tidak setuju/tidak berani/tidak ada/tidak memahami/tidak bisa/tidak penting/tidak berguna/tidak memerlukan/tidak banyak/sangat tidak setuju/tidak berdampak.
23,4 – 33,8	Jarang/kurang memiliki/kurang mampu/kurang setuju/kurang berani/Jarang ada/kurang memahami/kurang bisa/kurang penting/kurang berguna/kurang memerlukan/tidak terlalu banyak/tidak setuju/tidak berdampak
33,8 – 44,2	Kadang-kadang/cukup memiliki/cukup mampu/cukup setuju/cukup berani/kadang-kadang ada/kurang memahami/cukup bisa/cukup penting/cukup memerlukan/cukup banyak/kurang setuju/kurang berdampak
44,2 – 54,6	Sering/memiliki/mampu/setuju/berani/sering ada/memahami/bisa/penting/berguna/memerlukan/banyak/berdampak
54,6 – 65	Selalu/sangat memiliki/sangat mampu/sangat setuju/sangat berani/selalu ada/sangat memahami/sangat bisa/sangat penting/sangat berdampak/sangat banyak/sangat memerlukan/sangat berguna

2. Kriteria penilaian untuk variabel independen (X2) Human Capital, terdapat 19 pertanyaan atau pernyataan

Nilai terendah :  $1 \times 19 = 19$

Nilai tertingginya :  $19 \times 5 = 95$

Jarak interval = (nilai tertinggi – nilai terendah) : 5

=  $(95-19) : 5$

= 15,2

Atas dasar nilai tertinggi dan nilai terendah tersebut, maka kriteria untuk

Human Capital (variabel independen) adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 7**

**Kriteria Penilaian Human Capital**

<b>Rentang Nilai</b>	<b>Kategori</b>
19 – 34,2	Tidak pernah/tidak memiliki/tidak mampu/tidak setuju/tidak berani/tidak ada/tidak memahami/tidak bisa/tidak penting/tidak berguna/tidak memerlukan/tidak banyak/sangat tidak setuju/tidak berdampak.
34,2 – 49,4	Jarang/kurang memiliki/kurang mampu/kurang setuju/kurang berani/Jarang ada/kurang memahami/kurang bisa/kurang penting/kurang berguna/kurang memerlukan/tidak terlalu banyak/tidak setuju/tidak berdampak
49,4 – 64,6	Kadang-kadang/cukup memiliki/cukup mampu/cukup setuju/cukup berani/kadang-kadang ada/kurang memahami/cukup bisa/cukup penting/cukup memerlukan/cukup banyak/kurang setuju/kurang berdampak
64,6 – 79,8	Sering/memiliki/mampu/setuju/berani/sering ada/memahami/bisa/penting/berguna/memerlukan/banyak/berdampak

79,8 – 95      Selalu/sangat memiliki/sangat mampu/sangat setuju/sangat berani/selalu ada/sangat memahami/sangat bisa/sangat penting/sangat berdampak/sangat banyak/sangat memerlukan/sangat berguna

3. Kriteria penilaian untuk variabel independen (X3) Penerapan sistem informasi akuntansi, terdapat 18 pertanyaan atau pernyataan

Nilai terendah      :  $1 \times 18 = 18$

Nilai tertingginya :  $18 \times 5 = 90$

Jarak interval = (nilai tertinggi – nilai terendah) : 5

=  $(90-18) : 5$

= 14,4

Atas dasar nilai tertinggi dan nilai terendah tersebut, maka kriteria untuk Penerapan sistem informasi akuntansi (variabel independen) adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 8**

**Kriteria Penilaian Penerapan sistem informasi akuntansi**

<b>Rentang Nilai</b>	<b>Kategori</b>
18 – 32,4	Tidak pernah/tidak memiliki/tidak mampu/tidak setuju/tidak berani/tidak ada/tidak memahami/tidak bisa/tidak penting/tidak berguna/tidak memerlukan/tidak banyak/sangat tidak setuju/tidak berdampak.
32,4 – 46,8	Jarang/kurang memiliki/kurang mampu/kurang setuju/kurang berani/Jarang ada/kurang memahami/kurang bisa/kurang



	penting/kurang berguna/kurang memerlukan/tidak terlalu banyak/tidak setuju/tidak berdampak
46,8 – 61,2	Kadang-kadang/cukup memiliki/cukup mampu/cukup setuju/cukup berani/kadang-kadang ada/kurang memahami/cukup bisa/cukup penting/cukup memerlukan/cukup banyak/kurang setuju/kurang berdampak
61,2 – 75,6	Sering/memiliki/mampu/setuju/berani/sering ada/memahami/bisa/penting/berguna/memerlukan/banyak/berdampak
75,6 – 90	Selalu/sangat memiliki/sangat mampu/sangat setuju/sangat berani/selalu ada/sangat memahami/sangat bisa/sangat penting/sangat berdampak/sangat banyak/sangat memerlukan/sangat berguna

4. Kriteria penilaian untuk variabel dependen (Y) Kelangsungan usaha, terdapat 16 pertanyaan atau pernyataan

$$\text{Nilai terendah} = 1 \times 16 = 16$$

$$\text{Nilai tertingginya} = 16 \times 5 = 80$$

$$\text{Jarak interval} = (\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}) : 5$$

$$= (80-16) : 5$$

$$= 12,8$$

Atas dasar nilai tertinggi dan nilai terendah tersebut, maka kriteria untuk

Kelangsungan usaha (variabel dependen) adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 9**  
**Kriteria Penilaian Kelangsungan usaha**

<b>Rentang Nilai</b>	<b>Kategori</b>
16 – 28,8	Tidak pernah/tidak memiliki/tidak mampu/tidak setuju/tidak berani/tidak ada/tidak memahami/tidak bisa/tidak penting/tidak berguna/tidak memerlukan/tidak banyak/sangat tidak setuju/tidak berdampak.
28,8 – 41,6	Jarang/kurang memiliki/kurang mampu/kurang setuju/kurang berani/Jarang ada/kurang memahami/kurang bisa/kurang penting/kurang berguna/kurang memerlukan/tidak terlalu banyak/tidak setuju/tidak berdampak
41,6 – 54,4	Kadang-kadang/cukup memiliki/cukup mampu/cukup setuju/cukup berani/kadang-kadang ada/kurang memahami/cukup bisa/cukup penting/cukup memerlukan/cukup banyak/kurang setuju/kurang berdampak
54,4 – 67,2	Sering/memiliki/mampu/setuju/berani/sering ada/memahami/bisa/penting/berguna/memerlukan/banyak/berdampak
67,2 – 80	Selalu/sangat memiliki/sangat mampu/sangat setuju/sangat berani/selalu ada/sangat memahami/sangat bisa/sangat penting/sangat berdampak/sangat banyak/sangat memerlukan/sangat berguna

### **3.5.2 Transformasi Data Ordinal Menjadi Data Interval**

Sebelum melakukan analisis regresi, dilakukan transformasi data dengan mengubah data ordinal menjadi interval, metode transformasi yang digunakan yaitu Method of Succesive Interval. Secara garis besar langkah-langkah Method Of Succesive Interval adalah:

1. Menentukan frekuensi setiap responden yaitu banyaknya responden yang memberikan respon untuk masing-masing kategori yang ada.
2. Menentukan nilai proporsi setiap responden yaitu dengan membagi setiap bilangan pada frekuensi, dengan banyaknya responden secara keseluruhan.

3. Jumlahkan proposi secara keseluruhan (setiap responden), sehingga diperoleh proposi kumulatif.
4. Tentukan nilai Z untuk setiap proporsi kumulatif.
5. Menghitung Scala Value (SV) untuk masing-masing responden dengan rumus.

$$SV = \frac{(\text{densitas pada batas bawah} - \text{densitas pada batas atas})}{(\text{area di bawah batas atas} - \text{area di bawah batas bawah})}$$

6. Mengubah Scala Value (SV) terkecil menjadi sama dengan satu (=1) dengan mentransformasikan masing-masing skala menurut perubahan skala terkecil hingga diperoleh Transformed Scaled Value (TSV), yaitu :

$$Y = SV + (SV \text{ Min})$$

### 3.5.3 Pengujian Validitas dan Realibilitas Instrumen

#### 3.5.3.1 Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2019:121) mengemukakan bahwa uji validitas ialah suatu alat ukur atau instrumen pengukuran dapat dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya, atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Alat yang menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran dikatakan sebagai alat ukur yang memiliki validitas rendah.

Menurut Sugiyono (2017:134) untuk menguji validitas pada tiap-tiap item, yaitu dengan mengkorelasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah tiap

skor butir. Koefisien korelasi yang dihasilkan kemudian dibandingkan dengan standar validitas yang berlaku sebagai berikut:

- a. Jika  $r \geq 0,30$ , maka item instrumen dinyatakan valid
- b. Jika  $r \leq 0,30$ , maka item instrumen dinyatakan tidak valid

Untuk menghitung korelasi pada uji validitas pada penelitian ini menggunakan metode Pearson Product Moment, menurut Sugiyono (2021, 246) dirumuskan sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X \cdot \sum Y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

$r_{xy}$  = Koefisien Korelasi

$\sum XY$  = Jumlah perkalian variabel x dan y

$\sum X$  = Jumlah nilai variabel x

$\sum Y$  = Jumlah nilai variabel y

$\sum X^2$  = Jumlah pangkat dari nilai x

$\sum Y^2$  = Jumlah pangkat dari nilai y

n = Banyaknya sampel

### 3.5.3.2 Uji Realibilitas

Menurut Sugiyono (2021, 176) definisi instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Setelah instrumen diuji validitasnya maka langkah selanjutnya yaitu menguji reliabilitas. Pengujian reliabilitas instrumen dihitung dengan cara mengkorelasi antara data instrumen yang satu dengan instrumen yang dijadikan ekuivalen. Bila korelasi positif dan signifikan, maka instrumen dapat dinyatakan reliabel Sugiyono (2021, 185). Rumus yang digunakan dalam uji reliabilitas adalah rumus alpha cronbach yaitu:

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum ab^2}{at^2} \right]$$

Keterangan :

$r_{11}$  : reliabilitas instrumen

K : banyaknya pertanyaan

$\sum ab^2$  : jumlah varian poin pertanyaan yang dikuadratkan

$at^2$  : jumlah variasi total yang dikuadratkan

Ketentuan koefisien alfa:

1. Jika nilai Cronbach Alpha  $\geq 0,06$  maka dikatakan handal atau homogenitas
2. Jika nilai Cronbach Alpha  $\leq 0,06$  maka dikatakan tidak handal

### **3.5.4 Uji Asumsi Klasik**

#### **3.5.4.1 Uji Normalitas**

Menurut Ghazali (2018, 161) mengemukakan uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam residual model regresi memiliki distribusi data normal atau tidak. Pengujian normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogrov-Smirnov dengan membuat hipotesis, yaitu:

- 1)  $H_0$  : Data residual berdistribusi normal
- 2)  $H_A$  : Data residual berdistribusi tidak normal

Uji statistik non-parametrik dikatakan normalitas apabila nilai signifikansi  $\geq 0,05$  maka dikatakan berdistribusi normal.

#### **3.5.4.2 Uji Multikolinearitas**

Menurut Ghozali (2018, 107) mengemukakan uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi sebagai berikut:

1) Melihat nilai *tolerance*

Jika nilai *tolerance*  $> 0,10$  maka tidak terjadi multikolinearitas, dan jika nilai *tolerance*  $< 0,10$  maka terjadi multikolinearitas

2) Melihat nilai *Variance Inflation Factor*

Jika nilai VIF  $< 10,00$  maka tidak terjadi multikolinearitas, dan jika nilai VIF  $> 10,00$  maka terjadi multikolinearitas.

#### **3.5.4.3 Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Ghozali (2018, 137) heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homokedastisitas.

Deteksi ada tidaknya Heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot. Dengan dasar analisis yang digunakan:

1. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan bawah angka 0 pada sumbu Y, dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka terjadi heteroskedastisitas.

Untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas juga bisa menggunakan uji rankspearman yaitu dengan mengkorelasikan variabel independent terhadap nilai absolut dari residual hasil regresi. Jika nilai koefisien korelasi antara variabel independent dengan nilai absolut dari residual signifikan, maka kesimpulannya terdapat hereroskesdastisitas (varians dari residual tidak homogen) (Ghozali 2018).

### **3.6 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis**

#### **3.6.1 Analisis Regresi Linear Berganda**

Menurut Sugiyono (2021, 258) Analisis regresi linear berganda digunakan untuk meramalkan keadaan variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen dinaik turunkan nilainya, jadi analisis regresi berganda dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal dua.

Bentuk persamaan dari regresi linear berganda adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:



$Y$  = Kelangsungan usaha pada UMKM

$X_1$  = Penggunaan E-commerce

$X_2$  = *Human Capital*

$X_3$  = Penerapan sistem informasi akuntansi

$a$  = nilai  $Y$  jika  $X = 0$  (nilai konstanta)

$b$  = angka arah atau koefisien regresi

$e$  = kesalahan baku estimasi regresi

Dari penjelasan dan rumus diatas, maka dapat disimpulkan bahwa apabila jumlah variabel independennya lebih dari satu maka akan bisa dilakukan analisis regresi berganda. Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen.

### 3.6.2 Uji Korelasi Ganda

Analisi ini digunakan untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan antara variabel  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  dengan variabel  $Y$  secara bersamaan. Menurut Sugiyono (2019:183) rumus korelasi ganda sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2\} - \{n(Y^2) - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

$r$  = Koefisien Korelasi pearson (product moment)

$\Sigma XY$  = Jumlah perkalian variabel x dan y

$\Sigma X$  = Jumlah nilai variabel x

$\Sigma Y$  = Jumlah nilai variabel y

$\Sigma X^2$  = Jumlah pangkat dua nilai variabel x

$\Sigma Y^2$  = Jumlah pangkat dua nilai variabel y

$n$  = Banyaknya sampel

### 3.6.3 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam pengujian hipotesis ini, peneliti menetapkan dengan menggunakan uji signifikan dan menetapkan hipotesis nol ( $H_0$ ) dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ).

Menurut Sugiyono (2021, 99) definisi hipotesis adalah sebagai berikut:

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.”

#### 3.6.3.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial

Hipotesis nol ( $H_0$ ) adalah hipotesis yang menyatakan bahwa tidak pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Sedangkan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) adalah hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian dalam penelitian ini dilakukan secara parsial (uji  $t$ ) maupun secara simultan (uji  $F$ ).

a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji Statistik  $t$ )

Uji statistik dapat menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Uji  $t$  ini dilakukan dengan membandingkan antara  $t$ -statistik (nilai  $t$  yang dihasilkan dari proses regresi) dan nilai  $t$  yang diperoleh dari tabel. Menurut Sugiyono (2021:248) rumus untuk menguji uji  $t$  sebagai berikut:

$$t = \frac{r\sqrt{n - 2}}{1 - r^2}$$

Keterangan:

$t$  : Nilai Uji  $t$

$r$  : Koefisien korelasi

$r^2$ : Koefisien determinasi

$n$  : Jumlah sampel

Uji  $t$  menggunakan beberapa dasar analisis untuk menentukan pengaruh dan hubungan variabel. Berikut dasar analisis yang digunakan pada uji  $t$ :

1) Perbandingan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$

a) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

b) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

2) Perbandingan nilai signifikan dengan taraf nyata

a. Jika nilai signifikan  $\geq$  taraf nyata (0,05), maka  $H_0$  diterima dan

$H_a$  ditolak.

b. Jika nilai signifikansi  $<$  taraf nyata (0,05) maka  $H_0$  ditolak dan

$H_a$  diterima

Adapun rancangan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_{01} : (\beta_1 \leq 0)$  Penggunaan E-commerce tidak berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

$H_{01} : (\beta_1 > 0)$  Penggunaan E-commerce berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

$H_{02} : (\beta_2 \leq 0)$  *Human Capital* tidak berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

$H_{a2} : (\beta_2 > 0)$  *Human Capital* berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

$H_03 : (\beta_3 \leq 0)$  Penerapan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

$H_a3 : (\beta_3 > 0)$  Penerapan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM

Kriteria untuk penerimaan dan penolakan hipotesis nol  $H_0$  yang dipergunakan adalah sebagai berikut:

$H_0$  diterima apabila :  $\pm t_{hitung} \leq t_{tabel}$

$H_0$  ditolak apabila :  $\pm t_{hitung} > t_{tabel}$

### 3.6.3.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Pengujian simultan akan diuji pengaruh pada ketiga variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Uji statistik yang digunakan pada pengujian simultan uji F atau yang biasa disebut dengan Analysis of variance (ANOVA). Menurut Sugiyono (2021, 267) pengujian uji F dapat menggunakan rumus signifikan korelasi ganda sebagai berikut:

$$F_h = \frac{R^2}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$$

Keterangan:

R : Koefisien korelasi ganda

k : Jumlah variabel independen

$n$  : Jumlah anggota sampel

Uji  $F$  menggunakan beberapa dasar analisis untuk menentukan pengaruh dan hubungan variabel dalam penelitian. Berikut dasar analisis yang digunakan pada uji  $F$ :

1. Perbandingan  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$

a. Jika  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

b. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

2. Perbandingan nilai signifikan dengan taraf nyata

a. Jika nilai signifikan  $\geq$  taraf nyata (0.05), maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

b. Jika nilai signifikan  $<$  taraf nyata (0,05),  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Adapun rancangan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0$  : ( $\beta < 0$ ) Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi secara simultan tidak berpengaruh terhadap pada UMKM

$H_0$  : ( $\beta < 0$ ) Penggunaan E-commerce, *Human Capital* dan Penerapan sistem informasi akuntansi secara simultan berpengaruh terhadap Kelangsungan usaha pada UMKM.

### 3.6.3.3 Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali (2018, 97) Koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan varians dari variabel

dependen. Nilai koefisien determinasi adalah nol sampai dengan satu. Nilai ( $R^2$ ) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Rumus koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD : Besarnya koefisien determinasi

r : koefisien korelasi

### **3.7 Rancangan Kusioner**

Kuesioner terdiri dari 66 pertanyaan yaitu 13 pernyataan mengenai Penggunaan E-commerce, 19 pernyataan mengenai Human Capital, 18 pertanyaan mengenai Penerapan sistem informasi akuntansi, dan 16 pernyataan mengenai Kelangsungan usaha.