

**PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI
BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Ilmu Akuntansi Syariah**



Oleh:

NAISKA FITRI PRADIVA

NIM. 19.52.21.265

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA**

2023

**PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS
DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Ilmu Akuntansi Syariah

Oleh:

NAISKA FITRI PRADIVA

NIM. 19.52.21.265

Surakarta, 24 Februari 2023

Disetujui dan disahkan oleh:
Dosen Pembimbing Skripsi



Frank Aligarh, S.Pd., M.Sc.
NIP. 19920912 201903 1 011

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : NAISKA FITRI PRADIVA

NIM : 19.52.21.265

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI SYARIAH

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul "PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM".

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 24 Februari 2023


METERAI
RAKAT
983400368708504
Naiska Fitri Pradiva

SURAT PERNYATAAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : NAISKA FITRI PRADIVA
NIM : 19.52.21.265
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Terkait penelitian saya yang berjudul "**PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM**".

Dengan ini saya menyatakan bahwa saya benar-benar telah melakukan penelitian dan pengambilan data dari UMKM yang berada di kota Surakarta. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini menggunakan data yang tidak sesuai dengan data yang sebenarnya, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 24 Februari 2023



Naiska Fitri Pradiva

Frank Aligarh, S.Pd., M.Sc.
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Sdr : Naiska Fitri Pradiva

Kepada Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Di Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Naiska Fitri Pradiva NIM : 19.52.21.265 yang berjudul:

PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM

Sudah dapat dimunaqasahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S. Akun) dalam bidang ilmu Akuntansi Syariah.

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, 24 Februari 2023

Dosen Pembimbing Skripsi



Frank Aligarh, S.Pd., M.Sc.

NIP. 19920912 201903 1 011

PENGESAHAN

PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM

Oleh :

NAISKA FITRI PRADIVA
NIM. 19.52.21.265

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosah
pada hari Kamis tanggal 06 April 2023 M / 15 Ramadhan 1444 H dan dinyatakan
telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Dewan Penguji :

Penguji I (Merangkap Ketua Sidang)
Anim Rahmayati, S.E.I., M. Si.
NIP. 19841008 201403 2 005

Penguji II
Aryani Intan Endah Rahmawati,
S.E., M.Sc.
NIP. 19930521 201903 2 012

Penguji III
Samsul Rosadi, M. Si.
NIK. 19871221 201701 1 165



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta



Dr. M. Rahmawan Arifin, M.Si. †
NIP. 19720304 200112 1 004

MOTTO

“Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(Q.S Al-Insyirah: 8)

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum hingga mereka
mengubah diri mereka sendiri”

(Q.S Ar-Ra’d: 11)

“Angin tidak berhembus untuk menggoyangkan pepohonan, melainkan menguji
kekuatan akarnya”

(Ali bin Abi Thalib)

*“When things get hard, stop for a while and look back and see how far you’ve
come. Don’t forget how rewarding it is. You are the most beautiful flower, more
than anyone else in this world”*

(Kim Taehyung)

“There’s no knowing what will come, but hard work will get us somewhere”

(Jeon Jungkook)

“If you can dream it, you can do it!”

(Naiska Fitri Pradiva)

PERSEMBAHAN

KupersN embahkan karya sederhana ini dengan segenap rasa cinta, doa dan ikhlas kepada:

1. Allah Subhanahu wa ta'ala, Tuhan Yang Maha Agung dan Maha Tinggi. Atas takdir yang Engkau berikan saya bisa menjadi pribadi yang ceria, berpikir, berilmu dan beriman. Semoga satu langkah kecil ini dapat menjadi pijakan langkah yang panjang untuk masa depan dalam mewujudkan mimpi-mimpi saya.
2. Keempat orang tua tercinta dan terkasih Bapak Dikan dan Ibu Suwartini serta Bapak Agus Suhardo dan Ibu Antik Siswati yang senantiasa memberikan doa kepada saya tanpa terputus dan dukungan untuk lebih kuat serta selalu bersabar dalam setiap proses kehidupan yang dijalani sedari kecil hingga sekarang. Serta adik perempuan tersayang saya Naisheila Rayana Gusti Pravina yang selalu memberikan dukungan dan juga doa kepada saya.
3. Teruntuk keluarga besar saya, terutama keluarga Bapak Sahroni dan Ibu Supartiningsih yang senantiasa memberikan doa dan dukungan tak terkira kepada saya.
4. Bapak Frank Aligarh, S.Pd., M.Sc., selaku dosen pembimbing skripsi atas kesabaran, masukan dan ilmu yang telah diberikan sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir dengan semangat dan selalu berpikir positif.
5. Ibu Anim Rahmayati, S.E.I., M.Si., Ibu Aryani Intan Endah Rahmawati, S.E., M.Sc dan Bapak Samsul Rosadi, S.Pd., M.Si selaku dosen penguji skripsi atas

waktunya sehingga dapat mempresentasikan hasil penelitian serta saran dan masukan yang telah diberikan.

6. Seluruh dosen pengampu pada Akuntansi Syariah yang telah memberikan ilmu dan juga pengalamannya.
7. Teman seperjuangan S.Akun (Sarjana Akuntansi) Devtania yang selalu menemani dan mensupport dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Sahabat tercinta saya Mega Ardila yang senantiasa memberikan dukungan semangat tanpa henti.
9. Teman-teman Akuntansi Syariah kelas G dan AKS H Profesional angkatan 2019 yang menjadi teman saya berjuang dan bertukar pikiran selama masa kuliah.
10. Dan almamater tercintaku UIN Raden Mas said Surakarta.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Segala puji dan syukur penulis haturkan kepada Allah SWT selaku Sutradara dalam kehidupan dunia dan akhirat, tidak ada kuasa selain kuasa Allah SWT. *Allahumma Sholli 'ala Sayyidina Muhammad.* Sholawat serta salam senantiasa penulis lantunkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW. Hidayah serta kesempatan yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul “PERAN MEDIASI INOVASI, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM HUBUNGAN ANTARA STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI DENGAN KINERJA UMKM” sebagai tugas akhir guna memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Bidang Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan penelitian ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik dari segi waktu, pikiran dan tenaganya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd., selaku rektor Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. M. Rahmawan Arifin, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak H. Khairul Imam, S.H.I., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Devi Narulitasari, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Bapak Frank Aligarh, S.Pd., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi.

6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
7. Ayah, Ibu, dan adik tercinta serta keluarga besar yang telah banyak memberikan doa, cinta, kasih sayang dan dukungan yang sangat luar biasa kepada penulis.
8. Teman-teman Akuntansi Syariah kelas G dan H profesional angkatan 2019.
9. Serta seluruh pihak yang turut serta membantu dalam menyelesaikan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Akhir kata, teruntuk semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya doa serta puji syukur kepada Allah *subhanahu wa ta'ala*, semoga memberikan balasan kebaikan kepada kita semua. *Aamiin Aamiin Ya Robbal Alamin.*

Wassalamua'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Surakarta, 24 Februari 2023

Penulis

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of business differentiation strategy on MSME performance through innovation, accounting information systems and digital technology as mediating variables. This study uses a sampling technique that is purposive sampling and data analysis techniques using Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS). The data collection technique used was by distributing questionnaires to MSME actors in Surakarta City, so that the number of samples obtained was 135 respondents. But only 133 respondent data can be processed.

The results of this study prove that the differentiation business strategy has a significant positive effect on innovation, accounting information systems, digital technology and MSME performance. Innovation variables, accounting information systems and digital technology have no effect on MSME performance. The business differentiation strategy for MSME performance is mediated by innovation, accounting information systems and digital technology.

Keywords: Business Differentiation Strategy, Innovation, Accounting Information Systems, Digital Technology and MSME Performance.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui inovasi, sistem informasi akuntansi dan teknologi digital sebagai variabel mediasi. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu purposive sampling dan teknik analisis data menggunakan *Structural Equation Modeling-Partial Least Square* (SEM-PLS). Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada para pelaku UMKM yang terdapat di Kota Surakarta, sehingga jumlah sampel yang didapatkan sebanyak 135 responden. Tetapi hanya 133 data responden yang dapat diolah.

Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa strategi bisnis diferensiasi berpengaruh signifikan positif terhadap inovasi, sistem informasi akuntansi, teknologi digital dan kinerja UMKM. Variabel inovasi, sistem informasi akuntansi dan teknologi digital tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh inovasi, sistem informasi akuntansi dan teknologi digital.

Kata Kunci: Strategi Bisnis Diferensiasi, Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi, Teknologi Digital dan Kinerja UMKM.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI	iii
HALAMAN PERNYATAAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN	vi
HALAMAN NOTA DINAS	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	x
<i>ABSTARCT</i>	xii
ABSTRAK	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah Penelitian	10
1.3 Batasan Masalah Penelitian	10
1.4 Rumusan Masalah	11
1.5 Tujuan Penelitian.....	11
1.6 Manfaat Penelitian.....	12
1.7 Jadwal Penelitian	13

1.8 Sistematika Penulisan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	15
2.1 Kajian Teori.....	15
2.1.1 <i>Resource Based Theory</i> (Teori Sumber Daya).....	15
2.1.2 Kinerja UMKM.....	16
2.1.3 Strategi Bisnis Diferensiasi	17
2.1.4 Inovasi.....	18
2.1.5 Sistem Informasi Akuntansi.....	20
2.1.6 Teknologi Digital	21
2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan.....	23
2.3 Kerangka Berpikir	32
2.4 Hipotesis Penelitian.....	33
2.4.1 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Inovasi.....	33
2.4.2 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Sistem Informasi Akuntansi	33
2.4.3 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Teknologi Digital	34
2.4.4 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM	35
2.4.5 Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja UMKM.....	36
2.4.6 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM	36
2.4.7 Pengaruh Teknologi Digital Terhadap Kinerja UMKM.....	37
2.4.8 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi.....	38
2.4.9 Pengaruh Strategi Bsinis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi	39
2.4.10 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital.....	39
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	41

3.1	Waktu dan Wilayah Penelitian	41
3.2	Jenis Penelitian	41
3.3	Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	41
3.3.1	Populasi.....	41
3.3.2	Sampel.....	42
3.3.3	Teknik Pengambilan Sampel.....	42
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	43
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.6	Variabel Penelitian.....	44
3.6.1	Variabel Independen	44
3.6.2	Variabel Dependen.....	44
3.6.3	Variabel Mediasi	44
3.7	Definisi Operasional Variabel	45
3.8	Instrumen Penelitian	47
3.9	Teknik Analisis Data	48
3.9.1	Statistik Deskriptif	48
3.9.2	<i>Structural Equation Modeling (SEM)</i>	49
3.9.3	Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	49
3.9.4	Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	50
3.10	Pengujian Hipotesis	51
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN		53
4.1	Gambaran Umum Penelitian.....	53
4.1.1	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	54
4.1.2	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha.....	54
4.1.3	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan	55
4.1.4	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	56
4.1.5	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Omset Tahun	56

4.1.6	Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Software Keuangan.....	57
4.2	Pengujian dan Hasil Analisis Data.....	59
4.2.1	Uji Statistika Deskriptif	59
4.2.1.1	Kinerja UMKM.....	59
4.2.1.2	Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi	60
4.2.1.3	Variabel Inovasi	60
4.2.1.4	Variabel Sistem Informasi Akuntansi.....	60
4.2.1.5	Variabel Teknologi Digital	61
4.2.2	Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	61
4.2.2.1	Uji Validitas	61
4.2.2.2	Uji Reliabilitas	67
4.2.3	Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	67
4.2.3.1	Uji Determinasi.....	68
4.2.3.2	<i>Predictive Relevance</i> dan Model Fit.....	69
4.2.3.3	Uji Hipotesis	70
4.2.4	Uji Mediasi.....	74
4.2.4.1	Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi.....	74
4.2.4.2	Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi	74
4.2.4.3	Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital.....	75
4.3	Pembahasan Hasil Analisis Data	75
4.3.1.	Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Inovasi	77
4.3.2.	Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Sistem Informasi Akuntansi	77
4.3.3.	Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Teknologi Digital	78
4.3.4.	Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM	79

4.3.5. Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja UMKM.....	80
4.3.6. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM	81
4.3.7. Pengaruh Teknologi Digital Terhadap Kinerja UMKM.....	81
4.3.8. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi.....	82
4.3.9. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi	83
4.3.10. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital.....	84
BAB V PENUTUP	85
5.1 Kesimpulan	85
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	88
5.3 Saran	88
DAFTAR PUSTAKA.....	90
LAMPIRAN	95

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kriteria UMKM Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008	2
Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Tabel Operasional Variabel	41
Tabel 4.1 Distribusi Kuesioner	54
Tabel 4.2 Rincian Pengisian Kuesioner	55
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	55
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha	55
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan	56
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha	57
Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Omset Pertahun	57
Tabel 4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Software Keuangan	58
Tabel 4.9 Hasil Uji Statistika Deskriptif	59
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Strategi Bisnis Diferensiasi.....	63
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Kinerja UMKM.....	63
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Inovasi	64
Tabel 4.13 Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi.....	64
Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas Teknologi Digital	64
Tabel 4.15 <i>Loading Factor</i> dan AVE	65
Tabel 4.16 <i>Fornell Larcker Criterion</i>	65
Tabel 4.17 Hasil Uji Reliabilitas	67
Tabel 4.18 Hasil Uji Determinasi.....	68

Tabel 4.19 <i>Predictive Relevance</i>	69
Tabel 4.20 Model Fit.....	69
Tabel 4.21 Hasil <i>Direct Effect</i>	70
Tabel 4.22 Hasil <i>Specific Indirect Effect</i>	73
Tabel 4.23 Hasil Perbandingan T-Statistics <i>Indirect Effect</i> Tahap I dan II	75
Tabel 4.24 Hasil Uji Hipotesis	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	32
Gambar 3.1 Tahap 1: Model <i>Direct Effect</i>	52
Gambar 3.2 Tahap 2: Model <i>Indirrect Effect/Triangle</i> PLS-SEM Model.....	52
Gambar 4.1 Model Pengukuran Sebelum Uji Indikator.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

<i>Lampiran 1</i> Jadwal Penelitian	95
<i>Lampiran 2</i> Kuesioner Penelitian.....	96
<i>Lampiran 3</i> Surat Dinas Koperasi.....	103
<i>Lampiran 4</i> Surat	104
<i>Lampiran 5</i> Foto Penyebaran Kuesioner <i>Offline</i>	105
<i>Lampiran 6</i> Data Mentah Karakteristik Responden.....	106
<i>Lampiran 7</i> Hasil Tabulasi Data	115
<i>Lampiran 8</i> Hasil Analisis Deskriptif	126
<i>Lampiran 9</i> Hasil <i>Output SmartPLS 3.0</i>	127
<i>Lampiran 10</i> Hasil Uji Plagiasi.....	132

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang Masalah

Salah satu langkah yang dapat dilakukan pemerintah dalam upaya menyejahterakan rakyat adalah dengan pembangunan. Pembangunan diharapkan berjalan dengan seimbang, harmonis dan saling mendukung antar bidang. Membangun perekonomian merupakan upaya antara pemerintah dan masyarakat untuk mengelola berbagai sumber yang sudah ada dan menciptakan model kemitraan untuk menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan kegiatan ekonomi.

Saat ini perekonomian di Indonesia berkembang berdasarkan prinsip kerakyatan ekonomi. Ini berarti bahwa usaha kecil sangat penting dalam perekonomian nasional dan regional. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha yang mudah dijalankan oleh para pengusaha, dan tidak membutuhkan biaya yang besar. Salah satu keterpurukan perekonomian di Indonesia yang disebabkan dari krisis moneter menjadikan usaha kecil sebagai sektor usaha yang paling banyak diminati berbagai kalangan (Latifah et al., 2021).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian besar dari perekonomian Indonesia. Pasca krisis ekonomi 1997-1998, UMKM mampu bertahan dan mengalami peningkatan tenaga kerja yang signifikan. Berdasarkan data statistik, antara tahun 1997 hingga 2012, jumlah tenaga kerja UMKM tumbuh dari 85 juta menjadi 107 juta orang (LPPI-BI, 2015). Hal ini menunjukkan bahwa UMKM mampu mendominasi sektor usaha di Indonesia.

Ditegaskan kembali oleh Kajian Bank Indonesia bersama dengan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) bahwasannya UMKM juga turut andil dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Berdasarkan data statistik UMKM membantu penyerapan tenaga kerja hingga 97% dari seluruh tenaga kerja yang ada di Indonesia (LPPI-BI, 2015).

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM merupakan kelompok usaha yang terdiri dari tiga kelompok usaha yaitu, usaha mikro merupakan usaha milik perorangan atau badan usaha milik perorangan yang kriterianya sudah memenuhi standar usaha mikro. Usaha kecil merupakan usaha yang sudah bisa berdiri sendiri sehingga dijalankan perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan, dikuasai atau dimiliki usaha kecil.

Usaha menengah merupakan usaha yang berdiri sendiri sehingga dijalankan perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan, dikuasai atau dimiliki oleh usaha kecil atau usaha besar jumlah pendapatan bersih tahunan seperti tertera dalam undang-undang. Dari pengelompokan UMKM di atas, kriteria UMKM berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 dapat dilihat pada data berikut:

Tabel 1.1
Kriteria UMKM berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008

Skala Usaha	Hasil Penjualan*	Asset**
Usaha Mikro	Maks, Rp. 300 juta	Maks, Rp. 50 juta
Usaha Kecil	Rp. 300 juta – Rp. 2,5 milyar	Rp. 50 juta – Rp. 500 juta
Usaha Menengah	Rp. 2,5 milyar – Rp. 50 milyar	Rp. 500 juta – Rp. 10 milyar

Sumber data: Dinkop UMKM Semarang

Untuk menjadi sukses sebagai bisnis kecil, penting untuk bekerja keras dan menggunakan praktik manajemen yang baik. Salah satu faktor kunci keberhasilan perusahaan adalah informasi yang digunakan untuk mengelola keuangan - informasi akuntansi. Informasi ini memberi tahu pemilik berapa banyak uang yang harus mereka terima, berapa banyak uang yang harus mereka keluarkan untuk biaya operasi, dan berapa banyak keuntungan atau kerugian yang dihasilkan.

Menurut Pinasti (2007) Informasi akuntansi dapat menjadi cara yang andal untuk membuat keputusan tentang cara menjalankan bisnis. Keputusan-keputusan ini dapat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan, sehingga informasi akuntansi penting bagi orang-orang dalam usaha kecil. UMKM sering mengalami kesulitan untuk menerapkan akuntansi dalam bisnisnya

Hasibuan (2020) menemukan bahwa praktik akuntansi pada usaha kecil di Indonesia masih rendah, dan banyak kelemahan karena kurangnya pendidikan, kurangnya pemahaman tentang Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dari manajer atau pemilik, dan tidak adanya peraturan yang mewajibkan penyusunan laporan keuangan.

Pengusaha UMKM seringkali mengalami kesulitan untuk memantau keuangan usahanya karena tidak memiliki banyak pengalaman dalam pembukuan. Hal ini dapat mempersulit untuk mendapatkan pinjaman dari bank. Usaha ini memiliki masalah yang sama yang timbul pada tahap yang sama, karena mereka tidak memiliki informasi yang mereka butuhkan. Salah satu sistem yang dapat membantu dalam hal ini adalah sistem akuntansi.

Ketidakmampuan akuntansi menjadi penyebab utama masalah dan kegagalan usaha kecil dalam pengembangan usahanya.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) telah membuat standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil, dan menengah (SAK EMKM) khusus untuk UMKM. Standar ini akan memudahkan UMKM untuk mencatat transaksi usahanya dan menyajikan laporan keuangannya dalam format yang disederhanakan. Dengan diterbitkannya SAK EMKM, IAI berharap UMKM dapat menjaga keuangannya dengan tenaga yang lebih sedikit (Miftahurrohman & Dewi 2021).

UMKM membutuhkan sistem akuntansi yang disesuaikan dengan kebutuhannya, dan teknologi digital sangat cocok untuk itu. Teknologi ini mudah digunakan dan tidak mengharuskan pengguna untuk memahami konsep akuntansi keuangan. Selain itu, teknologi digital dirancang untuk digunakan pada platform seluler/seluler, yang membuatnya lebih nyaman bagi UMKM. Namun, saat ini hanya sebagian kecil UMKM Indonesia yang menggunakan teknologi digital untuk bisnisnya (Tambunan, 2020).

Dalam upaya meningkatkan kinerja UMKM diperlukan praktik manajemen yang baik dalam seluruh sektor UMKM sebagai kontribusi terbesar dalam perekonomian nasional. Hasil dari upaya mengelola sumber daya internal merupakan prioritas utama dalam kinerja bisnis setiap perusahaan. Maka dari itu kinerja bisnis ialah indikator terpenting yang mencerminkan kondisi keuangan dan non keuangan suatu perusahaan (Tjahjadi et al., 2022).

Kinerja ialah seberapa baik seseorang atau kelompok dalam mencapai tujuannya. Ini dapat diukur dengan berbagai cara, seperti dalam bisnis, tetapi biasanya mengacu pada seberapa sukses seseorang dalam menyelesaikan sesuatu (Nurandini & Lataruva, 2014). UMKM sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha juga akan memiliki ekspektasi atau harapan untuk memiliki kinerja yang baik dan terus meningkat, sehingga tujuan awal UMKM akan tercapai.

Resource Based Theory menegaskan bahwa kondisi kerja perusahaan akan ideal jika memiliki keunggulan kompetitif yang akan menghasilkan harga yang lebih tinggi bagi perusahaan (Barney & Mackey, 2014). Teori berbasis sumber daya adalah tentang sumber daya yang memiliki nilai dan sulit ditemukan atau disalin. Sumber daya ini dapat berupa benda langka atau unik, atau keterampilan atau pengetahuan unik (Purnomo, 2011).

Kinerja UMKM adalah sebuah proses yang mengacu dalam waktu yang telah ditentukan dalam ketentuan dan diukur dengan periode waktu yang telah ditetapkan sebelumnya (Aisidiktya, 2018). Dalam penelitian ini, kinerja UMKM didefinisikan sebagai hasil dari strategi perusahaan yang telah ditetapkan untuk mencapai target pasar dan tujuan keuangan suatu perusahaan maupun organisasi (Latifah et al., 2021). Kinerja usaha akan meningkat jika dipengaruhi oleh strategi bisnis yang jelas dan berbeda dengan para kompetitornya.

Suatu organisasi dapat memilih strategi untuk bersaing di pasar yang luas atau dalam segmen pasar tertentu. Konsekuensinya tergantung pada apakah organisasi tersebut memilih untuk menerapkan strategi biaya rendah atau strategi

diferensiasi. Sebuah strategi kepemimpinan keuangan menekankan pada penyediaan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaing, sedangkan strategi diferensiasi fokus pada kreativitas produk dan layanan.

Beberapa perusahaan melihat strategi diferensiasi produk lebih cocok bagi mereka untuk memiliki keunggulan kompetitif yang lebih tinggi dibandingkan dengan strategi kepemimpinan keuangan (Muiz & Sunarta, 2020). Ketatnya persaingan di era globalisasi menuntut UMKM untuk meningkatkan daya saing dengan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Strategi diferensiasi memberikan cakupan yang lebih luas untuk menghasilkan produk bernilai tambah (Latifah et al. 2021).

Penelitian yang telah dilakukan Larashati & Hariyati (2021) dan Armiani et al., (2021) menyatakan bahwa strategi inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UKM. Penelitian serupa dilakukan Muiz & Sunarta, (2020) strategi diferensiasi berpengaruh positif terhadap kinerja. Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Primadhita et al., (2021) mengatakan strategi bisnis signifikan positif pada peningkatan kinerja wirausaha. Penelitian dari Afiyati et al., (2019) juga menunjukkan bahwa strategi diferensiasi juga berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis. Namun, terdapat hasil penelitian yang bertolak belakang ditunjukkan pada penelitian Latifah et al., (2021) bahwa strategi bisnis memiliki dampak tidak langsung terhadap kinerja UMKM.

Inovasi adalah ide atau konsep yang muncul pertama kali dalam budaya tertentu melalui proses teknologi, manajerial, dan sosial. Selain itu, inovasi

merupakan pendekatan baru untuk memberikan suatu produk baru kepada pelanggan dengan harga terbaik (Hartini, 1996). Kinerja usaha dapat ditingkatkan dengan menerapkan inovasi produk yang sesuai dengan permintaan pasar supaya para pelanggan tertarik dengan produk tersebut (Jannah et al., 2019).

Penelitian yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) mengatakan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja. Penelitian yang dilakukan oleh Miyanto et al., (2021) menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Taufiq et al., (2020) dan Jannah et al., (2019) kembali menunjukkan bahwa inovasi produk berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. Didukung pula pada penelitian Fatimah & Azlina, (2021) menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja UKM. Hasil yang berbeda ditunjukkan pada penelitian Siregar et al., (2020) bahwa inovasi tidak mempunyai hubungan secara signifikan terhadap kinerja.

Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya manusia, peralatan, informasi dan modal dalam suatu perusahaan yang memperhatikan data keuangan, seperti mencatat dan memproses berbagai transaksi bisnis (Prastika & Djauhar 2019). Untuk menghindari kecurangan diperlukan pengelolaan keuangan yang baik dan transparan agar menghasilkan kinerja UMKM yang baik. Sistem informasi akuntansi (SIA) telah menjadi penting sebagai bagian dari MCS (Sistem Pengendalian manajemen) karena perannya

dalam membantu proses pengambilan keputusan internal dan sebagai alat pengukuran untuk manajer (Becker et al., 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja. Sejalan dengan penelitian Taufiq et al., (2020), Prastika & Djauhar, (2019) dan Nurissalmah et al., (2021) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. Di dukung juga pada penelitian Prasetyo & Ambarwati, (2021) mengatakan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Namun, pada penelitian Firdhaus & Akbar, (2022) dan Ermawati & Arumsari, (2021) menunjukkan hasil yang berbeda bahwa penerapan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

Teknologi digital berpotensi dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Situasi di atas dapat dilihat sebagai akibat dari perubahan masyarakat, seperti bagaimana barang dan jasa dibeli dan dijual. Untuk meningkatkan produktivitas, efektivitas, dan efisiensi dengan tetap menjaga standar keamanan yang tinggi, hal tersebut dapat dilakukan secara online dan menyediakan kemudahan penggunaan bagi pengguna (Ramadhany & Pritasari 2020). Untuk mempertahankan usaha dan dapat bersaing dengan para kompetitornya, para pelaku UMKM harus berinovasi dengan tetap menjunjung tinggi komitmen terhadap produk-produk berkualitas tinggi dan mampu mengimplementasikan kemajuan teknologi yang berkesinambungan dengan industrinya (Armiani et al., 2021). Teknologi Digital pada penelitian ini

menggunakan dua indikator utama untuk didalami lebih lanjut, diantaranya ada *e-commerce* dan *social media*.

Penelitian yang dilakukan oleh Armiani et al., (2021) menunjukkan bahwa teknologi digital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hasil tersebut didukung pada penelitian Firdhaus & Akbar, (2022) bahwa teknologi informasi berpengaruh positif dan memberikan kontribusi terhadap kinerja UMKM. Sejalan dengan penelitian Eryc, (2017) bahwa kapabilitas TI memiliki pengaruh yang signifikan positif terhadap kinerja perusahaan. Didukung oleh penelitian Miyanto et al., (2021) dan Fatimah & Azlina, (2021) bahwa teknologi informasi berpengaruh positif dan memberikan kontribusi terhadap kinerja UMKM. Namun, terdapat hasil yang berbeda pada penelitian Subagio & Saraswati, (2020) bahwa *E-Commerce* berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM.

Pada hasil penelitian Putri, (2020) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh signifikan positif terhadap inovasi. Pada penelitian yang dilakukan oleh Sari, (2018) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen. Strategi bisnis cukup baik dalam memproses, menyimpan, dan menyampaikan informasi akuntansi. Hasil penelitian Armiani et al., (2021) menunjukkan pengaruh positif dan signifikan pada strategi bisnis terhadap teknologi digital.

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Peran Mediasi Inovasi, Sistem**

Informasi Akuntansi dan Teknologi Digital Dalam Hubungan Antara Strategi Bisnis Diferensiasi Dengan Kinerja UMKM”.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan pada paparan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Banyak UMKM di Kota Surakarta yang masih belum menerapkan Sistem Informasi Akuntansi atau *E-Accounting* dalam usahanya. Pengaruh dari adanya *E-Accounting* dalam usaha begitu besar sehingga bisa mempengaruhi kinerja UMKM.
2. Banyak usaha yang tidak bertahan lama atau bahkan tutup akibat dari loyalitas pelanggan yang mengalami penurunan, sehingga akibatnya mempengaruhi kinerja UMKM.
3. Berdasarkan daya serap tenaga kerja UMKM, kota Surakarta merupakan salah satu daerah yang telah menjadi sentra UMKM industri kreatif di Jawa Tengah, sehingga daerah-daerah tersebut termasuk yang terkena dampak lebih terasa.

1.3 Batasan Masalah Penelitian

Batasan masalah pada penelitian ini hanya memfokuskan pada penelitian, hal ini bertujuan guna membatasi masalah supaya tidak terlalu luas dan menghindari interpretasi serta kesimpulan yang tidak konsisten. Sehingga, peneliti hanya akan berfokus pada Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM dengan Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi dan Teknologi Digital sebagai Variabel Mediasi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dari penelitian ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

1. Apakah Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh terhadap Inovasi?
2. Apakah Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh terhadap Sistem Informasi Akuntansi?
3. Apakah Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh terhadap Teknologi Digital?
4. Apakah Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
5. Apakah Inovasi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
6. Apakah Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
7. Apakah Teknologi Digital berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
8. Apakah Inovasi memediasi antara Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM?
9. Apakah Sistem Informasi Akuntansi memediasi antara Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM?
10. Apakah Teknologi Digital memediasi antara Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan paparan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja UMKM.
2. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Inovasi.
3. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Sistem Informasi Akuntansi.
4. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Teknologi Digital.
5. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Inovasi terhadap Kinerja UMKM.
6. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kinerja UMKM.
7. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Teknologi Digital Terhadap Kinerja UMKM.
8. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja UMKM melalui Inovasi.
9. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja UMKM melalui Sistem Informasi Akuntansi.
10. Untuk menganalisis dan menguji pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja UMKM melalui Teknologi Digital.

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadikan UMKM di Kota Surakarta menerapkan sistem informasi akuntansi, seperti dapat menjadikan pengetahuan pada para pelaku UMKM tentang teknologi atau sistem terbaru. Diantaranya dapat kepraktisan, kecepatan dan kemudahan dalam melakukan penjualan serta pengambilan keputusan di masa yang akan datang. Maka dari itu, penelitian ini juga dapat dijadikan bahan pertimbangan dan wawasan para pelaku UMKM khususnya sektor dagang di Kota Surakarta dalam penerapan sistem informasinya akuntansi atau dalam sistem pengelolaan keuangannya.

2. Manfaat Teoritis

Hasil pada penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat kepada para peneliti selanjutnya sebagai acuan teoritis dan dapat dijadikan pemahaman mengenai pentingnya menerapkan sistem informasi akuntansi sehingga berpengaruh terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha dagang UMKM di Kota Surakarta.

1.7 Jadwal Penelitian

Terlampir

1.8 Sistematika Penulisan

Berdasarkan sistematika yang terdapat dalam panduan penulisan ilmiah, maka sistematika dalam penelitian ini meliputi:

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bagian ini menjelaskan tentang teori yang digunakan dalam penelitian ini, definisi dari setiap variabel yang digunakan, hasil penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis yang digunakan pada penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Bagian ini menjelaskan tentang waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian yang digunakan, populasi sampel dan teknik pengambilan sampel, data dan sumber data, metode pengumpulan data, penjelasan variabel penelitian, definisi operasional variabel, instrumen penelitian dan teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menjelaskan tentang gambaran umum penelitian, pengujian data, hasil analisis data interpretasi hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Pada bagian penutup akan memaparkan kesimpulan dari interpretasi hasil penelitian, keterbatasan penelitian, serta saran untuk peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Teori

2.1.1 *Resource Based Theory* (Teori Sumber Daya)

Teori sumber daya adalah cara untuk melihat keunggulan perusahaan, dengan fokus pada berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sumber daya ini dapat datang dalam berbagai bentuk, masing-masing dengan nilai uniknya sendiri bagi perusahaan. Sayangnya, ukuran kinerja tradisional (seperti hasil keuangan) tidak selalu mencerminkan sumber daya unik perusahaan secara akurat (Wahdikorin, 2010).

Resource based theory menjelaskan bahwa kinerja suatu perusahaan akan berjalan optimal apabila perusahaan tersebut memiliki nilai keunggulan sehingga akan menciptakan nilai bagi perusahaan. Salah satu nilai keunggulan merupakan sesuatu yang berbeda dan sulit untuk ditiru perusahaan lain. Memiliki nilai keunggulan berarti menggunakan dan mengelola sumber daya dengan baik (Barney & Mackey, 2014).

Perusahaan dikatakan berhasil apabila sumber daya dan kapabilitasnya dapat bermanfaat ekonomi dengan mengubah sumber daya yang telah tersedia. Sumber daya dapat dibagi menjadi dua kategori: tidak berwujud (hal-hal seperti keterampilan, persepsi, dan budaya) dan berwujud (hal-hal seperti mesin, peralatan medis, dan tanah). Teori berbasis sumber daya menyatakan bahwa perusahaan dengan lebih banyak aset tidak berwujud (seperti keterampilan dan pengetahuan) biasanya lebih sukses daripada perusahaan dengan aset lebih berwujud (seperti tanah dan bangunan) (Purnomo, 2011).

2.1.2 Kinerja UMKM

Kinerja seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi atau perusahaan dinilai dari seberapa baik mereka mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Hal ini dapat diukur melalui proses yang telah diikuti sebelumnya, dan berdasarkan kondisi atau standar yang disepakati (Aisidiktya, 2018). Jika ditarik kesimpulan kinerja ialah tentang bagaimana melakukan pekerjaan, hasil yang dicapai oleh pekerjaan tersebut, apa saja yang dikerjakan serta bagaimana pekerjaan itu dilakukan (Suindari & Juniariyani, 2020).

Saat mengevaluasi, organisasi menggunakan standar kinerja sebagai standar. Standar ini membantu bisnis untuk membandingkan hasil mereka dan memastikan memenuhi harapan pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Penting bagi bisnis untuk menyepakati ukuran kinerja sehingga setiap orang menggunakan standar yang sama dan perbandingan dapat dilakukan dengan lebih mudah. Standarisasi ukuran juga sangat dibutuhkan sebagai bahan acuan dan evaluasi dalam membuat rencana ke depan. Selain itu standarisasi juga jelas akan mempermudah penilaian kinerja sebagai dasar penghargaan bagi pihak yang terlibat dalam upaya pencapaian (Muiz & Sunarta, 2020).

Kinerja UMKM dalam penelitian ini didefinisikan sebagai hasil dari strategi perusahaan yang diterapkan untuk mencapai target pasar dan tujuan keuangan suatu perusahaan (Latifah et al., 2021). Menurut (Pollard & Monica, 2006) dalam mengukur kinerja UMKM yang termasuk adalah jangka panjang,

pertumbuhan penjualan, sumber daya (likuiditas dan kapasitas investasi) dan loyalitas pelanggan.

Menurut (Latifah et al., 2021) indikator kinerja UMKM dapat dilihat dari:

1. Profitabilitas (Keuntungan perusahaan);
2. Pertumbuhan penjualan;
3. Likuiditas (kemampuan membayar hutang jangka pendek);
4. Kapasitas investasi;
5. Loyalitas pelanggan.

2.1.3 Strategi Bisnis Diferensiasi

Menurut Chandler dalam (Muiz & Sunarta, 2020) Strategi adalah cara untuk membantu perusahaan mencapai tujuannya. Strategi bisnis merupakan hal penting dalam menjalankan suatu perusahaan agar dapat menjual produk atau jasanya kepada masyarakat. Berbagai macam perusahaan melakukan berbagai cara agar usahanya dapat dikenal banyak orang. Perencanaan strategis membantu perusahaan mencapai hasil yang diinginkan dengan mengikuti rencana yang mempertimbangkan visi, misi, dan tujuan mereka. Untuk mewujudkannya, perusahaan perlu mengembangkan strategi yang baik, yang akan membantu mereka mencapai tujuan yang mereka tetapkan.

Menerapkan strategi pada bisnis sangat penting untuk mengantisipasi persaingan yang semakin kompetitif. Perusahaan perlu menyusun strategi yang baik demi memuaskan para pelanggannya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan ialah strategi diferensiasi. Perusahaan harus mendiferensiasikan

usahanya agar memiliki keunikan dan dinilai penting oleh para pembelinya. Kegunaan lain dari strategi diferensiasi adalah dapat mempertahankan loyalitas pelanggan karena pelanggan mendapatkan nilai lebih dibandingkan produk lain dengan menggunakan strategi ini (Afiyati et al., 2019).

Menurut Aaker dalam (Afiyati et al., 2019) menjelaskan bahwa strategi diferensiasi yang baik haruslah yang dapat:

1. Menghasilkan nilai pelanggan,
2. Memunculkan persepsi yang bernilai khas dan baik serta,
3. Tampil sebagai wujud yang berbeda dan sulit untuk ditiru.

Jadi ini mengarah pada kesimpulan bahwa bahwa membedakan bisnis dari pesaing dengan berfokus pada “*point of differentiation*” sehingga membuat unik dan menonjol daripada yang lain.

Dalam (Latifah et al., 2021) indikator dari strategi diferensiasi dapat dilihat dari:

1. Menciptakan fitur baru dengan inovasi dan kreatifitas baru;
2. Orientasi pelanggan;
3. Fokus pelayanan dan produk yang konsisten;
4. Fokus produk dengan kualitas berdasar diferensiasi;
5. Produk menggunakan teknologi yang berbeda secara konstan;
6. Anggaran untuk penelitian dan pengembangan.

2.1.4 Inovasi

Inovasi adalah kemampuan menggunakan kreativitas dalam rangka mengubah persepsi dan sikap untuk memperbaiki kehidupan sehari-hari.

Terlepas dari kenyataan bahwa bisnis saat ini banyak, masih terdapat kekurangan pada beberapa produk, seperti kelebihan atau kekurangan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. (Jannah et al., 2019).

Oleh karena itu setiap perusahaan dapat menciptakan pemikiran baru yang inovatif sehingga meningkatkan pelayanan untuk pelanggan. Karena konsumen akan menjadi lebih selektif terhadap produk yang mereka minati. Sehingga para pengusaha akan saling bersaing untuk melakukan inovasi produk yang mereka miliki agar konsumen tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Sehingga inovasi produk dilakukan untuk menarik konsumen sebagai pelanggan tetap (Jannah et al., 2019).

Inovasi adalah ketika menemukan ide-ide baru untuk memecahkan masalah atau membuat segalanya menjadi lebih baik. Terkadang, ini bisa berarti menciptakan produk baru. Perusahaan yang melakukan yang terbaik biasanya adalah perusahaan yang membuat orang membeli produk mereka (Taufiq et al., 2020).

Inovasi merupakan kunci bisnis yang berkelanjutan bagi UMKM. Inovasi yang dilakukan UMKM cukup berbeda dengan inovasi perusahaan besar. Berbeda dengan perusahaan besar, UMKM memiliki kendala seperti, keterbatasan sumber daya yang dapat menjadi pengahambat inovasi (Latifah et al., 2021). Inovasi produk di era saat ini sangat amat diperlukan karena sangat mempengaruhi selera konsumen yang selalu berubah mengikuti seiring berkembangnya jaman.

Menurut (Latifah et al., 2021) indikator yang terdapat dalam inovasi dapat dilihat dari:

1. Membuat rencana dan melaunching produk baru secara konstan;
2. Memodifikasi produk yang sudah ada secara konstan;
3. Memasuki pasar baru secara konstan.

2.1.5 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang membantu mengelola keuangan. Mereka melacak apa yang telah terjadi, sehingga orang dapat membuat keputusan tentang bagaimana membelanjakan uang dan merencanakan pengeluaran di masa mendatang. Sistem informasi akuntansi juga menghasilkan laporan yang dapat membantu manajer memahami bagaimana uang dibelanjakan dan membuat keputusan tentang di mana menginvestasikan uang (Armiani et al., 2021).

Definisi sistem informasi akuntansi menurut Romney & Steinbart dalam (Prastika & Djauhar, 2019) merupakan sistem yang membantu bisnis mengelola sumber daya dan keuangan mereka. Sistem ini mencakup alat dan modal untuk membantu mengumpulkan dan memproses transaksi bisnis. Hall, (2009) menjelaskan bahwa sistem ini dibagi menjadi dua bagian - transaksi keuangan dan transaksi non-keuangan. Transaksi keuangan adalah aktivitas yang memengaruhi aset dan ekuitas perusahaan, dan diukur menggunakan satuan moneter. Transaksi non keuangan adalah setiap transaksi yang diproses oleh sistem informasi akuntansi dan tidak memenuhi definisi yang ketat dari transaksi keuangan. Fokus utama dari sistem informasi akuntansi adalah

menghasilkan data keuangan, tetapi juga perlu melindungi informasi non-keuangan (Prastika & Djauhar, 2019).

Menurut (Latifah et al., 2021) indikator yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi dapat dilihat dari:

1. Sistem informasi akuntansi yang akurat dan mencerminkan asset yang sebenarnya;
2. Sistem informasi akuntansi membuat pengambilan keputusan yang berbeda;
3. Pengumpulan data sistem akuntansi mengurangi waktu dan biaya yang dikeluarkan, sehingga mempercepat penyusunan laporan keuangan;
4. Pemrosesan data terkait sistem informasi akuntansi perusahaan dapat memperbaiki kualitas laporan keuangan dan memfasilitasi kemudahan proses transaksi perusahaan;
5. Pengumpulan data sistem informasi akuntansi menutupi kelemahan human eror.

2.1.6 Teknologi Digital

Teknologi digital telah mengubah cara kita hidup saat ini karena telah mengubah cara kita berperilaku. Misalnya, kita dapat membeli barang dan jasa secara online untuk mendapatkan pelayanan yang lebih baik, hasil yang lebih cepat, dan keamanan yang lebih baik (Ramadhany & Pritasari, 2020). Internet juga digunakan sebagai media yang sederhana, murah dan sangat nyaman untuk promosi dan transaksi. Media yang dapat menghubungkan khalayak sasaran online dengan khalayak yang ada (Armiani et al., 2021).

Dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, UMKM memiliki peran yang cukup besar. Keunikan dari berbagai produk secara konsisten mengungkapkan perkembangan yang sangat signifikan seiring berjalannya waktu. Mengadopsi strategi yang berbeda/unik dari para pesaing untuk mempertahankan daya saing di pasar. Untuk dapat bersaing, para pelaku UMKM harus berinovasi dan menunjukkan keunikan pada tiap produknya. Selain itu, dapat meng-*upgrade* teknologi yang terkait dengan pertumbuhan bisnis. *E-commerce* dan *Social Media* dapat membantu bisnis tetap terhubung dengan pelanggan dan berbagi informasi penting dengan lebih mudah (Armiani et al., 2021).

Adanya teknologi digital akan membentuk suatu infrastruktur bisnis baru dan akan mempengaruhi logika organisasi baru dan pola koordinasi dalam perusahaan atau organisasi. Ketika perusahaan menjadi lebih maju dengan menggunakan teknologi digital dan mengandalkan fungsi informasi, komunikasi dan konektivitas baik CEO maupun CIO, maka akan menyesuaikan dan menyempurnakan ruang lingkup perusahaan mereka untuk memanfaatkan teknologi digital (Chi et al., 2016).

Menurut (Armiani et al., 2021) indikator yang terdapat dalam teknologi digital dapat dilihat dari:

1. *E-Commerce* (situs online yang berdiri sendiri untuk menjual barang atau jasa kepada pelanggan);
2. *Social Media* (praktik jual beli barang atau jasa di media sosial).

2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian ini akan mendapatkan hasil yang lebih baik jika didasarkan pada penelitian relevan yang telah dilakukan sebelumnya. Kegunaan dari penelitian yang relevan ini adalah untuk memperkuat penelitiannya:

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu yang Relevan

No	Judul Penelitian	Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Business strategy – MSMEs’ performance relationship: innovation and accounting information sistem as mediators.	Lyna Latifah, Doddy Setiawan, Y. Anni Aryani dan Rahmawati (2021).	Variabel X: Strategi Bisnis. Variabel Y: Kinerja UMKM. Variabel Z: Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi.	1) Strategi tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja. 2) Inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja. 3) Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja. 4) Sistem Informasi Akuntansi memediasi pengaruh strategi terhadap kinerja. 5) Inovasi memediasi pengaruh strategi terhadap kinerja.
2.	Pengaruh Strategi Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis	Monika Dyah Novy Larashati dan Hariyati (2021).	Variabel X: Strategi inovasi.	1) Strategi inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UKM.

	Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Intervening Pada UKM Tas dan Koper Tanggulangin Sidoarjo.		<p>Variabel Y: Kinerja Bisnis.</p> <p>Variabel Z: Literasi Keuangan.</p>	<p>2) Strategi inovasi berpengaruh negatif terhadap literasi keuangan UKM.</p> <p>3) Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UKM.</p>
3.	Teknologi Digital Memediasi dampak Strategi Bisnis Terhadap Kinerja UMKM di Nusa Tenggara Barat.	Armiani, Basuki dan Noorlailie Suwarno (2016).	<p>Variabel X: Strategi Bisnis.</p> <p>Variabel Y: Kinerja UMKM.</p> <p>Variabel Z: Teknologi Digital.</p>	<p>1) Strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.</p> <p>2) Strategi bisnis berpengaruh positif terhadap teknologi digital.</p> <p>3) Teknologi digital berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.</p> <p>4) Strategi bisnis berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh teknologi digital.</p>
4.	Penerapan Strategi Diferensiasi Memiliki Pengaruh Terhadap	Enong Muiz dan Sunarta (2018).	<p>Variabel X: Strategi Diferensiasi.</p> <p>Variabel Y:</p>	<p>1) Strategi diferensiasi berpengaruh positif terhadap kinerja.</p>

	Kinerja Perusahaan.		Kinerja Perusahaan.	
5.	Model Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Kinerja Wirausaha Perempuan di Bogor.	Yuridistya Primadhita, Eka Avianti Ayuningtyas dan Anggraita Primatami (2021).	<p>Variabel X:</p> <p>Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Bisnis.</p> <p>Variabel Y:</p> <p>Kinerja Wirausaha.</p> <p>Variabel Z:</p> <p>Strategi Bisnis.</p>	<p>1) Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan positif terhadap strategi bisnis.</p> <p>2) Orientasi kewirausahaan secara langsung tidak memiliki pengaruh signifikan pada peningkatan kinerja wirausaha.</p> <p>3) Strategi bisnis signifikan positif pada peningkatan kinerja wirausaha.</p> <p>4) Orientasi kewirausahaan yang dimediasi strategi bisnis berpengaruh signifikan positif pada peningkatan kinerja wirausaha.</p>
6.	Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Mediasi Pada Pengaruh Strategi Diferensiasi dan Orientasi Pasar	Afiyati, Sri Murni dan Pramono Haryadi (2019).	<p>Variabel X:</p> <p>Strategi Diferensiasi dan Orientasi Pasar.</p> <p>Variabel Y:</p>	<p>1) Strategi diferensiasi dan orientasi pasar berpengaruh positif signifikan terhadap keunggulan bersaing.</p>

	Terhadap Kinerja Bisnis UMKM di Kabupaten Purbalingga.		Kinerja Bisnis UMKM. Variabel Z: Keunggulan Bersaing.	2) Strategi diferensiasi, orientasi pasar dan keunggulan bersaing berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis. 3) Keunggulan bersaing memediasi pengaruh strategi diferensiasi dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis.
7.	Pengaruh Teknologi Informasi, Inovasi dan Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada UMKM Berbasis Pengolahan Ikan di Kota Banjarmasin).	Aris Miyanto, Sulastini dan Khuzani (2021).	Variabel X: Teknologi Informasi, Inovasi dan Pelatihan. Variabel Y: Kinerja UMKM.	1) Teknologi Informasi berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. 2) Inovasi berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. 3) Pelatihan berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM. Teknologi Informasi,

				Inovasi dan Pelatihan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.
8.	Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk dan Penggunaan Sistem Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM.	Muhammad Taufiq, Rida Prihatini dan Etty Gurendrawati (2020).	<p>Variabel X:</p> <p>Inovasi Produk, Kualitas Produk dan Sistem Akuntansi.</p> <p>Variabel Y:</p> <p>Kinerja UMKM.</p>	<p>1) Inovasi produk berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM.</p> <p>2) Kualitas produk berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM.</p> <p>3) Sistem Akuntansi berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap kinerja UMKM.</p>
9.	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja UMKM Batik Gedog Khas Tuban.	Miftakhul Jannah, Anugrahini Irawati dan Hadu Purnomo (2019).	<p>Variabel X:</p> <p>Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk.</p> <p>Variabel Y:</p> <p>Kinerja UMKM.</p>	<p>1) Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.</p> <p>2) Inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan</p>

				terhadap kinerja UMKM.
10.	Pengaruh Teknologi Informasi dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) (Studi Pada UKM Berbasis Online di Kota Dumai).	Siti Fatimah dan Nur Azlina (2021).	Variabel X: Teknologi Informasi dan Inovasi. Variabel Y: Kinerja UKM.	1) Teknologi Informasi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja UKM. 2) Inovasi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja UKM.
11.	Knowledge Management, Innovation, and Firm Performance: The Case of Batik Industry in Indonesia.	Zulkifli Musannip Efendi Siregar, Suryana, Eeng Ahman dan Syamsul Hadi Senen (2020).	Variabel X: Manajemen Pengetahuan. Variabel Y: Kinerja Perusahaan. Variabel Z: Inovasi.	1) Manajemen Pengetahuan dan inovasi berpengaruh terhadap kinerja. 2) Manajemen pengetahuan berpengaruh positif terhadap inovasi. 3) Inovasi memiliki pengaruh paling besar terhadap kinerja. 4) Inovasi dapat memediasi pengaruh manajemen pengetahuan terhadap kinerja.
12.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja	Nurhikmah Esti Prastika dan Djauhar Edi Purnomo (2019).	Variabel X: Sistem Informasi Akuntansi.	1) Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap

	Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Pekalongan.		Variabel Y: Kinerja Perusahaan.	kinerja UMKM.
13.	Pengaruh Penerapan Pengetahuan Bisnis Dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada UMKM Kota Malang).	Amalia Maulida Nurissalmah, Maslichah, M. Cholid Mawardi (2021).	Variabel X : Pengetahuan Bisnis dan Sistem Informasi Akuntansi. Variabel Y: Kinerja Usaha.	1) Pengetahuan bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. 2) Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha.
14.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta.	Agung Slamet Prasetyo dan Lilik Ambarwati (2021).	Variabel X: Sistem Informasi Akuntansi. Variabel Y: Kinerja UMKM.	1) Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM.
15.	Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja UMKM.	Alifyandi Firdhaus dan Fajar Syaiful Akbar (2022).	Variabel X: Sistem Informasi Akuntansi dan Pemanfaatan Teknologi Informasi. Variabel Y: Kinerja UMKM.	1) Penerapan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. 2) Pemanfaatan teknologi informasi berpengaruh dan memberikan

				kontribusi terhadap kinerja UMKM.
16.	Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Usaha Kecil Menengah.	Nanik Ermawati dan Nurul Rizka Arumsari (2021).	<p>Variabel X:</p> <p>Pemahaman SIA, Penerapan SIA, Pengetahuan Akuntansi dan Kemampuan Berwirausaha.</p> <p>Variabel Y:</p> <p>Kinerja UKM.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Pemahaman SIA tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM. 2) Penerapan SIA tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM. 3) Pengetahuan akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. 4) Kemampuan berwirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM.
17.	Pengaruh Dampak Digitalisasi dan Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Kinerja UMKM.	Eryc (2017).	<p>Variabel X:</p> <p>Kapabilitas TI.</p> <p>Variabel Y:</p> <p>Kinerja Perusahaan.</p> <p>Variabel Z:</p> <p>Transformasi Digital dan Inovasi.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Kapabilitas TI memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. 2) Kapabilitas TI berpengaruh signifikan positif terhadap mediator transformasi digital kinerja perusahaan.
18.	Pengaruh E-Commerce Dan Penggunaan Informasi Akuntansi	Indra Sukma Subagio dan Esti Saraswati (2020).	<p>Variabel X:</p> <p>E-Commerce dan Informasi Akuntansi.</p> <p>Variabel Y:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) E-Commerce berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM.

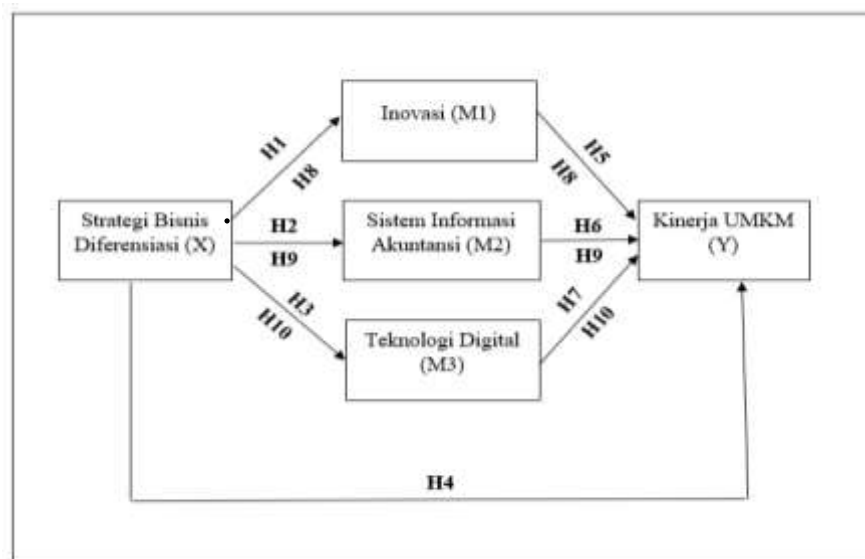
	Terhadap Kinerja UMKM di Purbalingga.		Kinerja UMKM.	2) Informasi Akuntansi berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM.
19.	Digital Business Strategy and Firm Performance: the Mediation Effects of E-collaboration Capability.	Maomao Chi, Jing Zhao dan Yuanxiang Li (2016).	<p>Variabel X: Strategi Bisnis Digital.</p> <p>Variabel Y: Kinerja Perusahaan.</p> <p>Variabel Z: Kemampuan Kolaborasi Elektronik.</p>	<p>1) Strategi bisnis digital berpengaruh positif terhadap kemampuan kolaborasi elektronik.</p> <p>2) Kemampuan kolaborasi elektronik berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.</p> <p>3) Strategi bisnis digital berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.</p> <p>4) Kemampuan kolaborasi elektronik memediasi penuh antara strategi bisnis digital terhadap kinerja perusahaan.</p>
20.	Servitization and digitalization in manufacturing: the influence on firm performance.	María-Luz Martín-Peña, José-María Sánchez-Lopez dan Eloísa Díaz-Garrido (2020).	<p>Variabel X: Servitisasi.</p> <p>Variabel Y: Kinerja Perusahaan.</p> <p>Variabel Z:</p>	<p>1) Servitisasi berpengaruh positif terhadap digitalisasi.</p> <p>2) Digitalisasi berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.</p>

			Digitalisasi.	<p>3) Servitisasi berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.</p> <p>4) Digitalisasi secara positif memediasi hubungan antara servitisasi terhadap kinerja perusahaan.</p>
--	--	--	---------------	---

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir digunakan untuk menggambarkan pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi (X) terhadap Kinerja UMKM (Y) dengan Inovasi (M1), Sistem Informasi Akuntansi (M2) dan Teknologi Digital (M3) sebagai variabel mediasi. Dalam penelitian ini menggunakan model satu arah dengan gambar sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Inovasi

Prediksi spesifik dari *resource based theory* mengenai karakteristik sumber daya sehingga membuat kemampuan yang lebih sulit untuk ditiru dengan para kompetitor lain. Perusahaan yang menciptakan produk yang berbeda dari sebelumnya dan dibandingkan dengan para pesaingnya berarti memiliki inovasi dan kreatifitas tinggi, maka perusahaan tersebut mampu memasuki pasar baru. Kemampuan perusahaan dalam melahirkan ide-ide baru, inovasi serta kreatifitas yang tinggi dapat didorong dengan menciptakan fitur-fitur baru yang berbeda dibandingkan dengan sebelum juga para pesaing sesuai keinginan pasar atau yang sedang ramai saat ini (Barney & Mackey 2014).

Penelitian yang dilakukan oleh Putri, (2020) menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap inovasi. Diperkuat oleh penelitian Chenhall et al., (2011) menguji pengaruh strategi terhadap inovasi menunjukkan hasil strategi diferensiasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap inovasi. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H1 : Strategi Bisnis berpengaruh signifikan positif terhadap Inovasi

2.4.2 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Sistem Informasi

Akuntansi

Resource Based Theory menjelaskan bahwa apabila suatu perusahaan mengupayakan sumber dayanya secara efektif, maka perusahaan tersebut dapat meningkatkan kualitas kinerjanya (Purnomo, 2011). Secara sederhana informasi-informasi yang dibutuhkan akan mempermudah proses pengambilan

sebuah keputusan. Perusahaan yang memiliki strategi berbeda dalam memproses informasi akuntansi akan menghasilkan keputusan yang baik saat ini dan masa depan.

Penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Hertati, (2020) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen. Dibuktikan pula dalam penelitian yang dilakukan oleh Sari, (2018) hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kualitas sistem informasi akuntansi. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H2 : Strategi Bisnis berpengaruh signifikan positif terhadap Sistem Informasi Akuntansi

2.4.3 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Teknologi Digital

Menurut teori manajemen strategi berbasis sumber daya, sering digunakan sebagai alat untuk menghalangi bisnis lain memasuki pasar dengan barang-barang yang memiliki nilai keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif merupakan cikal bakal pasang surut persaingan (Armiani et al., 2021). Menggunakan teknologi digital merupakan salah satu strategi dalam mempertahankan keunggulan kompetitif. Dengan memanfaatkan teknologi digital, sehingga penjualan dapat dilakukan untuk meningkatkan produktivitas UMKM sehingga dapat dimanfaatkan secara optimal dalam aktivitas perusahaan dan pasar.

Penelitian yang dilakukan oleh Armiani et al., (2021) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap teknologi digital.

Diperkuat pada penelitian yang dilakukan oleh Chi et al., (2016) hasil tersebut membuktikan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap teknologi digital karena mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H3 : Strategi Bisnis berpengaruh signifikan positif terhadap Teknologi Digital

2.4.4 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM

Strategi bisnis diferensiasi merupakan cara menyusun perbedaan yang berarti membedakan untuk penawaran perusahaan dengan para penawar kompetitor lainnya (Kotler, 2006). *Resource based theory* akan mengoptimalkan sumber daya secara efektif sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya. Menciptakan strategi bisnis yang berbeda dari produk sebelumnya dan dibandingkan dengan produk yang sama jenisnya merupakan salah satu sumber daya yang dapat meningkatkan kinerja UMKM. Pelayanan juga penciptaan produk baru secara konsisten akan membuat image perusahaan terlihat bagus di mata pelanggan sehingga penjualan akan mengalami peningkatan (Barney & Mackey 2014).

Penelitian yang dilakukan oleh Primadhita et al., (2021) mengatakan bahwa strategi bisnis signifikan positif pada peningkatan kinerja usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Afiyati et al., (2019) menunjukkan strategi diferensiasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM. Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Muiz & Sunarta, (2020) menunjukkan bahwa strategi diferensiasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H4 : Strategi Bisnis berpengaruh signifikan positif terhadap Kinerja UMKM

2.4.5 Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan *resource based theory* memprediksi bahwa karakteristik sumber daya akan membuat kemampuan lebih sulit ditiru daripada kompetitor lainnya (Barney & Mackey, 2014). Sebuah inovasi sangatlah dibutuhkan oleh tiap-tiap perusahaan. Karena sebuah inovasi berjalan beriringan dengan perubahan atau selera pelanggan. Oleh karena itu, inovasi produk perlu dilakukan secara konsisten karena pelanggan akan terus menggunakan produk dengan cara menyesuaikan keadaan dunia saat ini. Inovasi ini dilakukan dalam rangka memperkuat posisi perusahaan terhadap para pesaingnya yang semakin ketat.

Penelitian yang dilakukan oleh Jannah et al., (2019) menunjukkan bahwa variabel inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) menunjukkan hasil hipotesis bahwa pengaruh positif inovasi terhadap kinerja. Selanjutnya penelitian dari Fatimah & Azlina, (2021) juga menunjukkan hasil bahwa inovasi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja UKM. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H5 : Inovasi berpengaruh signifikan positif terhadap Kinerja UMKM

2.4.6 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM

Resource based theory menjelaskan bahwa apabila sebuah perusahaan berkinerja pada tingkat tertingginya secara efektif, maka hasilnya dapat ditingkatkan. Yang paling penting adalah meningkatkan pemahaman tentang

sistem informasi. Karena sistem informasi akuntansi banyak digunakan dalam hal pengolahan data dan juga transaksi. Tujuannya adalah untuk mengumpulkan informasi apapun yang akan berguna untuk perencanaan, pengendalian, pengoperasian bisnis serta pengambilan keputusan. Manajemen harus menggunakan informasi yang diperoleh dalam pengambilan keputusan, membuat laporan internal dan eksternal, merencanakan strategi dan tetap selangkah lebih maju dari para pesaing.

Penelitian yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja. Penelitian yang dilakukan oleh Prastika & Djauhar, (2019) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Taufiq et al., (2020) bahwa sistem informasi akuntansi juga berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H6 : Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja UMKM

2.4.7 Pengaruh Teknologi Digital Terhadap Kinerja UMKM

Perspektif *resource based theory* menawarkan hubungan penting antara ekonomi dan teknologi informasi. Potensi *resource-based theory* dapat dimanfaatkan dengan memanfaatkan kapabilitas strategi pemasaran yang memanfaatkan media sosial dan e-commerce, serta bidang lainnya, berkat kemajuan teknologi digital (Barney & Mackey, 2014). Dalam skala global, teknologi informasi dapat memberikan layanan yang cepat, andal, serta

kemampuan untuk memperbaharui informasi lebih cepat daripada pesaing lainnya. Oleh karena itu, dampak teknologi digital terhadap kinerja organisasi sangat signifikan.

Menurut penelitian Armiani et al., (2021) teknologi digital berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Penelitian lebih lanjut oleh Martín-Peña et al., (2020) menunjukkan digitalisasi memiliki dampak positif juga terhadap kinerja perusahaan. Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H7 : Teknologi Digital berpengaruh signifikan positif terhadap Kinerja UMKM

2.4.8 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi

Berdasarkan *resource based theory* bahwa kapabilitas bukan hanya menjadi keunggulan daya saing dan kinerja perusahaan yang paling bagus, tetapi juga menjadi dasar dalam menetapkan strategi dalam bisnis. Salah satu kapabilitas yang dimiliki adalah membuat rencana produk dan melaunching produk baru yang menjadi nilai tersendiri bagi perusahaan dan tidak bisa digantikan. Pelayanan dan desain produk yang berbeda secara konsisten akan membangun image perusahaan kepada pelanggan sehingga penjualan akan mengalami peningkatan. Menciptakan strategi bisnis yang berbeda dapat meningkatkan kinerja perusahaan melalui inovasi yang diterapkan.

Menurut penelitian Latifah et al., (2021) menunjukkan strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh inovasi. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H8 : Inovasi mampu memediasi pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM.

2.4.9 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi

Berdasarkan *resource based theory* dalam menentukan strategi bisnis yang berdasar pada kapabilitas perusahaan. Kapabilitas yang dimiliki harus bernilai, langka, tidak bisa ditiru dan tidak tergantikan. Perusahaan yang berfokus pada pelayanan secara konsisten akan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, manajer yang merancang strategi yang berbeda dalam pengumpulan dan pemrosesan data dapat memberikan informasi yang detail dan akurat terkait profitabilitas dan kapabilitas investasi perusahaan. Artinya, strategi bisnis diferensiasi yang diciptakan oleh manajer akan meningkatkan kinerja UMKM melalui sistem informasi akuntansi yang diterapkan.

Menurut penelitian Latifah et al., (2021) strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh sistem informasi akuntansi. Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H9 : Sistem Informasi Akuntansi mampu memediasi pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi terhadap Kinerja UMKM.

2.4.10 Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital

Berdasarkan *resource based theory* strategi kompetitif berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM dan strategi kompetitif memiliki hubungan yang signifikan pada pangsa pasar perusahaan. Bagi investor dan manajer

organisasi, penting untuk mempertimbangkan perencanaan dan penerapan strategi, dengan mengadopsi teknologi informasi dalam meningkatkan profitabilitas usaha. Kontribusi teknologi digital terhadap akses berbasis internet dapat meningkatkan penjualan dan profitabilitas. Era digital dengan menggunakan *social media* menjadi pilihan untuk meningkatkan pelayanan bagi pelanggan yang dapat mengakses internet dan perkembangan digital dikonsepsikan sebagai solusi yang mendukung digitalisasi bisnis.

Menurut penelitian Armiani et al., (2021) menunjukkan strategi bisnis terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh teknologi digital. Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H10 : Teknologi Digital mampu memediasi pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja UMKM.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Wilayah Penelitian

Proses penyusunan proposal dimulai pada tanggal 19 September 2022 sampai terselesaikannya penelitian ini. Wilayah penelitian ini dilakukan dengan penyebaran kuisisioner secara langsung maupun secara *online* melalui link *google form* kepada responden, yaitu para pelaku UMKM bertempat di Kota Surakarta.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang memfokuskan pada penyajian data yang berbentuk angka dengan menggunakan statistik. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data menggunakan alat khusus, dan kemudian menganalisisnya untuk melihat apakah mereka dapat menemukan pola tertentu. Tujuannya adalah untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2017).

3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

3.3.1 Populasi

Sugiyono, (2017) populasi adalah wilayah umum yang meliputi objek dan subjek yang memiliki kuantitas atau jumlah dan ciri tertentu yang telah dibuat oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dapat ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah para pemilik UMKM yang bertempat di Kota Surakarta, karena Kota Surakarta telah menjadi salah satu daerah sentra UMKM industri kreatif di Jawa Tengah.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah sebagian kecil dari populasi, tetapi mewakili kelompok yang lebih besar (Sugiyono, 2017). Sampel merupakan sebagian dari populasi yang telah ditentukan oleh peneliti atau menggunakan kriteria/karakteristik yang ditentukan oleh peneliti. Menurut (Hair et al., 2014) sebaiknya ukuran sampel yang digunakan dalam penelitian berjumlah 100 atau lebih besar dengan rasio 10:1. Dengan rumus: $N = (5-10 \times \text{jumlah variabel } manifest \text{ (indikator)})$, dimana dalam penelitian ini terdapat 21 indikator. Sehingga jumlah sampel yang akan diteliti sebanyak $5 \times 21 \text{ indikator} = 105 \text{ sampel}$. Namun demikian apabila sampel semakin banyak akan lebih baik.

3.3.3 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik sampling adalah metode yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dari suatu populasi. Untuk memastikan sampel mewakili seluruh populasi, metode pengambilan sampel harus konsisten dengan apa yang kita ketahui tentang area tersebut (Sugiyono, 2017).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik atau metode pengumpulan sampel yang menggunakan kriteria yang relevan agar sesuai dengan tujuan peneliti (Sugiyono, 2018). Berikut adalah beberapa kriteria atau karakteristik teknik *purposive sampling* yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Sampel penelitian ini meliputi para pelaku UMKM yang terdapat di Kota Surakarta.

2. Sampel penelitian ini sudah memiliki atau menerapkan sistem informasi akuntansi.
3. Sampel penelitian ini merupakan para pelaku UMKM yang sudah menggunakan *e-commerce* dan *social media*.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang belum pernah digunakan sebelumnya oleh organisasi untuk tujuan tertentu. Data ini bisa sangat membantu dalam memahaminya dengan lebih baik (Abdillah & Hartono, 2015). Data primer merupakan data yang berasal atau diperoleh pihak pertama yang bersangkutan. Data primer dalam penelitian ini berasal dari survei yang disebar ke pelaku usaha di Kota Surakarta.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan penyebaran kuesioner. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada responden untuk dijawab oleh mereka (Sugiyono, 2017). Kuesioner ini diberikan secara langsung kepada pelaku UMKM yang terdapat di Kota Surakarta yang memenuhi kriteria yang ditentukan peneliti.

Kuesioner ini berisi beberapa pertanyaan yang akan diajukan peneliti. Responden menjawab dengan memberikan penilaian pada jawaban yang telah dipilih responden dengan skala *linkert*. Pertanyaan yang ada dalam penelitian

ini didasarkan pada penelitian sebelumnya serta beberapa jurnal yang relevan dalam proses penyusunan penelitian ini.

3.6 Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini variabel yang digunakan satu variabel dependen, satu variabel independen, dan tiga variabel mediasi yang diuraikan sebagai berikut:

3.6.1 Variabel Independen

Istilah variabel independen mengacu pada variabel yang berpotensi meningkatkan atau memperburuk kinerja variabel dependen (Sugiyono, 2017). Variabel independen dalam penelitian ini adalah strategi bisnis diferensiasi atau X.

3.6.2 Variabel Dependen

Karena adanya variabel independen, maka variabel dependen adalah yang menjadi inti masalah (Sugiyono, 2017). Variabel dependen kinerja UMKM atau Y yang digunakan dalam penelitian ini.

3.6.3 Variabel Mediasi

Variabel mediasi merupakan variabel perantara variabel independen dan variabel dependen. Yang mana variabel independen tidak langsung berpengaruh terhadap berubah ataupun timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2017). Variabel mediasi penelitian ini meliputi inovasi (M1), sistem informasi akuntansi (M2) dan teknologi digital (M3).

3.7 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini digambarkan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.1
Tabel Operasional Variabel

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala
1.	Kinerja UMKM (Y)	Kinerja adalah seperangkat kegiatan administrasi yang menggambarkan keberhasilan yang dicapai dalam memenuhi tugas dan tanggung jawab akuntabilitas publik, baik dari segi capaian maupun kekurangan yang dihadapi. (Meylani & Ismunawan, 2022)	a. Profitabilitas perusahaan; b. Pertumbuhan penjualan; c. Likuiditas (kemampuan membayar hutang jangka pendek); d. Kapasitas investasi; e. Loyalitas pelanggan. (Latifah et al., 2020).	<i>Likert</i> 1-5
2.	Strategi Bisnis Diferensiasi (X)	Strategi ini adalah strategi untuk membantu industri yang berbeda membedakan produk atau layanan baru sebagai sesuatu yang khas dan menarik. (Muiz & Sunarta, 2018).	a. Membuat produk baru dengan inovasi dan kreatifitas di pasar; b. Orientasi pelanggan; c. Menitik fokuskan pada pelayanan dan produk yang konsisten; d. Fokus produk dengan berdasar diferensiasi; e. Produk menggunakan teknologi berbeda secara konstan; f. Anggaran yang diperlukan untuk penelitian dan pengembangan.	<i>Likert</i> 1-5

			(Latifah et al., 2020).	
3.	Inovasi (M1)	<p>Inovasi merupakan kemampuan menggunakan kreativitas untuk memecahkan masalah dan peluang untuk meningkatkan kualitas produk dan bagaimana menjaga kelangsungan usaha dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.</p> <p>(Jannah et al., 2019).</p>	<p>a. Membuat rencana dan melaunching produk baru secara konstan;</p> <p>b. Memperbaiki produk yang sudah ada secara konstan;</p> <p>c. Memasuki pasar baru secara konstan.</p> <p>(Latifah et al., 2020).</p>	<i>Likert</i> 1-5
4.	Sistem Informasi Akuntansi (M2)	<p>Sistem Informasi Akuntansi atau SIA adalah sistem yang digunakan untuk memproses data dan transaksi yang bertujuan menghasilkan informasi yang berguna untuk perencanaan, pengelolaan, menjalankan bisnis, dan pengambilan keputusan.</p> <p>(Prasetyo & Ambarwati, 2021).</p>	<p>a. Sistem informasi akuntansi yang akurat dan mencerminkan asset yang sebenarnya;</p> <p>b. Sistem informasi akuntansi membuat pengambilan keputusan yang berbeda;</p> <p>c. Pengumpulan data sistem akuntansi mengurangi waktu dan biaya yang dikeluarkan, sehingga mempercepat penyusunan laporan keuangan;</p> <p>d. Pemrosesan data terkait sistem informasi akuntansi perusahaan dapat memperbaiki kualitas laporan keuangan dan memfasilitasi</p>	<i>Likert</i> 1-5

			<p>kemudahan proses transaksi perusahaan;</p> <p>e. Pengumpulan data sistem informasi akuntansi menutupi kelemahan human eror.</p> <p>(Latifah et al., 2020).</p>	
5.	Teknologi Digital (M3)	<p>Teknologi digital adalah wadah untuk mencari informasi. Salah satunya memudahkan masyarakat dalam membeli barang dan jasa secara online untuk meningkatkan pelayanan, efisiensi, kecepatan dan dari segi keamanan untuk memberikan kenyamanan pelanggan.</p> <p>(Ramadhany & Pritasari, 2020).</p>	<p>a. <i>E-commerce</i>;</p> <p>b. <i>Social Media</i>.</p> <p>(Armiani et al., 2021).</p>	<i>Likert</i> 1-5

3.8 Instrumen Penelitian

Kuesioner menjadi instrumen utama dalam penelitian ini. Didapatkan dengan melakukan survei lapangan menggunakan kuesioner yang telah dibuat berdasarkan indikator/pengukuran tiap-tiap variabel. Skala *Likert* adalah skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini. Fungsi skala likert antara lain digunakan untuk mengukur sikap, pendapat atau persepsi masing-masing responden mengenai suatu kejadian atau fenomena sosial (Sugiyono, 2017).

Kuesioner yang digunakan dengan jenis tertutup yang artinya responden hanya memberi penilaian pada kolom yang disediakan oleh peneliti. Kuesioner diisi oleh para pelaku UMKM yang terdapat di Kota Surakarta.

Bentuk skala *likert* yang digunakan untuk mengukur pendapat responden menggunakan lima model respon sebagai berikut:

Sangat Tidak Setuju (STS)	: Skor 1
Tidak Setuju (TS)	: Skor 2
Netral (N)	: Skor 3
Setuju (S)	: Skor 4
Sangat Setuju (SS)	: Skor 5

Penelitian ini memerlukan uji instrumen penelitian, agar kuesioner dapat dinyatakan valid dan andal. Uji instrumen penelitian meliputi uji validitas dan uji reliabilitas.

3.9 Teknik Analisis Data

3.9.1 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan menggambarkan atau menunjukkan data yang dikumpulkan apa adanya tanpa bermaksud menarik kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiyono, 2017). Statistik deskriptif meliputi penyajian data dengan menggunakan tabel, grafik, diagram lingkaran, grafik batang, perhitungan modus, nilai median, perhitungan rata-rata, perhitungan distribusi data dengan perhitungan mean dan standar deviasi, dan perhitungan persentase.

3.9.2 *Structure Equation Modeling (SEM) – Partial Least Square*

Dalam penelitian ini menggunakan model sebab akibat dari kausalitas yang dapat menjelaskan hubungan antar variabel dalam suatu penelitian. Metode analisis datanya menggunakan *software* SmartPLS. PLS merupakan teknik statistika dengan *Structure Equation Model (SEM)* yang dapat melakukan perbandingan beberapa variabel independen dan dependen (Hamid & Anwar, 2019).

3.9.3 *Model Pengukuran (Outer Model)*

Pada pengukuran outer model dalam SEM-PLS dikenal dengan uji validitas konstruk yang biasanya digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas. Berikut penjelasan tentang uji validitas dan uji reliabilitas dalam model pengukuran PLS:

1. Uji Validitas

Untuk menguji validitas kuesioner, penelitian ini menggunakan model yang disebut validitas konstruk. Ini membantu untuk menentukan apakah pertanyaan pada kuesioner berkorelasi dengan konstruksi dasar yang ingin diukur oleh kuesioner (Ghozali, 2013). Validitas konstruk terdiri dari 2 validitas, diantaranya validitas *convergen* dan validitas *discriminant*.

a. Validitas *Convergen*

Convergen validity dapat didefinisikan dimana validitas konvergen untuk masing-masing indikator konstruk. *Rule of thumb* yang digunakan untuk menilai validitas *convergen* adalah nilai *loading factor* harus lebih dari 0,7 untuk penelitian yang bersifat *confirmatory*. Sedangkan nilai *loading factor*

antara 0,5 - 0,6 untuk penelitian yang bersifat *exploratory* masih dapat diterima, serta nilai AVE harus lebih besar dari 0,5. Namun demikian, untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran, nilai *loading factor* 0,5 – 0,6 masih dianggap cukup (Ghozali & Latan, 2015).

b. Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan berhubungan dengan pengukuran korelasi konstruk dengan konstruk itu tidak boleh lebih kecil dengan korelasi konstruk lainnya. Saat melihat nilai *fornell larcker criterion* dan *cross loading*, dimana setiap variabel harus > 0.7 (Setiawan 2021).

2. Uji Reliabilitas

SEM-PLS tidak hanya meningkatkan validitas, tetapi juga meningkatkan reliabilitas, dengan reliabilitas terkait dengan konsistensi responden dalam menjawab setiap pertanyaan dalam kuesioner. Untuk menilai reliabilitas dalam PLS, tersedia dua metode: *Cronbach's alpha* dan *Composite reliability*. Nilai *Composite Reliability* harus $> 0,7$ agar data dapat dikatakan reliabel. Sedangkan *Cronbach's Alpha* digunakan untuk menguji reliabilitas konstruk yang nilainya harus $> 0,7$. Sehingga semakin besar nilai *Cronbach's Alpha* maka semakin tinggi tingkat reliabilitas alat ukur yang digunakan (Ghozali & Latan, 2015).

3.9.4 Pengukuran *Inner Model* atau Model Struktural

Inner model merupakan tahap selanjutnya. Dalam model ini ada beberapa komponen untuk mengetahui tingkat hubungan pada masing-masing variabel. Nilai *R-Square* yang digunakan untuk mengukur tingkat perubahan

variabel independen terhadap variabel dependen melalui uji *goodness-fit model*. Ukuran yang dapat dikatakan signifikan antar variabel dapat dilihat dengan membandingkan nilai dari *t-statistics* dan t-tabel. Jika pada nilai *t-statistics* > t-tabel, maka hasilnya mengatakan signifikan. Sedangkan *inner model* dengan nilai koefisien *path* menggunakan *two-tailed* atau *t-value* menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis dengan nilai 1,65 α = 10%, signifikansi 1,96 untuk α = 5% dan signifikansi 2,58 untuk α = 1% (Ghozali & Latan, 2015).

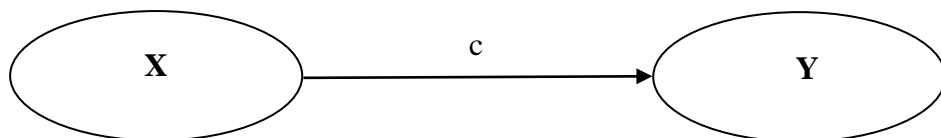
3.10 Pengujian Mediasi

Penelitian ini dalam menguji efek mediasi menggunakan dua tahap yakni model *dirrect effect* dan model *indirrect effect/triangle* PLS-SEM model. Prosedur melakukan pengujian hipotesis variabel mediasi sebagai variabel permediasi dengan dua tahap:

1. Melakukan *dirrect effect* X terhadap Y (jalur c).
2. Melakukan estimasi *indirrect effect* secara simultan dengan triangle PLS-SEM model yaitu $X \rightarrow Y$ (jalur c), $X \rightarrow M$ (jalur a), $X \rightarrow Y$ (jalur b).

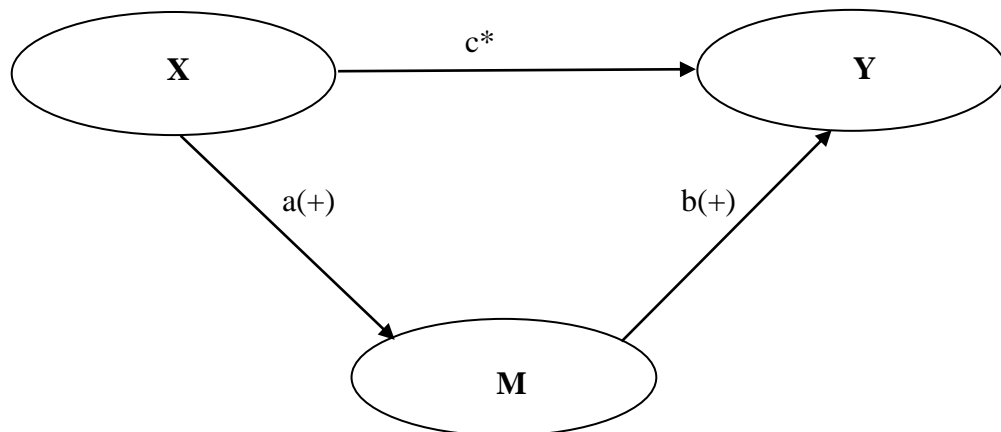
Gambar 3.1

Tahap 1: Model *Dirrect Effect*



Gambar 3.2

Tahap 2: Model *Indirrect Effect/Triangle PLS-SEM Model*



Menurut Ghozali & Latan, (2014) pengaruh media utama yang harus dipahami adalah koefisien jalur c yang harus dipahami pada tahap pertama, dan koefisien jalur a dan b yang harus dipahami pada tahap kedua. Berikut ini merupakan kesimpulan efek mediasi:

- a. Jika koefisien jalur c^* dari taksiran pada langkah kedua tetap signifikan dan tidak berubah ($c^*=c$) atau bertambah, maka hipotesis mediasi tidak didukung.
- b. Jika koefisien jalur c^* nilainya turun ($c^*<c$) tetapi signifikan, bentuk mediasinya adalah mediasi sebagian (*partial mediation*).
- c. Jika koefisien jalur c^* nilai turun ($c^*<c$) dan tidak signifikan, bentuk mediasinya adalah mediasi penuh (*full mediation*).

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada para pelaku UMKM yang bertempat di wilayah kota Surakarta. Kuesioner dibagikan kepada 135 responden dengan ditujukan kepada pemilik usaha. Peneliti menyebarkan kuesioner melalui platform WhatsApp, Instagram dan diisi oleh reponden menggunakan Google Form, serta penyebaran langsung kepada para pelaku UMKM. Kuesioner yang dapat digunakan untuk keperluan input data sebanyak 133 responden untuk dianalisis dengan menggunakan alat analisis SEM-PLS dengan *SmartPLS* 3.0. adapun rincian pendistribusian kuesioner tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1
Distribusi Kuesioner

Keterangan	Jumlah
Kuesioner yang disebar	135
Kuesioner baik (pertanyaan kuesioner terisi)	133
Kuesioner rusak (pertanyaan kuesioner tidak terisi)	2
Kuesioner yang digunakan untuk keperluan input data	133
Responden rate $\frac{133}{135} \times 100\%$	98,51 %

Sumber: data primer yang diolah tahun 2023

Responden rate adalah rate adalah persentase orang yang menjawab survei. Ini memberi tahu seberapa banyak orang yang menanggapi survei, dari jumlah total orang yang seharusnya (AAPOR, 2017). Sehingga tingkat respon pada distribusi kuesioner dalam penelitian ini sebesar 98,51%.

Berikut dapat dilihat pada tabel 4.2 Rincian pengisian kuesioner:

Tabel 4.2
Rincian Pengisian Kuesioner

No	Pengisian Kuesioner	Jumlah	Presentase (%)
1.	Melalui Google Form	75	55,5%
2.	Melalui Kuesioner Tertulis	60	44,5%
Total		135	100%

Sumber: data primer yang diolah tahun 2023

4.1.1 Deskripsi karakteristik Responden Berdasarkan Umur, Jenis Usaha, Jumlah Karyawan, Lama Usaha, Omset Per Tahun dan Software Keuangan

Karakteristik dari responden yang berisi tentang umur, jenis usaha, jumlah karyawan, lama usaha, omset per tahun dan software keuangan pemilik akan dijelaskan lebih lanjut pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Data yang diolah

No	Karakteristik	Uraian	Jumlah	Presentase (%)
1.	Umur	20-29 Tahun	19	14,1%
		30-39 Tahun	47	34,8%
		40-49 Tahun	43	31,8%
		50-59 Tahun	22	16,3%
		60-69 Tahun	4	3%
Total			135	100%
2.	Jenis Usaha	Makanan/Minuman	113	83,7%
		Fashion	9	6,6%
		Kerajinan	5	3,7%
		Lainnya	8	6%
Total			135	100%
		1-5 orang	120	88,8%

3.	Jumlah Karyawan	6-10 orang	8	6%
		11-50 orang	7	5,2%
		51-99 orang	0	0%
		> 99 orang	0	0%
Total			135	100%
4.	Lama Usaha	3 tahun	62	46%
		4-6 tahun	29	21,5%
		7-10 tahun	21	15,5%
		> 10 tahun	23	17%
Total			135	100%
5.	Omset Per tahun	< 200 juta per tahun	117	86,7%
		300 juta – 500 juta per tahun	18	13,3%
		500 juta - 1 milyar per tahun	0	0%
		> 1 milyar per tahun	0	0%
Total			135	100%
6.	Software Keuangan	Excel	121	89,6%
		Zahir Accounting	3	2,2%
		MYOB	2	1,5%
		Accurate	5	3,7%
		Lainnya...	4	3%
Total			135	100%

4.1.2 Sumber: data primer yang diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa umur pemilik 30-39 tahun lebih banyak sebanyak 47 orang dibanding dengan umur pemilik 60-69 tahun

sebanyak 4 orang. Maka dapat disimpulkan bahwa umur pemilik 30-39 tahun menjadi responden yang mendominasi dalam penelitian ini.

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa jenis usaha makanan/minuman lebih banyak sebanyak 113 usaha dibanding dengan jenis usaha fashion sebanyak 9 usaha dan kerajinan sebanyak 5 usaha. Maka dapat disimpulkan bahwa jenis usaha makanan/minuman menjadi responden yang mendominasi dalam penelitian ini.

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa banyak jumlah karyawan 1-5 orang dimiliki oleh (88,8%) responden atau 120 pelaku usaha, jumlah karyawan 6-10 orang dimiliki oleh (6%) responden atau 8 pelaku usaha, jumlah karyawan 11-50 orang dimiliki oleh (5,2%) responden atau 7 pelaku usaha, jumlah karyawan 51-99 orang dimiliki oleh (0%) responden atau 0 pelaku usaha, dan jumlah karyawan lebih dari 99 orang dimiliki oleh (0%) responden atau 0 pelaku usaha. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa jumlah karyawan yang mendominasi adalah 1-5 orang.

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa lama usaha 3 tahun sebanyak (46%) responden atau 62 pelaku usaha, lama usaha 4-6 tahun sebanyak (21,5%) responden atau 29 pelaku usaha, lama usaha 7-10 tahun sebanyak (15,5%) responden atau 23 pelaku usaha dan lama usaha lebih dari 10 tahun sebanyak (17%) responden atau 23 pelaku usaha.

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa omset pertahun kurang dari 200 juta pertahun sebanyak (86,7%) responden atau 117 pelaku usaha, omset pertahun 300 juta sampai 500 juta pertahun sebanyak (13,3%) responden atau

18 pelaku usaha, omset pertahun 500 juta sampai 1 milyar pertahun sebanyak (0%) responden atau 0 pelaku usaha dan omset pertahun lebih dari 1 milyar pertahun sebanyak (0%) responden atau 0 pelaku usaha.

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa responden yang menggunakan software excel sebesar (89,6%), responden yang menggunakan software zahir accounting sebesar (2,2%), responden yang menggunakan software myob sebesar (1,5%), responden yang menggunakan software accurate sebesar (3,7%) dan responden yang menggunakan software lainnya seperti buku kas dan qasir sebesar (3%). Sehingga, dapat disimpulkan bahwa software excel lebih mendominasi.

4.2 Pengujian dan Hasil Analisis Data

4.2.1 Uji Statistika Deskriptif

Uji statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan data yang telah terkumpul dari responden yang digunakan dalam penelitian ini. Deskripsi variabel menurut 133 responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.4
Hasil Uji Statistika Deskriptif

Kinerja UMKM (Y)															
	N	1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)		MIN	MAX	Mean	Stdev
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%				
K.1	133	2	1,5	4	3,0	55	41,3	47	35,3	25	18,7	1	5	3,66	0,867
K.2	133	0	0	5	3,7	55	41,3	52	39,0	21	15,7	2	5	3,66	0,785
K.3	133	1	0,7	5	3,7	53	39,8	40	30,0	34	25,5	1	5	3,75	0,905
K.4	133	0	0	10	7,5	53	39,8	46	34,5	24	18,0	2	5	3,63	0,865
K.5	133	0	0	2	1,5	36	27,0	66	49,6	29	21,8	2	5	3,91	0,739
Statistik Deskriptif												8	25	18,65	3,414
Strategi Bisnis Diferensiasi (X1)															

	N	1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)		MIN	MAX	Mean	Stdev
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%				
SB.1	133	1	0,7	1	0,7	42	31,5	57	42,8	32	24,0	1	5	3,88	0,803
SB.2	133	0	0	0	0	23	17,2	52	39,0	58	43,6	3	5	4,26	0,737
SB.3	133	1	0,7	1	0,7	24	18,0	59	44,3	48	36,0	1	5	4,14	0,789
SB.4	133	1	0,7	4	3,0	39	29,3	57	42,8	32	24,0	1	5	3,86	0,841
SB.5	133	0	0	1	0,7	27	20,3	65	48,8	40	30,0	2	5	4,08	0,728
SB.6	133	1	0,7	7	5,2	44	33,0	57	42,8	41	30,8	1	5	3,72	0,847
SB.7	133	1	0,7	6	4,5	29	21,8	62	46,6	35	26,3	1	5	3,93	0,854
SB.8	133	3	2,2	10	7,5	45	33,8	55	41,3	20	15,0	1	5	3,59	0,913
SB.9	133	2	1,5	8	6,0	42	31,5	53	39,8	28	21,0	1	5	3,72	0,913
Statistik Deskriptif												12	45	35,22	5,322
Inovasi (M1)															
	N	1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)		MIN	MAX	Mean	Stdev
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%				
IN.1	133	5	3,7	9	6,7	45	33,8	49	36,8	25	18,7	1	5	3,60	0,991
IN.2	133	5	3,7	10	7,5	41	30,8	54	40,6	23	17,2	1	5	3,60	0,984
IN.3	133	2	1,5	9	6,7	48	36,0	54	40,6	20	15,0	1	5	3,60	0,877
IN.4	133	5	3,7	8	6,0	31	23,3	64	48,1	25	18,7	1	5	3,72	0,964
Statistik Deskriptif												4	20	14,53	3,110
Sistem Informasi Akuntansi (M2)															
	N	1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)		MIN	MAX	Mean	Stdev
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%				
SIA.1	133	3	2,2	1	0,7	22	16,5	75	56,3	32	24,0	1	5	3,99	0,802
SIA.2	133	1	0,7	4	3,0	20	15,0	73	54,8	35	26,3	1	5	4,03	0,777
SIA.3	133	0	0	2	1,5	22	16,5	74	55,6	35	26,3	2	5	4,06	0,698
SIA.4	133	0	0	4	3,0	30	22,5	71	53,3	28	21,0	2	5	3,92	0,744
SIA.5	133	1	0,7	2	1,5	20	15,0	78	58,6	32	24,0	1	5	4,03	0,722
SIA.6	133	0	0	2	1,5	18	13,5	76	57,1	37	27,8	2	5	4,11	0,681
SIA.7	133	1	0,7	3	2,2	31	23,3	66	49,6	32	24,0	1	5	3,93	0,795
Statistik Deskriptif												10	35	28,11	4,120
Teknologi Digital (M3)															
	N	1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)		MIN	MAX	Mean	Stdev
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%				
TD.1	133	0	0	2	1,5	16	12,0	65	48,8	50	37,5	2	5	4,22	0,713
TD.2	133	0	0	12	9,0	42	31,5	49	36,8	30	22,5	2	5	3,72	0,913
TD.3	133	1	0,7	8	6,0	18	13,5	56	42,1	50	37,5	1	5	4,09	0,903
TD.4	133	0	0	6	4,5	18	13,5	63	47,3	46	34,5	2	5	4,12	0,807
TD.5	133	0	0	9	6,7	24	18,0	55	41,3	45	33,8	1	5	4,02	0,891
TD.6	133	1	0,7	4	3,0	25	18,7	60	45,1	43	32,3	1	5	4,05	0,837
TD.7	133	0	0	5	3,7	34	25,5	53	39,8	41	30,8	2	5	3,97	0,848
Statistik Deskriptif												11	35	28,23	4,628

Sumber: data primer yang diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji statistik deksriptif diatas, dapat digambarkan distribusi data yang didapat oleh peneliti yaitu :

4.2.1.1 Variabel Kinerja UMKM

Variabel strategi kinerja UMKM memiliki lima pertanyaan. Skor harapan tertinggi adalah 25, dan skor terendah adalah 5. Berdasarkan tabel 4.8, variabel UMKM menunjukkan nilai minimum 9, nilai maksimum 25, nilai rata-rata 18,65, dan standar deviasi 3,414. Nilai rata-rata lebih besar dari nilai standar deviasi, menunjukkan hasil yang cukup baik atau rata-rata dispersi disebabkan standar deviasi mencerminkan deviasi yang tinggi. Dengan demikian sebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak menimbulkan bias. Nilai minimum ditunjukkan pada usaha Handarbeni milik Heri. Nilai maksimum ditunjukkan pada Ledre Intip Pisang Raja milik Maria Swardani.

4.2.1.2 Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi

Variabel strategi bisnis diferensiasi memiliki 9 pertanyaan. Skor tertinggi pada variabel ini adalah 45, dan skor terendah adalah 9. Berdasarkan Tabel 4.8, variabel strategi diferensiasi memiliki nilai minimum 21 dan nilai maksimum 45. Nilai rata-rata variabel ini adalah 35,22, yang mana lebih besar dari nilai standar deviasi 5,322. Artinya data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Nilai minimum ditunjukkan pada usaha Pukis Badran milik Renata. Nilai maksimum ditunjukkan pada Phico Art milik Yusuf Syarifudin.

4.2.1.3 Variabel Inovasi

Variabel inovasi memiliki 4 pertanyaan. Skor harapan tertinggi 20, dan skor terendah 4. Berdasarkan tabel 4.8, variabel inovasi memiliki nilai minimal 5 dan nilai maksimal 20. Nilai mean 14,53, dan standar deviasi 3,110. Nilai rata-rata tersebut lebih besar dari nilai standar deviasi yang berarti hasilnya baik dan tidak menimbulkan bias. Nilai minimum ditunjukkan pada usaha Bakpia Solo 09 milik Yusuf Risqi. Nilai maksimum ditunjukkan pada usaha Kue Kering Vegetarian milik Nenty.

4.2.1.4 Variabel Sistem Informasi Akuntansi

Variabel sistem informasi akuntansi memiliki 7 pertanyaan. Sehingga skor tertinggi 35 dan skor terendah 7. Berdasarkan tabel 4.8, variabel sistem informasi akuntansi memiliki nilai minimal 15; nilai maksimum 35; nilai rata-rata 28,11; dan standar deviasi 4,120. Nilai rata-rata lebih besar dari nilai standar deviasi menunjukkan hasil cukup baik atau rata-rata dispersi disebabkan standar deviasi mencerminkan deviasi yang tinggi. Dengan kata lain hasil rata-rata dari variabel ini normal dan tidak menimbulkan bias. Nilai minimum ditunjukkan pada usaha Cheesechoc milik Nurul Hidayati. Nilai maksimum ditunjukkan pada usaha Rambak Efju milik Agustinus.

4.2.1.5 Variabel Teknologi Digital

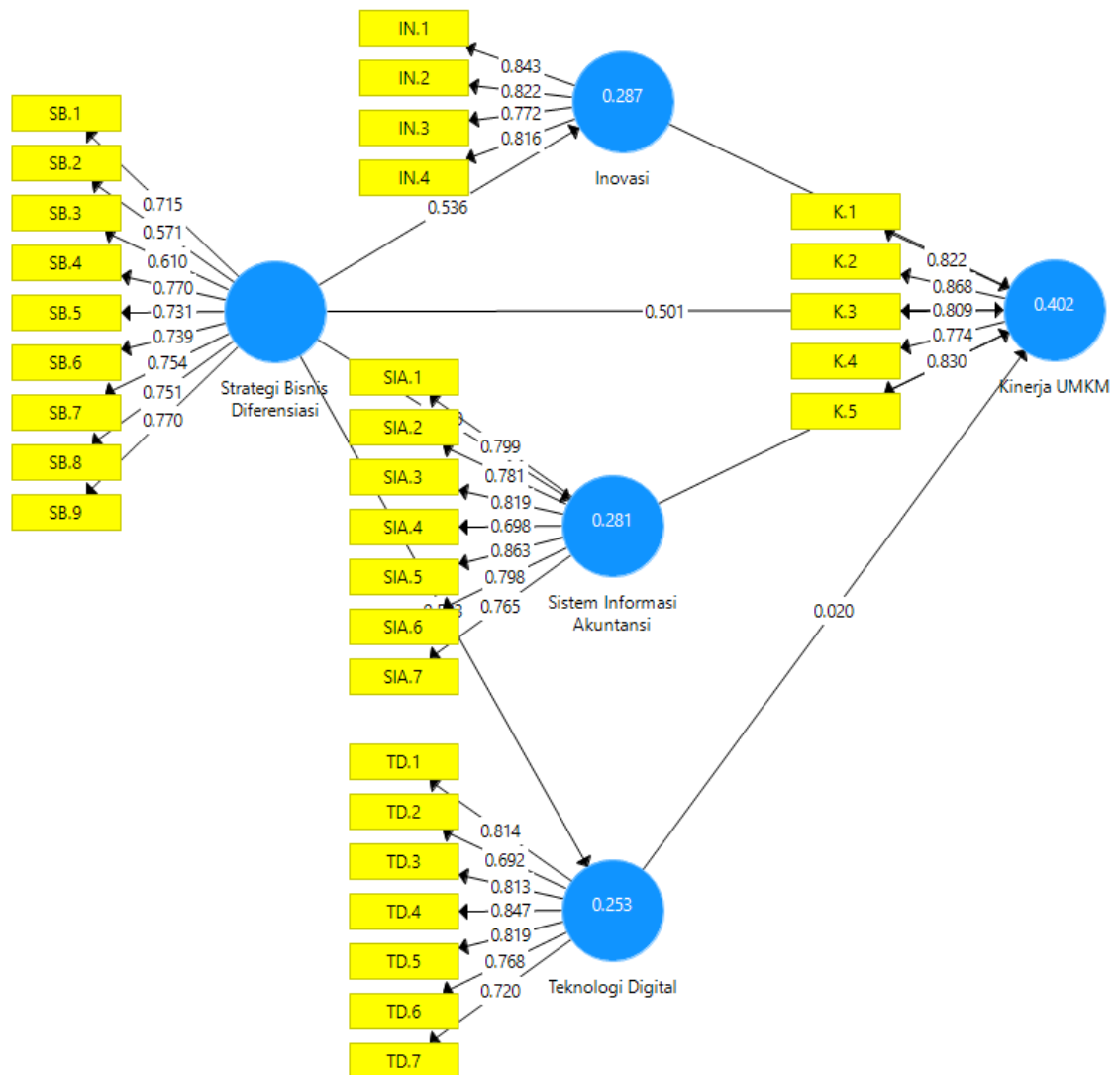
Variabel teknologi digital memiliki 7 pertanyaan, sehingga kemungkinan skor tertinggi adalah 35 dan skor terendah adalah 7. Berdasarkan tabel 4.8 variabel teknologi digital memiliki skor minimal 14, skor maksimal 35 nilai rata-rata 28,23 dan standar deviasi 4,628. Artinya, hasilnya mendekati rata-rata, dan tidak ada bias pada data. Nilai minimum ditunjukkan pada usaha

Katering & Food Frozen milik Bayu Ariyanti. Nilai maksimum ditunjukkan pada usaha Chariza Craft milik Friska Eriyani.

4.2.2 Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran atau outer model bertujuan untuk menguji validitas dan reliabilitas dari suatu data yang diolah. Tahapan penting yakni *Convergent validity*, *discriminant validity*, *composite reliability* dan *cronbach alpha*. Berikut adalah model pengukuran sebelum dan sesudah uji indikator:

Gambar 4.1
Model Pengukuran Sebelum Uji Indikator



Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Gambar di atas menunjukkan hasil dari semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini. Untuk memenuhi uji validitas harus diatas 0,7. Namun untuk penelitian yang belum berkembang 0,5-0,6 masih bisa digunakan untuk mengukur validitas suatu data, sehingga pada *outer loading* yang memiliki nilai dibawah 0,6 harus dihapus dari pengujian (Ghozali & Latan, 2015).

4.2.2.1 Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah konstruk sudah memenuhi untuk dilanjutkan sebagai penelitian atau tidak. Berikut tabel dari masing-masing pengujian validitas:

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Strategi Diferensiasi

Item	Nilai <i>Outer Loading</i>	Kesimpulan
SB.1	0,715	Valid
SB.2	0,571	Tidak Valid
SB.3	0,610	Valid
SB.4	0,770	Valid
SB.5	0,731	Valid
SB.6	0,739	Valid
SB.7	0,754	Valid
SB.8	0,751	Valid
SB.9	0,770	Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0*, 2023

Nilai *outer loading* dari indikator strategi diferensiasi berjumlah 9 item pertanyaan. Dari tabel 4.14 di atas pada nilai *outer loading* di bawah 0,6 dihapus dari pengujian karena tidak memenuhi validitas. Item yang dihapus yaitu SB.2 dengan nilai *outer loading* 0,571.

Tabel 4.11
Hasil Uji validitas Kinerja UMKM

Item	Nilai <i>Outer Loading</i>	Kesimpulan
K.1	0,822	Valid
K.2	0,868	Valid
K.3	0,809	Valid
K.4	0,774	Valid
K.5	0,830	Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0*, 2023

Nilai *outer loading* dari indikator kinerja UMKM berjumlah 5 item pertanyaan. Dari tabel 4.15 di atas dikarenakan nilai *outer loading* >0,6, sehingga tidak ada item yang dihapuskan dari pengujian.

Tabel 4.12

Hasil Uji Validitas Inovasi

Item	Nilai <i>Outer Loading</i>	Kesimpulan
IN.1	0,843	Valid
IN.2	0,822	Valid
IN.3	0,772	Valid
IN.4	0,816	Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil uji validitas inovasi yang terdiri dari 4 item pertanyaan valid, dikarenakan nilai *outer loading* > 0,6, sehingga tidak ada item yang dihapuskan dari pengujian.

Tabel 4.13

Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi

Item	Nilai <i>Outer Loading</i>	Kesimpulan
SIA.1	0,799	Valid
SIA.2	0,781	Valid
SIA.3	0,819	Valid
SIA.4	0,698	Valid
SIA.5	0,863	Valid
SIA.6	0,798	Valid
SIA.7	0,765	Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil uji validitas sistem informasi akuntansi yang terdiri dari 7 item pertanyaan valid, dikarenakan nilai *outer loading* > 0,6, sehingga tidak ada item yang dihapuskan dari pengujian.

Tabel 4.14

Hasil Uji Validitas Teknologi Digital

Item	Nilai <i>Outer Loading</i>	Kesimpulan
TD.1	0,814	Valid
TD.2	0,692	Valid
TD.3	0,813	Valid
TD.4	0,847	Valid
TD.5	0,819	Valid
TD.6	0,768	Valid
TD.7	0,720	Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Nilai *outer loading* dari indikator teknologi digital berjumlah 7 item pertanyaan. Dari tabel 4.18 di atas dikarenakan nilai *outer loading* >0,6, sehingga tidak ada item yang dihapuskan dari pengujian.

1. Validitas Konvergen

Pengukuran validitas konvergen dapat dilihat dari nilai *loading factor* dan nilai *average inflation factor* (AVE). Berikut hasil pengujian dari uji validitas konvergen:

Tabel 4.15
Loading Factor dan AVE

	<i>Loading Factor</i>	AVE	Keterangan
Strategi Bisnis (SB)		0,512	Valid
SB.1	0,715		Valid
SB.3	0,610		Valid
SB.4	0,770		Valid
SB.5	0,731		Valid
SB.6	0,739		Valid
SB.7	0,754		Valid
SB.8	0,751		Valid
SB.9	0,770		Valid
Kinerja UMKM (K)		0,674	Valid
K.1	0,822		Valid
K.2	0,868		Valid
K.3	0,809		Valid
K.4	0,774		Valid
K.5	0,830		Valid
Inovasi (N)		0,662	Valid
IN.1	0,843		Valid
IN.2	0,822		Valid
IN.3	0,772		Valid
IN.4	0,816		Valid
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)		0,625	Valid
SIA.1	0,799		Valid
SIA.2	0,781		Valid
SIA.3	0,819		Valid
SIA.4	0,698		Valid
SIA.5	0,863		Valid
SIA.6	0,798		Valid

SIA.7	0,765		Valid
Teknologi Digital (TD)		0,614	Valid
TD.1	0,814		Valid
TD.2	0,692		Valid
TD.3	0,813		Valid
TD.4	0,847		Valid
TD.5	0,819		Valid
TD.6	0,768		Valid
TD.7	0,720		Valid

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Menurut tabel 4.13, indikator telah valid karena seluruh *loading factor* > 0,6 dan nilai AVE > 0,5.

2. Validitas Deskriminan

Validitas deskriminan dapat diketahui dengan melihat nilai *fornell larcker criterion*. Pengukuran ini menunjukkan korelasi variabel dengan variabel itu sendiri tidak boleh lebih kecil dengan korelasi variabel lainnya. Berikut tabel yang sudah memenuhi kriteria di atas:

Tabel 4.16
Fornell Larcker Criterion

	IN	K	SIA	SB	TD
Inovasi (IN)	0,814				
Kinerja UMKM (K)	0,419	0,821			
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,583	0,448	0,791		
Strategi Bisnis (SB)	0,536	0,615	0,530	0,716	
Teknologi Digital (TD)	0,494	0,396	0,703	0,503	0,783

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Dari hasil *loading factor*, *average inflation factor* (AVE) dan *fornell larcker criterion* telah terpenuhi syarat, maka dapat diartikan bahwa semua variabel laten telah memenuhi uji validitas.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dapat dilihat dari nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability*. Nilai *cronbach alpha* digunakan untuk menguji konstruk yang lainnya. Sedangkan nilai *composite reliability* digunakan agar dapat dikatakan reliabel. Nilai yang digunakan pada *cronbach alpha* dan *composite reliability* harus $> 0,7$. Berikut hasil dari uji reliabilitas:

Tabel 4.17
Hasil Uji Reliabilitas

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>	rho_A
Inovasi (N)	0,830	0,887	0,833
Kinerja UMKM (K)	0,879	0,912	0,882
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,899	0,921	0,906
Strategi Bisnis Diferensiasi (SB)	0,879	0,904	0,885
Teknologi Digital (TD)	0,895	0,917	0,907

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil pengujian di atas telah menunjukkan bahwa semua variabel telah memenuhi nilai $> 0,7$ pada nilai *composite reliability* dan *cronbach alpha*. Maka, dapat disimpulkan bahwa pengukur yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi uji reliabilitas.

4.2.3 Model Struktural (*Inner Model*)

Inner model digunakan untuk menguji hipotesis dengan melakukan pengujian determinasi atau R-Square untuk konstruk dependen. Selain pengujian determinasi juga dilakukan uji hipotesis, *predictive relevance* dan model fit.

4.2.3.1 Uji Determinasi

Hasil dari pengujian determinasi atau R-Square sebagai berikut:

Tabel 4.18
Hasil Uji Determinasi

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
Inovasi (IN)	0,287	0,282
Kinerja UMKM (K)	0,402	0,383
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,281	0,276
Teknologi Digital (TD)	0,253	0,247

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil uji determinasi dapat diketahui nilai *R-Square* dari inovasi sebesar 0,287. Artinya strategi bisnis diferensiasi (variabel eksogen) secara bersama-sama mempengaruhi inovasi sebesar 28,7%. Selebihnya 71,3% variabilitas inovasi dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Nilai *R-Square* dari variabel kinerja UMKM sebesar 0,402. Artinya strategi bisnis diferensiasi (variabel eksogen) berpengaruh terhadap kinerja UMKM sebesar 40,2%. Sisanya sebesar 59,8% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Nilai *R-Square* dari variabel sistem informasi akuntansi sebesar 0,281. variabel eksogen yaitu strategi bisnis diferensiasi berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi sebesar 28,1%. Sisanya 71,9% sistem informasi dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Nilai *R-Square* dari variabel teknologi digital sebesar 0,253. Artinya strategi bisnis diferensiasi (variabel eksogen) memiliki pengaruh yang terhadap teknologi digital, terhitung sebesar 25,3% dari variasi tersebut. Variasi lainnya sebesar 74,7% dipengaruhi oleh variabel lain dalam penelitian ini..

4.2.3.2 Predictive Relevance dan Model Fit

Predictive relevance bertujuan untuk mengetahui seberapa baik observasi yang dilakukan. Jika pada nilai *preedictive relevance* > 0 maka

observasi dilakukan sudah baik. Sedangkan untuk nilai < 0 menunjukkan kurang baik. Nilai *predictive relevance* dapat ditemukan pada uji *blinfoling*, pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.19
Predictive Relevance

	SSO	SSE	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
Inovasi (IN)	532,000	435,794	0,181
Kinerja UMKM (K)	665,000	497,974	0,251
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	931,000	777,555	0,165
Strategi Bisnis (SB)	1197,000	1197,000	
Teknologi Digital	931,000	795,979	0,145

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil uji *blinfoling* dapat diketahui nilai *predictive relevance* pada variabel inovasi sebesar 0,181, pada variabel kinerja UMKM sebesar 0,251, pada variabel sistem informasi akuntansi sebesar 0,165, dan pada variabel teknologi digital sebesar 0,145. Keempat variabel tersebut memiliki nilai > 0 , sehingga dapat dikatakan penelitian ini telah masuk kategori baik.

Model fit bertujuan untuk mengetahui seberapa baik model penelitian yang digunakan. Model fit dapat dilihat nilai NFI, pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.20
Model Fit

	<i>Saturated Model</i>	<i>Estimated Model</i>
SRMR	0,077	0,126
d_ ULS	3,094	8,384
d_ G	1,347	1,514
Chi-Square	912,698	987,497
NFI	0,697	0,673

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Hasil model fit pada tabel diatas nilai NFI sebesar 0,697. Sehingga dapat dikatakan bahwa model penelitian ini sudah 69,7% fit.

4.2.3.3 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan melihat nilai *path coefficient* dan *t-statistic*. Dengan *software* SmartPLS 3.0 nilai tersebut akan ditemukan pada pengujian *bootstrapping*. *Rule of thumb* yang digunakan yaitu *t-statistic* > 1,96 dan *p-values* < 0,05. Hasil dari pengujian hipotesis dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.21
Hasil *Dirrect Effect*

	Original Sampel (O)	Sampel Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
Inovasi → kinerja UMKM	0,064	0,071	0,093	0,692	0,489
Sistem Informasi Akuntansi → kinerja UMKM	0,130	0,130	0,122	1,070	0,285
Strategi Bisnis Diferensiasi → Inovasi	0,536	0,542	0,079	6,763	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Kinerja UMKM	0,615	0,621	0,062	9,851	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Sistem Informasi Akuntansi	0,530	0,542	0,059	9,055	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Teknologi Digital	0,503	0,513	0,053	9,490	0,000
Teknologi Digital → Kinerja UMKM	0,020	0,023	0,117	0,175	0,861

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

1. Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi

Dari tabel tersebut dapat diketahui uji *resampling bootstrapping* dimana variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap inovasi pada *original sample* memiliki nilai 0,536, *t statistics* memiliki nilai 6,763, dan *p values* memiliki nilai 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap inovasi berpengaruh positif sebesar 0,536 dan signifikan karena *t-statistics* $6,763 > 1,96$ dan *p-values* $0,000 < 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H1 terdukung karena strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi.

Variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap sistem informasi akuntansi juga dapat diketahui pada *original sample* memiliki nilai 0,530, *t statistics* memiliki nilai 9,055, dan *p values* memiliki nilai 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap sistem informasi akuntansi berpengaruh positif sebesar 0,530 dan signifikan karena *t-statistics* $9,055 > 1,96$ dan *p-values* $0,000 < 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H2 terdukung karena strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap sistem informasi akuntansi.

Variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap teknologi digital juga dapat diketahui pada *original sample* memiliki nilai 0,503, *t statistics* memiliki nilai 9,490, dan *p values* memiliki nilai 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap teknologi digital berpengaruh positif sebesar 0,503 dan signifikan karena *t-statistics* $9,490 > 1,96$ dan *p-values* $0,000 < 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H3

terdukung karena strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap teknologi digital.

Variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM juga dapat diketahui pada *original sample* memiliki nilai 0,615, *t statistics* memiliki nilai 9,851, dan *p values* memiliki nilai 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM berpengaruh positif sebesar 0,615 dan signifikan karena *t-statistics* $9,851 > 1,96$ dan *p-values* $0,000 < 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H4 terdukung karena strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

2. Variabel Inovasi

Dari tabel tersebut dapat diketahui uji *resampling bootstrapping* dimana variabel inovasi terhadap kinerja UMKM pada *original sample* memiliki nilai 0,064, *t statistics* memiliki nilai 0,692, dan *p values* memiliki nilai 0,489. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel inovasi terhadap kinerja UMKM tidak signifikan karena *t-statistics* $0,692 < 1,96$ dan *p-values* $0,489 > 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H5 tidak terdukung karena inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

3. Variabel Sistem Informasi Akuntansi

Dari tabel tersebut dapat diketahui uji *resampling bootstrapping* dimana variabel sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM pada *original sample* memiliki nilai 0,130, *t statistics* memiliki nilai 1,070, dan *p values* memiliki nilai 0,285. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel

sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM tidak signifikan karena *t-statistics* $1,070 < 1,96$ dan *p-values* $0,285 > 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H6 tidak terdukung karena sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

4. Variabel Teknologi Digital

Dari tabel tersebut dapat diketahui uji *resampling bootstrapping* dimana variabel teknologi digital terhadap kinerja UMKM pada *original sample* memiliki nilai 0,020, *t statistics* memiliki nilai 0,175, dan *p values* memiliki nilai 0,861. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel teknologi digital terhadap kinerja UMKM tidak signifikan karena *t-statistics* $0,175 < 1,96$ dan *p-values* $0,861 > 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H7 tidak terdukung karena teknologi digital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

4.2.4 Uji Mediasi

Uji mediasi dilakukan untuk mengetahui *indirect effect* pada pengujian tambahan. Untuk mengetahui pengaruh tidak langsung dapat dilihat pada uji *bootstrapping* di *specific indirect effect*, dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 4.22
Hasil Specific Indirect Effect

	Original Sampel (O)	Sampel Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
SB → IN → K	0,034	0,037	0,052	0,661	0,509
SB → SIA → K	0,069	0,072	0,069	1,002	0,317
SB → TD → K	0,010	0,011	0,061	0,170	0,865

Sumber: *Output SmartPLS 3.0, 2023*

Persyaratan efek mediasi harus dipenuhi ketika nilai t-statistik tidak signifikan dan tahap kedua mengalami penurunan dari tahap pertama maka *full mediation*. Kedua, jika nilai t-statistik tidak signifikan dan tahap kedua mengalami peningkatan dari tahap pertama maka *partial mediation*. Ketiga, jika nilai t-statistik signifikan dan tahap kedua meningkat dari tahap pertama maka tidak ada mediasi atau 0 mediasi. Berdasarkan tabel hasil pengujian dari *specific indirect effect* dapat disimpulkan sebagai berikut:

4.2.4.1 Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi

Pengaruh tidak langsung strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui variabel mediasi inovasi sebesar 0,034. Dari nilai pada tahap pertama sebesar 6,763 dan tahap kedua sebesar 0,661 yang artinya mengalami penurunan dan tidak signifikan. Maka dapat disimpulkan bahwa H8 inovasi *full mediation* pengaruh strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM.

4.2.4.2 Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi

Pengaruh tidak langsung strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui variabel mediasi sistem informasi akuntansi sebesar 0,069. Dari nilai pada tahap pertama sebesar 9,055 dan tahap kedua sebesar 1,002 yang artinya mengalami penurunan dan tidak signifikan. Maka dapat disimpulkan bahwa H9 sistem informasi akuntansi *full mediation* pengaruh strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM.

4.2.4.3 Variabel Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital

Pengaruh tidak langsung strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui variabel mediasi teknologi digital sebesar 0,010. Dari nilai pada tahap pertama sebesar 9,490 dan tahap kedua sebesar 0,109 yang artinya mengalami penurunan dan tidak signifikan. Maka dapat disimpulkan bahwa H10 teknologi digital *full mediation* pengaruh strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM.

4.3 Pembahasan Hasil Analisis Data

Tabel 4.23

Hasil Perbandingan T-Statistics *Indirect Effect* Tahap I dan II

Pernyataan	Tahap I	Tahap II
Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Inovasi	6,763	0,661
Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Sistem Informasi Akuntansi	9,055	1,002
Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Teknologi Digital	9,490	0,109

Sumber: *output SmartPLS 3.0, 2023*

Tabel 4.24

Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Pernyataan	Original Sampel	T statistics	P values	Keterangan
H1 (+)	Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh positif terhadap Inovasi	0,536	6,763	0,000	H1 Diterima
H2 (+)	Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh positif terhadap Sistem	0,530	9,055	0,000	H2 Diterima

	Informasi Akuntansi				
H3 (+)	Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh positif terhadap Teknologi Digital	0,503	9,490	0,000	H3 Diterima
H4 (+)	Strategi Bisnis Diferensiasi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	0,615	9,851	0,000	H4 Diterima
H5 (+)	Inovasi tidak berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	0,064	0,692	0,489	H5 Ditolak
H6 (+)	Sistem Informasi Akuntansi tidak berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	0,130	1,070	0,285	H6 Ditolak
H7 (+)	Teknologi Digital tidak berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	0,020	0,175	0,861	H7 Ditolak
H8 (M)	Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Inovasi	0,034	0,661	0,509	H8 <i>Full Mediation</i>
H9 (M)	Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Sistem Informasi Akuntansi	0,069	1,002	0,317	H9 <i>Full Mediation</i>
H10 (M)	Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Teknologi Digital	0,010	0,170	0,865	H10 <i>Full Mediation</i>

Sumber: *output SmartPLS 3.0, 2023*

4.3.1. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Inovasi

Variabel strategi bisnis diferensiasi memiliki nilai *t-statistics* 6,763 > 1,96 dan *p-values* 0,000 < 0,05 dan nilai *path coefficient* menunjukkan arah yang positif sebesar 0,536 yang menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap inovasi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri, (2020) strategi bisnis berpengaruh positif terhadap inovasi pada perusahaan. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Latifah et al., (2021) yang menguji pengaruh strategi diferensiasi terhadap inovasi menghasilkan bahwa strategi bisnis diferensiasi berpengaruh terhadap inovasi.

Berdasarkan *Resource Based Theory* mengenai prediksi spesifik tentang karakteristik sumber daya dan menciptakan kemampuan yang lebih sulit untuk ditiru daripada pesaing. Perusahaan yang menciptakan produk dengan memiliki keunikan atau ciri khas akan memiliki inovasi dan daya tarik yang tinggi. Sehingga perusahaan mampu memasuki pasar baru. Kemampuan perusahaan dalam menciptakan inovasi dan kreatifitas dapat dibantu dengan membuat fitur-fitur baru yang berbeda dibandingkan dengan pesaing sesuai keinginan pasar.

4.3.2. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Sistem Informasi

Akuntansi

Variabel strategi bisnis diferensiasi memiliki nilai *t-statistics* 9,055 > 1,96 dan *p-values* 0,000 < 0,05 dan nilai *path coefficient* menunjukkan arah yang positif sebesar 0,530 yang menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap sistem informasi akuntansi. Data diatas berdasarkan 133 reponden

pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari, (2018) yang menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Latifah et al., (2021) yang menguji pengaruh strategi diferensiasi terhadap sistem informasi akuntansi menghasilkan bahwa strategi bisnis diferensiasi berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan *Resource Based Theory* apabila sebuah perusahaan mengupayakan sumber daya secara efektif, maka perusahaan tersebut dapat meningkatkan kualitas kinerjanya. Apabila suatu perusahaan sudah menggunakan atau menerapkan teknologi yang berbeda dalam strategi bisnis akan cukup baik dalam memproses, menyimpan dan menyampaikan informasi akuntansi kedepannya. Strategi yang berbeda yang dilakukan oleh suatu manajerial dapat menghasilkan suatu keputusan yang berbeda mengenai produksi di masa lalu, saat ini dan di masa yang akan datang. Suatu perusahaan apabila memberikan pelayanan dan produk yang berbeda secara konsisten akan memudahkan dalam pengumpulan dan pemrosesan data serta memberikan hasil informasi yang akurat kepada pelanggan. Sehingga dapat mengurangi waktu dan biaya yang dikeluarkan. Tanpa adanya strategi yang disiapkan oleh tiap-tiap perusahaan, maka informasi tentang produk dan kualitas yang berbeda akan sulit dijangkau atau diketahui oleh para pelanggan.

4.3.3. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Teknologi Digital

Variabel strategi bisnis diferensiasi memiliki nilai *t-statistics* 9,490 > 1,96 dan *p-values* 0,000 < 0,05 dan nilai *path coefficient* menunjukkan arah yang positif sebesar 0,503 yang menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap teknologi digital. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Armiani et al., (2021) yang menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap teknologi digital.

Berdasarkan *Resource Based Theory* ditinjau dari manajemen strategi yang meliputi keunggulan kompetitif (Purnomo, 2011). Keunggulan kompetitif adalah strategi yang digunakan oleh bisnis untuk mencegah perusahaan lain menghasilkan produk yang terlalu mirip dengan milik mereka. Cara terbaik untuk tetap berada di depan pesaing Anda adalah dengan memilih strategi bisnis yang tepat. Perspektif *resource based theory* juga memberikan wawasan yang menyoroti mengenai hubungan antara ekonomi saat ini dan teknologi informasi yang lebih relevan dengan era ekonomi modern. *Resource-based theory* memiliki implikasi penting bagi teknologi digital dalam menyediakan hal-hal baru, seperti ide dan inspirasi untuk kapabilitas strategi pemasaran.

4.3.4. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM

Variabel strategi bisnis diferensiasi memiliki nilai *t-statistics* 9,851 > 1,96 dan *p-values* 0,000 < 0,05 dan nilai *path coefficient* menunjukkan arah yang positif sebesar 0,615 yang menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik

UMKM di Kota Surakarta. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Larashati & Hariyati, (2021) yang menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UKM.

Wiesner & Millet, (2012) menyebutkan bahwa perusahaan yang berorientasi strategis lebih mungkin mencapai kinerja yang diharapkan daripada perusahaan yang tidak berorientasi strategis. Ini karena perusahaan-perusahaan ini lebih cenderung fokus pada peluang dan sumber daya, yang akan membantu mereka mencapai tujuan mereka. Perusahaan harus membuat strategi yang berbeda untuk membangun *image* dalam memberikan pelayanan dan produk yang konsisten. Perusahaan yang berfokus pada strategis tidak mengharapkan terhadap bagaimana kinerjanya.

4.3.5. Pengaruh Inovasi Terhadap Kinerja UMKM

Variabel inovasi terhadap kinerja UMKM pada hasil uji hipotesis ini memiliki nilai *t-statistics* $0,692 < 1,96$ dan *p-values* $0,489 > 0,05$. Hasil tersebut artinya inovasi tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Siregar et al., (2020) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa inovasi tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap kinerja.

Inovasi yang dibuat oleh suatu manajer tidak dapat meningkatkan kinerja pada UMKM. Menurut Porter, (1980), hal tersebut dikarenakan inovasi yang dilakukan oleh UMKM cukup berbeda dengan inovasi yang dilakukan oleh perusahaan besar. Inovasi pada UMKM hanya berfokus pada kualitas

produk, layanan terhadap pelanggan dan model bisnis yang dapat memberikan peluang untuk bertahan dan memenangkan persaingan pasar.

4.3.6. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM

Variabel sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM memiliki nilai *t-statistics* $1,070 < 1,96$ dan *p-values* $0,285 > 0,05$. Hasil tersebut menunjukkan sistem informasi akuntansi tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hal ini sejalan dengan penelitian Firdhaus & Akbar, (2022) dan Ermawati & Arumsari, (2021) menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM.

Sistem informasi akuntansi yang diterapkan tidak dapat meningkatkan kinerja pada UMKM. Hal tersebut disebabkan karena dalam proses bisnis, ketika terjadi kesalahan dalam memahami informasi akuntansi akan memberikan kesalahan dalam pengambilan suatu keputusan yang dapat menyebabkan menurunnya kinerja UMKM. Sehingga, para pelaku UMKM yang sudah menggunakan atau yang belum menerapkan dalam usahanya tidak dapat meningkatkan kinerjanya.

4.3.7. Pengaruh Teknologi Digital Terhadap Kinerja UMKM

Variabel teknologi digital menunjukkan hasil pengujian hipotesis terhadap kinerja UMKM yang memiliki nilai *t-statistics* $0,175 < 1,96$ dan *p-values* $0,861 > 0,05$. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hasil tersebut menunjukkan penelitian ini sejalan dengan

Subagio & Saraswati, (2020) yang menunjukkan bahwa *e-commerce* berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM.

Menurut Zhang & Tanjuhad, (2007) Teknologi informasi berbasis sumber daya dapat membantu bisnis mendapatkan layanan yang lebih cepat, lebih terjangkau, dan memperbarui informasi lebih cepat daripada pesaing mereka. UMKM sering menggunakan *e-commerce* dan media sosial untuk memasarkan produknya, namun akun yang digunakan terkadang masih gratis dan belum dimanfaatkan secara maksimal.

4.3.8. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Inovasi

Nilai hasil dari *indirrect effect* atau pengaruh tidak langsung pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui inovasi menunjukkan nilai *t-statistics* $0,661 < 1,96$ dan nilai *p-values* $0,509 > 0,05$. Pada tahap pertama nilai *t-statistics* sebesar 6,763, artinya inovasi *full mediation* pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM. Pengaruh mediasi tersebut dapat dilihat pada nilai *t-statistics* tahap kedua lebih kecil dari nilai *t-statistics* tahap pertama dan nilai *t-statistics* tersebut tidak signifikan atau $6,763 < 0,661 < 1,96$. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hasil penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) yang menunjukkan bahwa strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh inovasi.

Berdasarkan *Resource Based Theory* bahwa kapabilitas tidak hanya menjadi basis keunggulan daya saing dan kinerja perusahaan yang paling

unggul, tapi juga merupakan basis dalam menentukan strategi bisnis. Salah satu kapabilitas yang dimiliki adalah membuat rencana produk dan menciptakan suatu produk baru yang menjadi nilai tersendiri bagi perusahaan dan tak bisa tergantikan. Pelayanan dan desain produk yang berbeda secara konsisten membangun image perusahaan kepada pelanggan sehingga penjualan akan mengalami peningkatan. Menciptakan strategi bisnis yang berbeda dapat meningkatkan kinerja perusahaan melalui inovasi yang diterapkan.

4.3.9. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Sistem Informasi Akuntansi

Nilai hasil dari *indirect effect* atau pengaruh tidak langsung pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui sistem informasi akuntansi menunjukkan nilai *t-statistics* $1,002 < 1,96$ dan nilai *p-values* $0,317 > 0,05$. Pada tahap pertama nilai *t-statistics* sebesar 9,055, artinya sistem informasi akuntansi *full mediation* pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM. Pengaruh mediasi tersebut dapat dilihat pada nilai *t-statistics* tahap kedua lebih kecil dari nilai *t-statistics* tahap pertama dan nilai *t-statistics* tersebut tidak signifikan atau $9,055 < 1,002 < 1,96$. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hasil penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Latifah et al., (2021) yang menunjukkan bahwa strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan *Resource Based Theory* ketika membuat basis dalam menentukan strategi bisnis yang bertumpu pada kapabilitas perusahaan.

Kapabilitas yang dimiliki haruslah yang bernilai, langka, tidak bisa ditiru dan tak bisa tergantikan. Perusahaan yang berfokus pada pelayanan secara konsisten akan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, manajer yang merancang strategi yang berbeda dalam pengumpulan dan pemrosesan data dapat memberikan informasi yang detail dan akurat terkait profitabilitas dan kapasitas investasi perusahaan. Artinya, strategi bisnis diferensiasi yang diciptakan oleh manajer akan meningkatkan kinerja UMKM melalui sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan.

4.3.10. Pengaruh Strategi Bisnis Diferensiasi Terhadap Kinerja UMKM Melalui Teknologi Digital

Nilai hasil dari *indirect effect* atau pengaruh tidak langsung pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui teknologi digital menunjukkan nilai *t-statistics* $0,170 < 1,96$ dan nilai *p-values* $0,865 > 0,05$. Pada tahap pertama nilai *t-statistics* sebesar 9,490, artinya teknologi digital *full mediation* pada strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM. Pengaruh mediasi tersebut dapat dilihat pada nilai *t-statistics* tahap kedua lebih kecil dari nilai *t-statistics* tahap pertama dan nilai *t-statistics* tersebut tidak signifikan atau $9,490 < 1,170 < 1,96$. Data diatas berdasarkan 133 reponden pemilik UMKM di Kota Surakarta. Hasil penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Armiani et al., (2021) yang menunjukkan bahwa strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh teknologi digital.

Berdasarkan *Resource Based Theory* strategi memiliki hubungan antara strategi dan pangsa pasar penting bagi pemilik usaha kecil. Mereka perlu

memastikan bahwa mereka menggunakan strategi yang tepat agar bisnis mereka tetap berjalan lancar, sehingga mereka dapat terus menghasilkan keuntungan. Dengan menggunakan teknologi digital, bisnis ini dapat menghemat uang, mendapatkan respons lebih cepat, dan lebih efektif dalam upaya pemasarannya.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang sudah dipaparkan mengenai pengaruh strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM melalui inovasi , sistem informasi akuntansi dan teknologi digital sebagai variabel mediasi dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif terhadap inovasi pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Para pelaku usaha merasa dengan mendesain produk yang berbeda dibandingkan dengan pesaing akan memiliki inovasi dan kreatifitas yang tinggi, sehingga para pelaku usaha mampu memasuki pasar baru.
2. Strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif terhadap sistem informasi akuntansi pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Para pelaku usaha yang menerapkan teknologi yang berbeda dalam strategi bisnis akan cukup baik dalam memproses, menyimpan dan menyampaikan informasi akuntansi. Sehingga para pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang berbeda terkait produksi di masa depan.
3. Strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif terhadap teknologi digital pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Strategi dalam mempertahankan keunggulan kompetitif yaitu dengan memilih strategi bisnis yang tepat. Dalam hal ini ekonomi dan teknologi informasi lebih relevan dengan era ekonomi modern saat ini. Sehingga memiliki implikasi penting pada teknologi digital dapat memberikan hal-hal baru berupa

berbagai ide yang kemudian dikembangkan dan menginspirasi berbagai hal dalam memanfaatkan potensi terkait dengan kemampuan strategi pemasaran.

4. Strategi bisnis diferensiasi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Hasil dari penelitian ini mempertimbangkan konsep orientasi strategis sebagai cara para pelaku usaha dalam menciptakan strategi yang didasarkan pada peluang dan sumber daya yang dimiliki. Para pelaku usaha harus membuat strategi yang berbeda untuk membangun *image* dalam memberikan pelayanan dan produk yang konsisten.
5. Inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Inovasi pada UMKM berfokus pada kualitas produk, layanan terhadap pelanggan dan model bisnis yang dapat memberikan peluang untuk bertahan dan memenangkan persaingan.
6. Sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Hal tersebut dikarenakan dalam proses bisnis, ketika terjadi kesalahan dalam memahami informasi akuntansi akan memberikan kesalahan dalam pengambilan suatu keputusan yang dapat menyebabkan menurunnya kinerja UMKM.
7. Teknologi digital tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Keunggulan yang dimiliki UMKM berfokus pada kecepatan pembaharuan informasi namun karena tidak semua

pelanggan sudah canggih dalam menggunakan teknologi, maka tidak mempengaruhi loyalitas pelanggan pada kinerja UMKM.

8. Strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM *full mediation* oleh inovasi pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Salah satu kapabilitas yang dimiliki adalah membuat rencana produk dan menciptakan suatu produk baru yang menjadi nilai tersendiri bagi perusahaan dan tak bisa tergantikan. Pelayanan dan desain produk yang berbeda secara konsisten membangun image usaha kepada pelanggan sehingga penjualan akan mengalami peningkatan.
9. Strategi bisnis diferensiasi terhadap kinerja UMKM *full mediation* oleh sistem informasi akuntansi pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Kapabilitas yang dimiliki haruslah yang bernilai, langka, tidak bisa ditiru dan tak bisa tergantikan. Perusahaan yang berfokus pada pelayanan secara konsisten akan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, manajer yang merancang strategi yang berbeda dalam pengumpulan dan pemrosesan data dapat memberikan informasi yang detail dan akurat terkait profitabilitas dan kapasitas investasi usaha.
10. Strategi diferensiasi terhadap kinerja UMKM *full mediation* oleh teknologi digital pada pelaku usaha UMKM di Kota Surakarta. Strategi kompetitif memiliki hubungan yang signifikan pada pangsa pasar perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku UMKM dalam mempelajari perkembangan informasi yang *update* untuk menyenangkan dan

memuaskan omset penjualan bisnis UMKM dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat untuk keberlanjutan bisnisnya.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jumlah sampel dalam penelitian ini relatif kecil hanya 135 responden yang terdapat di Kota Surakarta. Hal tersebut dikarenakan terbatasnya jumlah UMKM yang sudah menerapkan sistem informasi akuntansi.
2. Hipotesis dalam penelitian ini hanya empat yang terjawab dari tujuh hipotesis yang diharapkan, namun ketiga variabel mediasi memengaruhi variabel independen terhadap variabel dependen.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka saran-saran yang diberikan peneliti sebagai berikut:

5.3.1 Bagi Pelaku UMKM

1. Diharapkan bagi para pelaku UMKM dapat meningkatkan strategi bisnis diferensiasi pada keunikan dan kualitas produk sehingga memiliki ciri khas tersendiri yang membedakan dengan produk pesaing.
2. Diharapkan pula bagi para pelaku UMKM untuk menerapkan sistem informasi akuntansi sebagai bagian dari pengendalian manajemen dalam melakukan investasi secara signifikan untuk memiliki perhitungan yang akurat dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang.

5.3.2 Bagi Peneliti selanjutnya

1. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambah jumlah sampel sesuai dengan kriteria responden yang diinginkan oleh peneliti.
2. Diharapkan pula bagi peneliti selanjutnya untuk menambahkan indikator/item pertanyaan cadangan pada tiap variabel.

DAFTAR PUSTAKA

- (BI), Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) dan Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Kerjasama LPPI dan BI.
- AAPOR. (2017). "American Association for Public Opinion Research: Standard Definitions Response Rate." Diambil (<https://www.aapor.org/Standards-Ethics/Standard-Definitions-%281%29.aspx>).
- Abdillah, W., dan J. Hartono. (2015). "Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modelling (SEM) Dalam Penelitian Bisnis." *CV Andi Offset*.
- Afiyati, Afiyati, Sri Murni, dan Pramono Hariadi. (2019). "Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Mediasi Pada Pengaruh Strategi Diferensiasi Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis Umkm Di Kabupaten Purbalingga." *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi* 21(3). doi: 10.32424/jeba.v21i3.1371.
- Aisidiknya, F. (2018). *Pengaruh Faktor Eksternal dan Faktor Internal terhadap Kinerja Usaha Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Counter Handphone Di Kecamatan Kartasura*. Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Akanmu, P. M., S. A. Alhaji, K. S. Akpoviro, A. O. Anjani and A. Zekeri. (2018). "Effect of cultural orientation on entrepreneurial cluster initiatives in Kwara State Nigeria." *IJARIE-ISSN (O)-2395-4396*(3).
- Armiani, Armiani, Basuki Basuki, dan Noorlailie Suwarno. (2021). "Teknologi Digital Memediasi Dampak Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Umkm Di Nusa Tenggara Barat." *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)* 5(3):300–320. doi: 10.24034/j25485024.y2021.v5.i3.4892.
- Astuti, Niken Probondani dan Rizal Bakrie. 2021. "Pelatihan Pengolahan Data Menggunakan Aplikasi Smart-PLS 3 Secara Online di Masa Pandemi Covid 19". *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4(1):613-617. doi: <https://doi.org/10.31960/caradde.v4i1.1134>.
- Barney, J. B., dan T. B. Mackey. (2014). "'Testing Resouce-Based Theory' In Research Methodology in Strategy and Management." *Testing Resouces Basedbar ii*.
- Chi, Maomao, Jing Zhao, dan Yuanxiang Li. (2016). "Digital Business Strategy and Firm Performance: the Mediation Effects of E-collaboration Capability". *WHICEB 2016 Proceedings*. 58.
- Ermawati, Nanik, dan Nurul Rizka Arumsari. 2021. "Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Usaha Kecil Menengah." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 23(1):145–56. doi: 10.34208/jba.v23i1.973.
- Eryc. 2017. "Pengaruh Dampak Digitalisasi dan Pemanfaatan Teknologi Informasi

- terhadap Kinerja UMKM.” *Jurnal Pendidikan dan Konseling* 105(2):79.
- F. Hair Jr, Joe, Marko Sarstedt, Lucas Hopkins, dan Volker G. Kuppelwieser. 2014. “Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM).” *European Business Review* 26(2):106–21. doi: 10.1108/EBR-10-2013-0128.
- Fatimah, Siti, dan Nur Azlina. 2021. “Pengaruh Teknologi Informasi dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM).” *Jurnal Riset Akuntansi dan Perbankan* 15(1):444-459. ISSN 2088-5008. E-ISSN 2772-410.
- Firdhaus, Alifyandi, dan Fajar Syaiful Akbar. 2022. “Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Umkm Di Kecamatan Gubeng Surabaya.” *Jurnal Proaksi* 9(2):173–87. doi: 10.32534/jpk.v9i2.2632.
- Ghozali, I dan Latan, H. 2015. *Partial Least Squares: Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.2.1 Untuk Penelitian Empiris*. Edisi 2. Semarang: Badan Penerbit Undip.
- Ghozali, I. 2013. *Partial Least Squares: Concept and Application Path Modelling using Program SEM-PLS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamid, RS, dan SM Anwar. 2019. *Structural Equation Modeling (SEM) Berbasis Varian: Konsep Dasar dan Aplikasi dengan Program SmartPLS 3.2.8 dalam Riset Bisnis (Abiratno, S. Nurdiyanti, & A. D. Raksanagara (eds.))*. PT Inkubator Penulis Indonesia.
- Jannah, Miftakhul, Anugrahini Irawati, dan Hadi Purnomo. 2019. “Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja UMKM Batik Gedog Khas Tuban.” *Eco-Entrepreneurship* 5(1):33–48.
- J. Zhang and C. H. Chen. 2007. “Moving Objects Detection and Segmentation In Dynamic Video Backgrounds.” *IEEE Conference on Technologies for Homeland Security* 64-69. doi: 10.1109/THS.2007.370021.
- Larashati & Hariyati. 2021. “Pengaruh Strategi Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Intervening Pada UKM Tas dan Koper Tanggulangin Sidoarjo The Influence of Innovation Strategy on Business Performance with Financial Literation as Intervening Vari.” *Jurnal Akuntansi Unesa* 10(1):1-13.
- Latifah, Lyna, Doddy Setiawan, Y. Anni Aryani, dan Rahmawati Rahmawati. 2021. “Business strategy – MSMEs’ performance relationship: innovation and accounting information system as mediators.” *Journal of Small Business and Enterprise Development* 28(1):1–21. doi: 10.1108/JSBED-04-2019-0116.
- Lestari, Rini, dan Lesi Hertati. 2020. “Bagaimana Pengaruh Strategi Bisnis, Kekuatan Produk Terhadap Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Manajemen: Studi Kasus Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Indonesia.” *Kajian Akuntansi* 21(1):01–16. doi: 10.29313/ka.v21i1.5675.

- Martín-Peña, María Luz, José María Sánchez-López, dan Eloísa Díaz-Garrido. 2020. "Servitization and digitalization in manufacturing: the influence on firm performance." *Journal of Business and Industrial Marketing* 35(3):564–74. doi: 10.1108/JBIM-12-2018-0400.
- Miftahurrohman, dan Sry Ratna Dewi. 2021. "Implementasi mobile accounting information system pada UMKM Petani Tambak Ikan Barokah Rowosari Kendal." *JUPITER (Jurnal Penelitian Ilmu dan Teknologi Komputer)* 13(2):168–77.
- Millet, Wiesner &. 2012. "Strategic approaches in Australian SMEs: Deliberate or emergent." *Journale of Management & Organization* Volume 18(Issue 1):98–122.
- Miyanto, Aris, Sulastini, dan Khuzaini. 2021. "Pengaruh Teknologi Informasi, Inovasi Dan Pelatihan Terhadap Kinerja Umkm (Studi Pada UMKM Berbasis Pengolahan Ikan di Kota Banjarmasin)."
- Muiz, Enong, dan Sunarta Sunarta. 2020. "Penerapan Strategi Diferensiasi Memiliki Pengaruh terhadap Kinerja Perusahaan." *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen* 8(1):26–39. doi: 10.37932/j.e.v8i1.15.
- Nurandini Arina, Lataruva Eisha. 2014. "Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Motivasi dan Komitmen'." *Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro* jumlah res:1–58.
- Nurissalmah, Amalia Maulida, Maslichah, dan Cholid M. Mawardi. 2021. "Pengaruh Penerapan Pengetahuan Bisnis Dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada Umkm Kota Malang) Amalia." *E-Jra* 10(07):13–24.
- Okoli, MN, dan Segun Matthew. 2015. "Correlation between Value Added Tax (VAT) and National Revenue in Nigeria: An ECM model." *Research Journal of Finance and AccountingOnline* 6(6):2222–2847.
- Pollard, C. E., dan Morales Monica. 2006. "Exploring The Impact Of Aligning Business And Is Strategy Types On Performance In Small Firms." *Journal of Small Business Strategy* 17(2):89–103.
- Prasetyo, Agung Slamet, dan Lilik Ambarwati. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Umkm Daerah Istimewa Yogyakarta." *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia* 1(1):73–84. doi: 10.32477/jrabi.v1i1.320.
- Prastika, N E, Purnomo, DE. 2015. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Pekalongan." *Syria Studies* 7(1):37–72.
- Primadhita, Yuridistya, Eka Avianti Ayuningtyas, dan Anggraita Primatami. 2021. "Model Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Kinerja Wirausaha Perempuan di Bogor." *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*

23(1):1-23. doi: 10.33370/jpw.v23i1.493.

- Purnomo, Ratno. 2011. "Resource-Based View dan Keunggulan Bersaing Berkelanjutan : Sebuah Telaah Kritis Terhadap Pemikiran Jay Barney (1991)." *Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers (SCA-1)* (1):1–16.
- Putri, NF. 2020. *Pengaruh Strategi Bisnis Dan Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan Terhadap Inovasi (Studi pada Tujuh Perusahaan Manufaktur Bidang Tekstil)*. *Bandung Conference Series: Accountancy* 2(1):4-17. doi: <https://doi.org/10.29313/bcsa.v2i1.1617>.
- Ramadhany, dan Pritasari. 2020. "Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Terhadap Produk Nurayya Sampo Dandruff Tanpa Kandungan Sls." *Jurnal Tata Rias* 09(2):51–59.
- Sari, Nur Zeina Maya. 2018. "Pengaruh Strategi Bisnis, Metoda Pengembangan Sistem (System Development Life Cycle), Terhadap Kualitas Sistem Informasi Akuntansi (Survei Pada Pt Len Industri Persero-Bumn Industri Strategis di Indonesia)." *Sosiohumanitas* 20(2):39–53. doi: 10.36555/sosiohumanitas.v20i2.110.
- Siregar, Zulkifli Musannip Efendi, Suryana, Eeng Ahman, dan Syamsul Hadi Senen. 2020. "Knowledge management, innovation, and firm performance: the case of batik industry in indonesia." *Quality - Access to Success* 21(179):27–32.
- Subagio, Indra Sukma, dan Esti Saraswati. 2020. "Pengaruh E-Commerce Dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Umkm Di Purbalingga." *Journal of Law, Economic, and English* 2:1–14.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D*. ALFABETA.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Suindari, Ni Made, dan Ni Made Rai Juniariani. 2020. "Pengelolaan Keuangan, Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Strategi Pemasaran Dalam Mengukur Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm)." *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi* 11(2):148–54. doi: 10.22225/kr.11.2.1423.148-154.
- Tambunan, T. T. H. 2020. "Evidance on the use of internet for business by MSEs in a Developing Country. The Indonesian Case." *An Acad Bras Cienc* 426(Icvhe. 2018):172–76.
- Tanjuhad, Zhang dan. 2007. *Moving objects detection and segmentation in dynamic video background*. IEEE.
- Taufiq, Muhammad, Rida Prihatni, dan Etty Gurendrawati. 2020. "Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk Dan Penggunaan Sistem Akuntansi Terhadap Kinerja Umkm." *Perpajakan dan Auditing* 1(2):204–20.
- Tjahjadi, Bambang, Noorlailie Soewarno, Viviani Nadyaningrum, dan Aisyah

- Aminy. 2022. "Human capital readiness and global market orientation in Indonesian Micro-, Small- and-Medium-sized Enterprises business performance." *International Journal of Productivity and Performance Management* 71(1):79–99. doi: 10.1108/IJPPM-04-2020-0181.
- Triyana Hasibuan, Henny. 2020. "Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil." *E-Jurnal Akuntansi* 30(7):1872. doi: 10.24843/eja.2020.v30.i07.p19.
- Taufiq, Muhammad, Rida Prihatni, dan Etty Gurendrawati. 2020. "Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk Dan Penggunaan Sistem Akuntansi Terhadap Kinerja Umkm." *Perpajakan dan Auditing* 1(2):204–20.
- Wahdikorin. 2010. "PENGARUH MODAL INTELEKTUAL TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI)."

LAMPIRAN

Lampiran 1

JADWAL PENELITIAN

No	Bagian	September				Oktober				November				Desember				Januari				Februari				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan Proposal			√	√	√	√																						
2	Pendaftaran Seminar Proposal							√																					
3	Ujian Seminar Proposal										√																		
4	Revisi Proposal											√																	
5	Pengumpulan Data													√	√	√	√	√	√										
6	Analisis Data																		√	√									
7	Penyusunan Draft Skripsi																			√	√	√							
8	Pendaftaran Munaqasah																							√					
9	Ujian Munaqasah																								√				

*Lampiran 2***KUESIONER PENELITIAN****PENGANTAR KUESIONER**

Kepada Yth. Responden

Di Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh.

Dengan hormat, bersama kuesioner ini saya:

Nama : Naiska Fitri Pradiva

NIM : 195221265

Status : Mahasiswi Strata Satu (S-1), Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Mas Said Surakarta.

Sehubung dengan penelitian skripsi program sarjana (S-1) Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Mas Said Surakarta, saya memerlukan informasi untuk mendukung penelitian yang saya lakukan dengan judul “**Peran Mediasi Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi dan Teknologi Digital Dalam Hubungan Antara Strategi Bisnis Diferensiasi dengan Kinerja UMKM**”. Untuk itu saya mohon kesediaan saudara/i untuk menjawab pertanyaan yang ada secara jujur dan terbuka. Kesediaan saudara/i mengisi kuesioner ini sangat menentukan keberhasilan penelitian, data yang anda berikan akan saya jaga kerahasiaannya dan hanya semata-mata digunakan untuk kepentingan penelitian. Atas ketersediaan saudara/i meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakaatuh.

Hormat Saya,

Naiska Fitri Pradiva

A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama	:
Umur	:
Nama Usaha	:
Jumlah Karyawan	<input type="radio"/> 1-5 orang <input type="radio"/> 6-10 orang <input type="radio"/> 11-50 orang <input type="radio"/> 51-99 orang <input type="radio"/> > 99 orang
Lama Usaha	<input type="radio"/> 3 tahun <input type="radio"/> 4-6 tahun <input type="radio"/> 7-10 tahun <input type="radio"/> > 10 tahun
Jenis Usaha	<input type="radio"/> Makanan/Minuman <input type="radio"/> Fashion <input type="radio"/> Kerajinan <input type="radio"/> Lainnya:
Omset	<input type="radio"/> Kurang dari 200 juta per tahun <input type="radio"/> 300 juta sampai 500 juta per tahun <input type="radio"/> 500 juta sampai 1 milyar per tahun <input type="radio"/> Lebih dari 1 milyar per tahun
Apakah anda pernah mendapatkan pelatihan tentang sistem teknologi akuntansi dari pemerintah atau swasta?	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak
Apakah usaha anda membuat penganggaran/perencanaan keuangan?	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak

Jika “Ya”, software apa yang saudara/i gunakan	<input type="radio"/> Excel <input type="radio"/> Zahir Accounting <input type="radio"/> MYOB <input type="radio"/> Accurate <input type="radio"/> Lainnya:
Apakah usaha anda menggunakan social media seperti facebook/instagram?	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak
Apakah usaha anda menggunakan e-commerce seperti shopee?	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak
Apakah usaha anda menggunakan pembayaran non-tunai seperti shopeepay, gopay dll?	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak

B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

1. Saudara/i dimohon membaca pernyataan-pernyataan berikut dengan seksama.
2. Pilihlah jawaban yang menurut Saudara/i paling sesuai dengan cara memberi tanda (√) *check list* pada kolom yang tersedia.
3. Terdapat lima alternatif repon dengan keterangan sebagai berikut:
 - SS : Sangat Setuju
 - S : Setuju
 - N : Netral
 - TS : Tidak Setuju
 - STS : Sangat Tidak Setuju

1. KINERJA UMKM

NO	QUESTION	RESPON				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Selama tiga tahun ini usaha saya selalu menunjukkan tren laba yang positif.					
2.	Selama tiga tahun ini pertumbuhan penjualan usaha saya selalu meningkat.					
3.	Selama tiga tahun ini saya mampu membayar hutang jangka pendek secara lancar.					
4.	Selama tiga tahun ini saya dapat melakukan investasi.					
5.	Selama tiga tahun ini loyalitas pelanggan saya selalu meningkat.					

2. STRATEGI BISNIS DIFERENSIASI

NO	QUESTION	RESPON				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Usaha saya terlihat memiliki inovasi dan kreatifitas di pasar.					
2.	Usaha saya memusatkan perhatian dan memberikan kepuasan bagi pelanggan.					
3.	Usaha saya membangun <i>image</i> dalam memberikan pelayanan dan produk yang konsisten.					

4.	Usaha saya secara terus menerus mendesain produk yang berbeda dibanding dengan pesaing.					
5.	Usaha saya secara terus melihat kualitas produk yang berbeda dibanding dengan pesaing.					
6.	Usaha saya secara konstan menggunakan teknologi yang berbeda untuk produk.					
7.	Usaha saya mencoba menjadi inovatif dengan memperkenalkan produk baru ke pasar.					
8.	Usaha saya memberikan anggaran khusus untuk penelitian dan perkembangan produk.					
9.	Usaha saya menciptakan fitur-fitur baru atau bentuk baru sesuai keinginan pasar.					

3. INOVASI

NO	QUESTION	RESPON				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Selama tiga tahun terakhir usaha saya sering melaunching produk baru.					
2.	Selama tiga tahun terakhir usaha saya sering memodifikasi produk yang sudah ada.					
3.	Usaha saya sering memasuki pasar baru.					

4.	Usaha saya sering membuat rencana produk baru.					
----	--	--	--	--	--	--

4. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

NO	QUESTION	RESPON				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Penyimpanan data pada software keuangan memberikan kontribusi terhadap integritas proses pelaporan keuangan.					
2.	Penyimpanan data pada software keuangan memberikan informasi detail yang akurat dan mencerminkan asset usaha yang sebenarnya.					
3.	Pemrosesan data pada software keuangan dapat membuat pengambilan keputusan yang berbeda terkait hasil produksi dari masa lalu, saat ini dan dimasa yang akan datang.					
4.	Pengumpulan data terkait software keuangan dapat mengurangi waktu dan biaya yang dikeluarkan.					
5.	Pemrosesan data terkait software keuangan dapat memperbaiki kualitas laporan keuangan dan memfasilitasi kemudahan proses transaksi.					

6.	Otomatisasi dalam pengumpulan data pada software keuangan dapat mempercepat penyusunan laporan keuangan.					
7.	Otomatisasi dalam pengumpulan data pada software keuangan dapat menutupi kelemahan human eror.					

5. TEKNOLOGI DIGITAL

NO	QUESTION	RESPON				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Kami menggunakan layanan digital (social media, e-commerce dll) dalam menjalankan bisnis.					
2.	Kami membuat layanan digital secara rutin.					
3.	Kami menggunakan pihak ketiga (Shopee, gojek, aplikasi kasir dan berbagai layanan digital terkini) untuk menunjang usaha.					
4.	Usaha kami menyediakan akses ke berbagai perangkat digital.					
5.	Kami menggunakan infrastruktur TI terkini.					
6.	Kami menyimpan semua data secara digital.					
7.	Kami memiliki akses internet dengan kecepatan gigabit.					

Lampiran 3

Surat Dinas Koperasi



PEMERINTAH KOTA SURAKARTA
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH
DAN PERINDUSTRIAN

Jl. Yosodipuro No. 162 Telepon / Fax : (0271) 714890
E-mail : dinkopukmperin@surakarta.go.id
S U R A K A R T A
57139

SURAT KETERANGAN

Nomor : *KA. 08 01 / 3948 / X4 / 2022*

Dasar : Surat Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Kota Surakarta Nomor
070/1524/XII/2022 Tanggal 08 Desember 2022 Perihal Izin Penelitian

Yang bertandatangan di bawah ini,;

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Nama | : WAHYU KRISTINA, SS.MM |
| 2. NIP | : 19711003 199803 2 004 |
| 3. Pangkat/ Golongan Ruang | : Pembina Tingkat I / IVb |
| 4. Jabatan | : Kepala Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan
Menengah dan Perindustrian Kota Surakarta |

Dengan ini menerangkan bahwa :

- | | |
|---------------------|---|
| 1. Nama | : NAISKA FITRI PRADIVA |
| 2. No. Identitas | : 3314065912010003 |
| 3. Asal Instansi | : Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta |
| 4. Alamat Instansi | : Jl. Pandawa Pucangan Kartasura Sukoharjo |
| 5. Keperluan | : Melakukan Penelitian |
| 6. Objek Penelitian | : UMKM di Kota Surakarta |

Diberikan izin untuk melakukan penelitian dengan judul " Peran Mediasi Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi dan Teknologi Digital Dalam Hubungan Antara Strategis Bisnis Diferensiasi Dengan Kinerja UMKM"

Demikian keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 22 Desember 2022

KEPALA DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN
MENENGAH DAN PERINDUSTRIAN ✓
KOTA SURAKARTA


WAHYU KRISTINA, SS.MM
Pembina Tingkat I
NIP. 19711003 199803 2 004

Lampiran 4

Surat Ijin Badan Penelitian

Tanda Terima Berkas Pendaftaran https://litbang.surakarta.go.id/bo/index.php?mod=izin.p



PEMERINTAH KOTA SURAKARTA
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH
 Jalan Jenderal Sudirman No. 2 Kampung Baru, Pasar Kliwon, Telp: (0271) 636426
 Website: <http://litbang.surakarta.go.id> E-mail: balitbangdaska@surakarta.go.id; balitbangdaska@gmail.com
SURAKARTA
 57111

Nomor : 070/1524.000/2022
 Perihal : Izin Penelitian

Dasar : Surat Izin Rekomendasi Dari Instansi Pemohon
 Mengingat : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian
 2. Surat Edaran Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Perindungan Masyarakat Provinsi Jawa Tengah Nomor 070/265 Perihal Penyederhanaan Prosedur Permohonan Riset, KKN, PKL di Jawa Tengah

Dijinkan Kepada :

Nama	: Naiska Fitri Pradiva
No Identitas	: 3314065912010003
Alamat	: Dk/Ds Tegalorejo rt. 11 TEGALREJO, GONDANG, SRAGEN
Asal Instansi	: UIN Raden Mas Said Surakarta
Alamat Instansi	: Jl. Pucangan Kartasura, Sukoharjo PUCANGAN, KARTASURA, SUKOHARJO
Keperluan	: Melakukan penelitian dengan judul "Peran Mediasi Inovasi, Sistem Informasi Akuntansi dan Teknologi Digital Dalam Hubungan Antara Strategi Bisnis Diferensiasi Dengan Kinerja UMKM"
Lokasi	: 1 Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah
Penanggung Jawab	: Dr. Awan Kostrad Diharjo S.E. M.Ag
Waktu	: 12 Desember 2022 - 28 Februari 2023

Surakarta, 08 Desember 2022

Kepala Bidang Politik Dalam Negeri
 dan Organisasi Masyarakat
 Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Surakarta



(SRI LESTARI, SH, MM)
 NIP.: 197003201993112001

Surakarta, 08 Desember 2022

Surakarta, 08 Desember 2022



(Gunawan Adi Pratio, ST, MT)
 NIP.: 196708051996031006



Lampiran 5

Foto Penyebaran Kuesioner Offline



Lampiran 6**DATA MENTAH KARAKTERISTIK RESPONDEN**

No	Email Address	Nama	Nama Usaha	Umur	Jenis usaha	Jumlah Karyawan	Lama Usaha	Omset Pertahun	Software Keuangan
1	batikmocla@gmail.com	Ninik	Batik Mocla	34	Fashion	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
2	pundikencana@gmail.com	Diah Wijayanti	Pundi Kencana	36	Fashion	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
3	maybatik@gmail.com	May Batik	May BATIK	29	Fashion	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Accurate
4	leginebrownis@gmail.com	Dina Lestari H	Kripik Brownis Legine	29	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
5	miamaria996@gmail.com	Maria Rahmawati Latuansa	BMIA CAKE N MEALS KULINER	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
6	semprongmercy@gmail.com	Ratna D Subagio	Semprong Mercy	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
7	nentyyy77@gmail.com	Nenty	Kue Kering Vegetarian	34	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
8	ester1988@gmail.com	Ester Murtiningsih	CAT VILLAGE Food	35	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
9	itmeika99@gmail.com	Ika Putri Kartika Dewi	It Mee	35	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
10	listiamanda1dewi@gmail.com	Dewi Mayarita	Rajut & Sulam Pita Queen Dee	43	Fashion	11-50 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
11	yougurtsuperman@gmail.com	Yohan S	Yougurt Supermen	47	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Qasir
12	prestonesolo@gmail.com	Dina Wahyuhapsari	BANDENG PRESTO SOLO GEO	52	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
13	mariaswardani@gmail.com	Maria Swardani	Ledre Intip Pisang Raja	36	Makanan/Minuman	6-10 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

14	kinokichips@gmail.com	Rochman Adi	SNACK JAMUR "KINOKI CHIPS"	44	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
15	suyatmi00@gmail.com	Suyatmi Singgih	Bak Pia "Mak Ni"	47	Makanan/Minuman	11-50 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
16	revaevia@gmail.com	Reva Evia Noraida (Takoyaki Sukaku)	Takoyaki Sukaku	23	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
17	nerinrahmavianti@yahoo.com	Nerin Rahma (Satu Cincau)	Satu Cincau	27	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
18	pjsdlvo@gmail.com	Andayani (Donut)	Donut Legit Solo	48	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
19	dewiaprilia410@gmail.com	Hadijah	Roti Konde/Roti Mariam	38	Makanan/Minuman	11-50 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
20	uabdulaziz202@gmail.com	Herumantono Moektijono	Warung Bendino	52	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
21	amerbakso6@gmail.com	Renata	Pukis Badran	33	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
22	nimassb1@gmail.com	Agustinus Tugino	Rambak Efju	46	Makanan/Minuman	6-10 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
23	ikhshan.wakid@gmail.com	Yusfitriany	Andhari	31	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
24	haerulhaerul516@gmail.com	Nurul Hidayati Ftriyah	Cheesechoc	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
25	yogasetiawan9495@gmail.com	Tuti setyawati	Nastar Laweyan	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
26	happynuraini95@gmail.com	Noer Roqiyyah Srimurni Lestari	Gudegnya Ibu	55	Makanan/Minuman	6-10 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
27	rummaniapart2@gmail.com	Yunita Saraswati	Batik Tulis Rejeki	48	Fashion	1-5 orang	4-6 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Zahir Accounting

28	alfiaalfath25@gmail.com	Bernadus Mudji Sartana	Tjah Kreatif	38	Kerajinan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
29	alfiasahril58@gmail.com	Yuniati Wulan Dari	Yuni'S	47	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
30	hidayatblackberry@gmail.com	Zhippora Umi	Rafcil Rambak Ndeso Aneka Snack	35	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Buku Kas
31	silfacahayadewi5@gmail.com	Wiwik Dwi Hapsari	Cantik Cookies	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
32	nuradeputri396@gmail.com	Rochmat Purwanto	Aiam Mekungkung	20	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
33	qomariyahn763@gmail.com	Herlina	Bakpia Mumbul	41	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
34	biifebrimelinda@gmail.com	Febri Melinda	Mony Honey	22	Skincare	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
35	imamwarualtif025@gmail.com	Altif	Altif IT Solo	31	Tegnologi IT	11-50 orang	7-10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Akuntansi
36	astutip320@gmail.com	PUJI ASTUTI	Exelsa Food	26	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
37	asshima431@gmail.com	Shima as shiffa	Kinanti	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Accurate
38	friskaeriyani4@gmail.com	Friska Eriyani	Chariza craft	42	Kerajinan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
39	niken.septiani586@gmail.com	Niken Septiani	Dapoer Turkey	37	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
40	sunarsih0878@gmail.com	Pingki Permata Sari	Bubur Bayi "ARJEAS"	33	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	MYOB
41	mumtazahnana7@gmail.com	Nana Mumtazah	Yavana Skincare	25	skincare	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
42	adelafitri409@gmail.com	Adela Fitri	Memsye Laundry	56	Laundry	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

43	intan.ayyu2005@gmail.com	Tendi Eko Saputro	Lynnelle Cell	32	Konter (Menjual Paket data Internet dll)	11-50 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
44	wahyunandarititanika81@gmail.com	titanika wahyunandari	Donis Online	34	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
45	rizamifta.46@gmail.com	Riza Miftakhul Jannah	Oleh-Oleh Khas Solo	40	Makanan/Minuman	11-50 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Qasir
46	salmaaisy114@gmail.com	Aisy Store	Aisy Store	25	Kecantikan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
47	septianaaramadhani17@gmail.com	NANIK	Ndoro lasem	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
48	nazila.putr2002@gmail.com	NAZILA PUTRI	Millionare Club	39	Fashion	11-50 orang	> 10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	MYOB
49	rezza2002amelia@gmail.con	Reza Amelia	Ice Senyum	32	Makanan/Minuman	6-10 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
50	mitasulistiyani28@gmail.com	Dyah Syly Handayani Putri	Soembaga	41	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Zahir Accounting
51	rositasherly60@gmail.com	Bayu Ariyanti Ahmad	Katering dan Food Frozen	39	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
52	fsroma25@gmail.com	Mars Tutiyanti	Taya Snack	37	Makanan/Minuman	6-10 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
53	rezageoz104@gmail.com	Arief K	Usaha Snack	33	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
54	fajarprasetyo280@gmail.com	Agung Heri Susanto	Abon	43	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
55	warungsteakbarokah@gmail.com	Suyatman	Warung Steak Barokah	48	Makanan/Minuman	6-10 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
56	myhijabsolo@gmail.com	Aisyah	My Hijab Solo	36	Fashion	6-10 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Accurate
57	borobudurfs@gmail.com	Ikhsanuddin	Borobudur FS	42	Fashion	6-10 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

58	nurulkhasanah144@gmail.com	Andi Sophan Embriyono	Roti Panggang Barca	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
59	sri424152@gmail.com	Rani Sri Manuji	Orinawa	42	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
60	dellapungkyagaswari@gmail.com	Della pungky agaswari	Ibun Dapoer	41	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
61	nuryasri91@gmail.com	Nuryasri	II Uborampe	34	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
62	siskaayu1012@gmail.com	Siska ayu s	Gethuk Take Solo	42	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
63	devi.rahmandani18@gmail.com	Devi rahmandani	Cemilanku Solo	23	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
64	sindihiday039@gmail.com	Sindi hidayah mardiasih	Rumah Crispy	25	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
65	anandapradesti@gmail.com	Ananda Mulya Eka Pradesti	Ale Ale Balapan	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
66	oktavionananda05@gmail.com	Pandji Hardjajati	Tlenik Arts	40	Kerajinan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
67	faridahhasnawati@gmail.com	Farida	Hijab Kaer	25	Fashion	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
68	meylindaanggita12@gmail.com	Imas Zaniar	Imas Collection	43	Fashion	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
69	shofihan03@gmail.com	Muhammad Aris Budi Wahyono	My Taart My Craft	50	Kerajinan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
70	hennryputrawan@gmail.com	ko purwanto	Warung Bakmi Jawa	50	Makanan/Minuman, warung bakmi jawa	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Accurate
71	martabakalfin41@gmail.com	Sefudin	Kedai Bagan's	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Accurate
72	candraeko16@gmail.com	Yusuf Syarifudin Aziz	Phico Art	39	Kerajinan	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

73	fangkidwikurniawati@gmail.com	Fangki Dwi Kurniawati	Kuliner Kedai Sempel	31	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
74	misterburgerrifani@gmail.com	Rifani Ayu Utari	Mister Burger	33	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
75	rinjanibakery@gmail.com	Ratmono	Rinjani Bakery	45	Makanan/Minuman	11-50 orang	7-10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Zahir Accounting
76		Eny Wijayanti	Toko Pojok	60	Toko Kelontong	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
77		Yaniarti	Ibunda Bakery	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
78		Putri Wahyuni	Waroeng Moe	27	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
79		Suwarni	Warung Buk Ni	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
80		Supri	Roe-Rie	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
81		Diah Rahayu	Lezatto	51	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
82		Budi Hartono	Legender	64	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
83		Purwanti	Mamia'El	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
84		Dedi Irwanto	Siva Snack	59	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
85		Edo Putro	AP Super Her Oes	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
86		Diana Rahmawati	Katering Uma	37	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
87		Arik Herman	Taichan Machan	37	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
88		Joko Susilo	Sendang Harum	34	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

89		Egar Kurniawan	RR Aneka Cemilan	24	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
90		Nur Hayati	Mekar Bakery	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
91		Erizal Muhammad	Katering Ijal	28	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
92		Hassanah	Hassanah Snack	31	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
93		Aziz Bahri	R.A. Kitchen Catering	56	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
94		Heri	Handarbeni	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
95		Yusuf Risqi	Bakpia Solo 09	33	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
96		Latifah	Cowzy	20	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
97		Irul	Casimirah	28	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
98		Tentrem Iswati	Nasi Goreng Bu Tentrem	59	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
99		Iswan	Ceting Kuning	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
100		Arifin	Vava Makaroni	62	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
101		Firmansyah	PUKISLICIOUS	29	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	300 juta sampai 500 juta pertahun	Excel
102		Anik Siswanti	Roso Buah Seger	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
103		Wahyono	Tempe "Jempol"	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
104		Iskandar	Tempe Obor	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

105		Yuniati	Mama Manis	60	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
106		Anang	Berkah Dalem	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
107		Niken Saputri	Roti Tawar Bakar "Ayub"	39	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
108		Yeni	Kems Herbal	39	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
109		Hanifa	Kangen Chocolate	30	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
110		Fikar	HUCKLEBERRY	34	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
111		Nita Sulistyono	Nana Modeste	40	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
112		Ari Mulyati	Chasio	42	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
113		Yantono	Kopi Bracelet	45	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
114		Handoro	Karak Bratan Mbah Sastro	58	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
115		Bang Dado	Omah Koe Frozen Food	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
116		Wahyu	TJS Course	43	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
117		Uud Handayani	Soussage Not	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
118		Femiyati	Daging Sapi "Bibis Jaya"	28	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
119		Shima as shiffa	Shuttle Cocks	52	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
120		Dewi Kartini	Ita-Itu Pawon	43	Makanan/Minuman	1-5 orang	7-10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

121		Sukardi	Pawon Makmur	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
122		Joko Suwarno	GAMAS	49	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
123		Diah Rahayu	Senekriuk	43	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
124		Yudi Kuntut	Prima Putra Food	47	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
125		Keceng	Catering Chossy	53	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
126		Samuyatin	Mamie Blux	54	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
127		Yuliati	YY Crispy	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
128		Eko Handoko	Roti Shendy	58	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
129		Fadhmawati	Widodo Rambak	48	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
130		Slamet Waluyo	Roti Konde	48	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
131		Yulike Rofianti	Abon PS Mas	32	Makanan/Minuman	1-5 orang	3 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
132		Yani Puspitasari	Abon Sari K L Nocria	41	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
133		Nur Cahyati	Meet Joe Black Cake	54	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
134		Harso Triyono	Yupa Latte	50	Makanan/Minuman	1-5 orang	> 10 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel
135		Sulistiyono	Leker Gajahan	43	Makanan/Minuman	1-5 orang	4-6 tahun	Kurang dari 200 juta pertahun	Excel

Lampiran 7

HASIL TABULASI DATA

No	K.1	K.2	K.3	K.4	K.5	TOTAL	SB.1	SB.2	SB.3	SB.4	SB.5	SB.6	SB.7	SB.8	SB.9	TOTAL	IN.1	IN.2	IN.3	IN.4
1	5	4	5	4	4	22	4	5	5	4	4	4	5	4	4	39	4	5	4	4
2	2	3	3	5	4	17	5	5	3	4	3	3	3	3	3	32	3	3	3	3
3	4	4	3	4	3	18	4	4	4	4	4	3	4	4	3	34	3	2	3	4
4	4	3	3	4	3	17	3	4	4	4	4	3	4	4	4	34	3	4	3	4
5	4	4	5	5	4	22	5	4	5	4	5	4	4	4	5	40	5	5	5	5
6	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
7	4	4	5	4	4	21	4	5	4	4	4	4	5	4	3	37	4	4	4	4
8	4	5	5	4	4	22	5	4	4	4	5	5	5	5	4	41	4	4	4	4
9	5	4	4	5	5	23	4	5	4	4	4	4	4	4	5	38	4	4	4	4
10	5	4	5	4	4	22	4	5	4	4	4	4	5	3	4	37	3	3	4	4
11	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4
12	3	3	3	4	4	17	3	4	4	3	3	4	4	3	3	31	4	4	3	3
13	5	5	5	5	5	25	5	5	4	3	3	2	4	3	3	32	2	3	3	3
14	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	5	5	4	5	44	4	4	3	4
15	4	4	3	3	4	18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
16	4	4	3	3	4	18	4	5	4	3	4	3	4	4	3	34	3	3	3	3
17	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	4	5
18	4	5	4	3	4	20	5	5	5	5	5	4	4	4	4	41	5	5	4	4
19	4	4	4	2	4	18	4	4	4	2	4	2	4	3	3	30	2	3	3	3

20	3	4	4	4	3	18	4	3	4	3	4	4	2	2	4	30	4	3	4	2
21	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	4	4	2
22	3	3	4	3	4	17	3	5	5	4	4	3	5	2	2	33	4	4	4	4
23	3	3	4	3	5	18	5	5	5	5	5	4	5	4	5	43	3	3	4	3
24	3	2	3	2	3	13	3	4	4	4	3	2	3	1	2	26	1	1	3	1
25	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	4	5	4	4	42	4	5	4	4
26	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	3	4	4	3	29	3	3	3	3
27	4	4	5	5	5	23	5	5	5	5	5	2	5	4	3	39	3	2	3	4
28	4	3	3	3	3	16	3	4	4	4	4	3	3	3	4	32	4	4	3	5
29	4	4	4	4	4	20	4	5	4	5	5	4	4	4	2	37	4	2	2	4
30	5	4	5	5	5	24	5	5	5	5	5	5	5	4	5	44	5	5	5	5
31	5	5	4	4	4	22	5	5	5	4	4	4	4	4	4	39	5	3	4	4
32	4	4	3	3	3	17	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35	4	4	4	4
33	3	4	3	4	4	18	4	4	4	4	4	4	4	3	3	34	3	3	4	3
34	3	3	3	4	3	16	3	4	5	4	4	3	4	3	4	34	5	4	3	3
35	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5
36	4	5	4	5	5	23	3	3	3	3	5	4	4	4	5	34	5	3	3	4
37	4	3	2	3	3	15	3	5	5	5	5	4	3	4	4	38	3	4	5	5
38	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5
39	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5
40	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
41	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3
42	3	4	2	5	4	18	4	4	3	4	4	5	3	4	4	35	3	4	5	4
43	4	4	5	5	5	23	4	5	4	4	4	4	4	4	5	38	5	2	4	4

44	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	4	4
45	4	4	3	4	4	19	3	5	4	4	5	4	5	3	4	37	4	5	3	5
46	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3
47	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	3	4	4	4
48	4	4	5	5	5	23	5	5	5	5	5	3	5	4	5	42	3	3	3	5
49	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	5	4	4	37	4	4	5	4
50	5	5	5	5	4	24	4	4	4	5	5	4	4	4	4	38	4	5	4	4
51	4	4	4	2	5	19	3	4	4	3	4	3	4	3	3	31	2	2	3	2
52	3	3	3	3	4	16	3	4	4	3	3	3	3	3	3	29	4	3	3	4
53	3	4	3	2	3	15	4	5	4	5	3	5	4	4	3	37	2	5	3	4
54	4	3	3	3	3	16	3	5	4	3	4	3	3	3	3	31	3	3	3	3
55	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	3	4	3	4	34	4	4	3	4
56	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
57	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	4	4	2	3	33	4	4	3	4
58	4	3	3	2	4	16	4	4	4	3	3	3	3	2	2	28	2	4	2	4
59	5	4	4	2	4	19	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35	4	3	3	3
60	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
61	4	4	4	5	4	21	4	5	4	4	4	4	4	3	3	35	4	3	3	3
62	3	4	4	3	4	18	3	3	4	3	3	2	2	2	2	24	2	2	2	2
63	5	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3
64	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5
65	4	3	4	4	4	19	4	4	4	4	4	3	4	3	3	33	3	4	4	4
66	5	5	5	3	5	23	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	3	4	5	4
67	4	4	4	4	3	19	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3

68	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4
69	4	4	4	3	4	19	4	4	4	3	4	3	4	3	3	32	4	4	4	4
70	3	4	3	4	4	18	4	5	5	4	4	3	3	3	3	34	4	5	4	5
71	4	3	3	3	3	16	4	4	5	5	4	4	4	4	3	37	5	5	4	5
72	3	3	3	3	3	15	2	3	4	2	2	2	2	2	2	21	2	2	3	2
73	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	4	4	3	3
74	3	3	3	3	3	15	3	3	4	2	5	4	4	5	4	34	4	4	3	2
75	4	3	3	3	3	16	3	4	1	3	4	3	2	1	1	22	5	4	3	3
76	2	3	1	2	3	11	3	3	4	3	3	4	3	3	2	28	3	4	3	3
77	3	3	3	3	4	16	4	5	3	1	4	1	2	4	4	28	1	2	4	4
78	4	4	4	4	5	21	3	4	4	3	4	4	4	4	3	33	4	4	4	4
79	3	3	3	3	4	16	4	3	3	4	3	3	4	3	4	31	4	4	4	4
80	4	4	3	4	4	19	3	5	2	3	3	3	3	3	3	28	1	1	3	3
81	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	4	4	4	4	3	32	3	1	3	1
82	3	3	4	2	3	15	5	5	5	4	3	3	4	4	4	37	2	4	3	3
83	3	4	3	3	4	17	4	4	5	4	4	4	5	3	4	37	4	3	4	5
84	3	3	3	3	4	16	4	3	4	3	4	4	4	4	3	33	4	3	4	5
85	4	4	5	4	5	22	4	5	5	5	4	5	3	2	3	36	3	3	5	3
86	3	3	5	3	3	17	4	4	3	3	4	3	3	3	4	31	3	3	2	4
87	3	3	3	3	4	16	3	5	5	4	5	5	4	3	4	38	4	4	4	4
88	3	3	3	3	3	15	3	4	4	3	3	3	4	5	3	32	3	4	5	5
89	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	5	5	4	5	5	43	5	5	5	5
90	3	2	3	3	4	15	3	5	5	5	4	3	3	3	4	35	3	2	4	1
91	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	5	3	4	3	3	32	5	5	4	4

92	3	3	3	3	4	16	3	5	5	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4
93	3	4	3	3	4	17	3	3	4	2	4	3	3	2	3	27	3	3	3	3
94	1	2	2	2	2	9	1	4	4	3	3	3	3	2	3	26	2	4	2	2
95	3	3	3	4	4	17	4	5	5	4	5	2	1	3	1	30	1	1	2	1
96	3	3	3	3	4	16	4	4	5	3	4	3	3	1	2	29	3	3	1	4
97	3	3	3	3	4	16	3	4	3	4	4	4	5	3	4	34	3	1	3	4
98	5	4	5	4	5	23	4	5	5	3	4	3	3	3	4	34	4	5	4	4
99	3	3	5	3	5	19	4	5	5	4	5	3	3	3	3	35	3	3	2	4
100	4	4	4	4	4	20	4	3	4	3	3	3	4	3	4	31	4	3	3	4
101	3	3	2	3	4	15	3	4	4	4	3	4	4	4	4	34	3	4	4	4
102	3	4	3	3	4	17	4	3	3	4	4	4	4	3	3	32	3	3	4	4
103	4	5	4	5	4	22	5	4	5	4	5	4	5	4	5	41	4	5	4	5
104	5	4	5	4	5	23	4	5	4	5	4	5	4	5	4	40	5	4	5	4
105	2	2	2	2	3	11	5	5	3	5	5	4	5	4	5	41	4	4	4	4
106	3	3	3	3	4	16	4	3	4	5	5	4	4	4	5	38	4	4	4	3
107	3	3	5	3	5	19	3	5	5	4	4	4	5	3	5	38	3	3	5	3
108	3	4	3	4	4	18	4	5	4	4	5	4	4	4	4	38	4	5	4	4
109	1	2	4	3	3	13	3	4	3	3	4	4	2	3	4	30	4	4	5	5
110	3	3	4	3	3	16	5	3	3	3	3	5	5	2	5	34	5	3	5	5
111	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	1	3	1	1
112	4	4	5	4	4	21	4	4	4	5	5	4	4	4	4	38	4	4	4	4
113	3	3	3	4	4	17	3	3	5	4	4	3	4	3	3	32	3	4	4	4
114	3	3	3	3	3	15	5	4	3	5	4	3	4	4	4	36	3	3	3	3
115	4	4	5	5	5	23	4	5	5	5	4	5	3	4	3	38	4	4	3	3

116	3	3	3	3	3	15	3	4	5	4	3	4	5	5	5	38	5	5	5	5
117	3	3	5	3	4	18	4	5	3	3	3	3	4	4	4	33	3	3	3	4
118	4	5	3	5	5	22	5	5	5	3	5	4	3	4	4	38	5	4	4	5
119	3	3	5	5	4	20	4	5	5	4	5	5	5	4	4	41	3	4	3	3
120	3	3	4	3	3	16	3	4	4	4	4	3	3	3	4	32	4	4	5	4
121	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	3	3	3	4
122	3	3	5	5	4	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	3	2	3	2
123	5	5	4	5	5	24	4	5	5	3	3	3	4	3	3	33	5	3	4	5
124	3	3	3	3	4	16	4	5	5	4	3	3	3	5	4	36	4	4	4	4
125	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	3	4	4	4
126	3	3	4	3	3	16	5	5	3	4	4	4	4	3	3	35	3	3	3	4
127	3	3	3	4	4	17	4	3	4	3	5	5	5	4	4	37	4	4	3	4
128	2	3	3	3	3	14	3	3	4	4	4	4	4	3	4	33	3	3	3	3
129	3	3	3	3	2	14	4	4	3	3	4	3	4	3	3	31	3	3	2	3
130	3	3	3	3	3	15	3	4	4	3	4	3	3	3	3	30	3	3	2	3
131	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	5	4	4	4
132	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	4	4	5	4	4	38	5	5	4	5
133	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44	5	5	5	5

TOTAL	SIA.1	SIA.2	SIA.3	SIA.4	SIA.5	SIA.6	SIA.7	TOTAL	TD.1	TD.2	TD.3	TD.4	TD.5	TD.6	TD.7	TOTAL
17	4	5	5	5	4	4	4	31	4	5	4	5	5	4	4	31
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	2	3	3	3	3	3	20
12	4	4	3	2	3	3	2	21	4	4	3	4	3	3	3	24

14	4	4	4	3	4	4	3	26	4	4	4	4	4	4	3	27
20	4	4	5	4	4	5	4	30	4	5	5	4	4	4	5	31
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28
16	5	5	5	4	4	4	4	31	4	4	5	5	5	5	5	33
16	4	4	4	4	4	5	5	30	5	4	5	4	4	5	5	32
14	5	4	4	4	4	4	4	29	5	4	5	4	4	5	4	31
16	3	3	3	3	3	3	3	21	4	4	4	4	2	4	4	26
14	3	3	3	3	3	3	3	21	4	4	4	4	2	4	4	26
11	4	4	5	4	4	4	4	29	5	4	5	5	3	3	3	28
15	4	4	5	3	4	4	3	27	5	4	5	4	4	4	4	30
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	3	4	4	4	3	25
12	3	3	4	4	4	4	4	26	4	3	4	3	3	3	3	23
19	5	5	5	5	5	4	5	34	5	5	5	5	5	5	5	35
18	4	4	5	4	4	5	4	30	5	4	5	5	4	5	4	32
11	3	3	3	3	3	3	3	21	2	2	2	2	2	3	3	16
13	4	2	4	5	3	4	4	26	3	3	2	3	2	1	5	19
15	5	1	5	5	4	5	4	29	5	4	4	4	4	4	4	29
16	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	4	34
13	4	4	4	4	4	4	4	28	5	4	5	3	3	3	3	26
6	1	2	2	3	2	2	3	15	4	3	2	2	2	3	3	19
17	5	5	5	4	4	4	4	31	5	4	5	5	5	4	4	32
12	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	3	3	4	4	26
12	5	5	5	3	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	4	34

16	4	5	4	4	4	4	3	28	5	4	4	4	3	3	4	27
12	4	4	4	2	4	4	4	26	4	2	5	4	4	4	4	27
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
16	4	4	4	4	4	4	4	28	5	4	3	4	3	3	3	25
16	4	4	4	4	3	3	3	25	3	3	3	3	3	3	3	21
13	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	3	4	27
15	3	3	3	3	4	4	5	25	4	4	5	4	5	5	5	32
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	4	5	5	4	5	33
15	3	4	4	3	3	4	3	24	5	3	4	5	5	4	4	30
17	4	4	4	4	4	4	3	27	4	3	5	4	4	3	5	28
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
16	4	3	3	5	4	3	3	25	5	5	5	3	3	4	5	30
15	3	3	3	3	3	3	5	23	5	5	2	5	3	3	5	28
14	4	4	3	5	4	3	3	26	3	3	3	3	3	3	3	21
17	4	4	4	5	5	5	4	31	5	3	4	5	4	4	4	29
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
15	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28
14	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	4	4	2	5	30
17	5	4	4	4	4	4	4	29	4	5	5	5	5	5	5	34
17	4	4	5	5	4	5	5	32	5	5	4	5	5	5	4	33
9	3	3	3	3	3	3	3	21	2	2	2	2	2	2	2	14

14	3	3	3	3	3	4	4	23	4	3	4	3	3	4	3	24
14	5	2	5	4	2	2	2	22	3	3	1	4	4	2	2	19
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	2	2	2	2	3	3	17
15	5	5	5	4	4	4	4	31	3	3	4	4	4	4	3	25
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	5	5	3	4	3	27
15	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	2	26
12	4	4	4	4	4	4	4	28	4	2	2	2	2	4	3	19
13	3	4	4	4	4	4	4	27	4	3	3	4	4	4	4	26
16	4	4	4	4	4	3	3	26	3	3	2	2	2	2	2	16
13	4	4	3	4	4	4	3	26	5	4	5	4	3	3	4	28
8	3	3	3	3	3	4	3	22	4	4	4	3	3	3	3	24
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
15	4	4	4	4	3	3	3	25	4	3	3	3	3	3	3	22
16	3	4	4	4	4	4	4	27	5	3	5	5	4	4	5	31
12	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
16	4	4	4	2	4	4	4	26	4	4	4	4	4	4	4	28
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	3	26
18	3	3	4	3	4	4	3	24	4	3	4	4	3	3	5	26
19	4	4	4	4	4	4	3	27	4	4	3	5	4	5	4	29
9	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	3	4	4	4	3	26
14	5	4	3	3	4	4	2	25	5	5	3	4	5	5	2	29
13	4	4	4	4	4	4	4	28	4	5	4	4	4	4	4	29
15	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	27

13	4	4	5	3	4	4	4	28	4	4	4	4	3	3	4	26
11	2	4	4	2	4	4	4	24	4	3	4	3	4	4	5	27
16	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	2	5	5	5	5	5	31
8	4	4	4	3	4	4	4	27	4	4	4	4	5	5	5	31
8	4	4	4	4	4	4	4	28	4	2	4	4	4	4	4	26
12	3	4	3	3	3	4	3	23	4	3	4	3	3	4	3	24
16	4	4	4	4	4	4	4	28	5	5	5	5	5	5	5	35
16	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	5	5	4	30
14	4	5	4	5	5	5	4	32	4	5	4	4	5	4	4	30
12	4	4	4	4	4	4	4	28	4	2	4	4	4	4	3	25
16	5	5	5	4	5	5	5	34	5	4	4	4	5	5	5	32
17	1	3	2	4	5	5	4	24	5	5	5	5	5	5	5	35
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
10	4	4	4	3	4	4	3	26	4	3	5	5	5	5	5	32
18	4	4	4	3	5	5	4	29	4	3	4	4	4	3	3	25
16	4	5	4	4	4	4	5	30	4	2	4	4	4	4	4	26
12	4	4	4	4	4	4	5	29	4	3	4	4	4	4	4	27
10	3	3	3	3	3	3	3	21	4	4	3	5	5	5	3	29
5	1	2	4	4	1	4	1	17	4	4	4	4	4	4	3	27
11	4	4	4	4	4	4	4	28	5	4	5	4	4	4	4	30
11	5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	5	5	5	34
17	5	5	4	5	5	4	3	31	5	4	5	5	5	5	4	33
12	4	4	4	4	4	4	4	28	5	4	5	5	5	5	5	34

14	4	4	4	4	4	5	5	30	4	3	5	5	5	5	5	32
15	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	4	4	4	4	27
14	4	5	4	4	4	5	4	30	4	3	3	4	4	4	4	26
18	4	5	4	5	4	5	4	31	5	4	5	4	5	4	5	32
18	5	4	5	4	5	4	5	32	4	5	4	5	4	5	4	31
16	5	5	5	4	5	5	4	33	4	2	4	4	5	5	4	28
15	4	5	5	4	4	5	3	30	4	5	4	4	4	4	5	30
14	4	5	4	5	5	5	4	32	5	4	4	5	5	5	5	33
17	4	5	4	3	4	4	4	28	4	3	5	5	4	5	4	30
18	5	5	5	5	4	5	5	34	4	5	5	5	5	4	4	32
18	5	4	4	4	4	5	5	31	5	5	5	5	5	5	5	35
6	4	4	4	4	4	5	4	29	4	3	4	4	4	4	4	27
16	4	4	4	4	5	4	4	29	5	5	5	4	4	5	5	33
15	4	4	4	4	5	5	5	31	4	3	4	5	4	4	4	28
12	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	5	4	4	4	4	28
14	4	4	5	4	5	5	5	32	5	4	5	5	5	4	5	33
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	5	5	5	5	35
13	3	3	4	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	3	33
18	5	4	5	5	5	4	5	33	5	2	4	4	4	4	3	26
13	4	5	4	4	5	4	5	31	5	4	5	5	5	5	4	33
17	5	4	4	4	4	4	4	29	5	5	4	4	4	5	4	31
13	4	4	4	4	4	4	4	28	4	3	4	5	5	4	4	29
10	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	3	4	4	3	26
17	4	5	4	4	5	4	4	30	4	3	4	5	4	4	3	27

16	4	5	5	4	4	5	4	31	5	4	5	4	5	5	5	33
15	4	4	3	3	4	4	4	26	3	3	4	4	4	4	5	27
13	4	4	4	4	4	4	3	27	3	3	4	4	4	4	4	26
15	4	4	4	3	4	4	4	27	4	4	3	4	4	4	4	27
12	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	5	4	4	4	4	29
11	4	4	4	4	4	4	4	28	3	3	4	4	4	4	4	26
11	4	4	4	4	4	4	4	28	3	3	4	4	5	4	4	27
17	5	5	4	4	5	4	5	32	5	4	4	4	4	5	4	30
19	5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	5	4	5	33
20	5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	5	5	5	34

Lampiran 8

Hasil Analisis Deskriptif
Analisis Deskriptif Masing-Masing Variabel

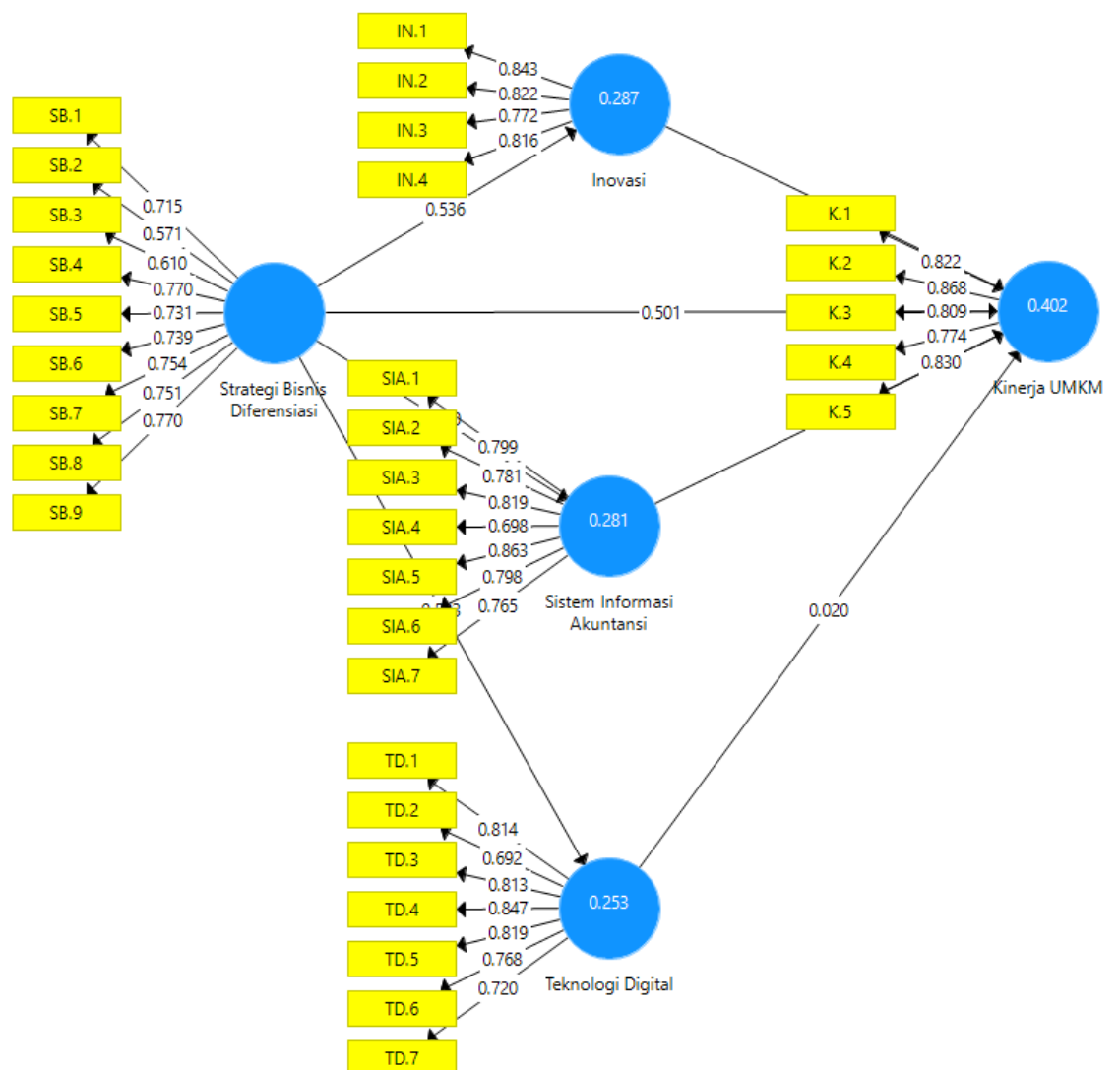
		Statistics				
		Y_K	X1_SB	M1_IN	M2_SIA	M3_TD
N	Valid	133	133	133	133	133
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		18.65	35.22	14.53	28.11	28.23
Median		18.00	35.00	15.00	28.00	28.00
Std. Deviation		3.414	5.322	3.110	4.120	4.628
Minimum		9	21	5	15	14
Maximum		25	45	20	35	35
Sum		2480	4684	1933	3738	3754

Lampiran 9

Output SmartPLS 3.0

1. Model Pengukuran (Uji Outer Model)

Model Pengukuran Sebelum Uji Indikator



Uji Validitas *Convergent*
Factor Loading dan AVE

	<i>Loading Factor</i>	AVE	Keterangan
Strategi Bisnis (SB)		0,512	Valid
SB.1	0,715		Valid
SB.3	0,610		Valid
SB.4	0,770		Valid
SB.5	0,731		Valid
SB.6	0,739		Valid
SB.7	0,754		Valid
SB.8	0,751		Valid
SB.9	0,770		Valid
Kinerja UMKM (K)		0,674	Valid
K.1	0,822		Valid
K.2	0,868		Valid
K.3	0,809		Valid
K.4	0,774		Valid
K.5	0,830		Valid
Inovasi (N)		0,662	Valid
IN.1	0,843		Valid
IN.2	0,822		Valid
IN.3	0,772		Valid
IN.4	0,816		Valid
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)		0,625	Valid
SIA.1	0,799		Valid
SIA.2	0,781		Valid
SIA.3	0,819		Valid
SIA.4	0,698		Valid
SIA.5	0,863		Valid
SIA.6	0,798		Valid
SIA.7	0,765		Valid
Teknologi Digital (TD)		0,614	Valid
TD.1	0,814		Valid
TD.2	0,692		Valid
TD.3	0,813		Valid
TD.4	0,847		Valid
TD.5	0,819		Valid
TD.6	0,768		Valid
TD.7	0,720		Valid

Uji Validitas Diskriminan

Fornell Larcker Criterion

	IN	K	SIA	SB	TD
Inovasi (IN)	0,814				
Kinerja UMKM (K)	0,419	0,821			
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,583	0,448	0,791		
Strategi Bisnis (SB)	0,536	0,615	0,530	0,716	
Teknologi Digital (TD)	0,494	0,396	0,703	0,503	0,783

Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha dan Composite Reliability

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	rho_A
Inovasi (N)	0,830	0,887	0,833
Kinerja UMKM (K)	0,879	0,912	0,882
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,899	0,921	0,906
Strategi Bisnis Diferensiasi (SB)	0,879	0,904	0,885
Teknologi Digital (TD)	0,895	0,917	0,907

2. Model Struktural atau Uji *Inner Model*

Uji Determinasi

R-Square dan Adjusted R-Square

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
Inovasi (IN)	0,287	0,282
Kinerja UMKM (K)	0,402	0,383
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	0,281	0,276
Teknologi Digital (TD)	0,253	0,247

Predictive Relevance

	SSO	SSE	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
Inovasi (IN)	532,000	435,794	0,181
Kinerja UMKM (K)	665,000	497,974	0,251
Sistem Informasi Akuntansi (SIA)	931,000	777,555	0,165
Strategi Bisnis (SB)	1197,000	1197,000	
Teknologi Digital	931,000	795,979	0,145

Model Fit

	<i>Saturated Model</i>	<i>Estimated Model</i>
SRMR	0,077	0,126
d_ULS	3,094	8,384
d_G	1,347	1,514
Chi-Square	912,698	987,497
NFI	0,697	0,673

Uji Hipotesis

	Original Sampel (O)	Sampel Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
Inovasi → kinerja UMKM	0,064	0,071	0,093	0,692	0,489
Sistem Informasi Akuntansi → kinerja UMKM	0,130	0,130	0,122	1,070	0,285
Strategi Bisnis Diferensiasi → Inovasi	0,536	0,542	0,079	6,763	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Kinerja UMKM	0,615	0,621	0,062	9,851	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Sistem Informasi Akuntansi	0,530	0,542	0,059	9,055	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Teknologi Digital	0,503	0,513	0,053	9,490	0,000
Teknologi Digital → Kinerja UMKM	0,020	0,023	0,117	0,175	0,861

Uji Mediasi

Specific Indirect Effect

	Original Sampel (O)	Sampel Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
SB → IN → K	0,034	0,037	0,052	0,661	0,509
SB → SIA → K	0,069	0,072	0,069	1,002	0,317
SB → TD → K	0,010	0,011	0,061	0,170	0,865

Hasil Dirrect Effect

	Original Sampel (O)	Sampel Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
Inovasi → kinerja UMKM	0,064	0,071	0,093	0,692	0,489
Sistem Informasi Akuntansi → kinerja UMKM	0,130	0,130	0,122	1,070	0,285
Strategi Bisnis Diferensiasi → Inovasi	0,536	0,542	0,079	6,763	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Kinerja UMKM	0,615	0,621	0,062	9,851	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Sistem Informasi Akuntansi	0,530	0,542	0,059	9,055	0,000
Strategi Bisnis Diferensiasi → Teknologi Digital	0,503	0,513	0,053	9,490	0,000
Teknologi Digital → Kinerja UMKM	0,020	0,023	0,117	0,175	0,861

Lampiran 10

HASIL UJI PLAGIASI

