

**PENGARUH SKALA USAHA DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
TERHADAP KEBERHASILAN UMKM DIMODERASI MOTIVASI PELAKU UMKM
(Studi Kasus: UMKM Pengrajin Kulit di Tanggulangin Sidoarjo)**

Tasya Vernanda¹⁾, Patricia Dhiana Paramita, S.E, M.M²⁾, Rita Andini, S.E., M.M³⁾

¹⁾Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Pandanaran Semarang

^{2),3)}Dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Pandanaran Semarang

ABSTRAK

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional serta menurunkan angka pengangguran. Namun, keberhasilan UMKM bukanlah hal yang mudah karena banyak faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor tersebut antara lain skala usaha, penggunaan sistem informasi akuntansi, dan motivasi pelaku UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo, serta melihat apakah motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah survei dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumen pengumpulan data. Sampel penelitian ini adalah 79 pengusaha pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo. Hasil analisis menunjukkan bahwa mayoritas sampel UMKM memiliki ukuran usaha yang relatif kecil, yaitu dengan jumlah karyawan, pendapatan, dan aset yang rendah. Meskipun demikian, responden memberikan respon positif terhadap penggunaan sistem informasi akuntansi dalam organisasi/entitas mereka. Mayoritas responden merespons positif terhadap penggunaan sistem informasi akuntansi dalam pembuatan laporan rutin untuk pihak internal dan eksternal serta sebagai pendukung utama aktivitas rutin. Meskipun tidak ditemukan hubungan yang signifikan antara skala usaha atau kemampuan SIA dengan keberhasilan UMKM, faktor-faktor tersebut tetap perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan kinerja UMKM di masa depan. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi pelaku UMKM tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor lain seperti manajemen, strategi bisnis, sumber daya manusia, modal usaha, akses pasar, dan dukungan pemerintah perlu diperhatikan untuk meningkatkan keberhasilan UMKM di Tanggulangin Sidoarjo.

Kata Kunci: Skala Usaha, Sistem Informasi Akuntansi, Keberhasilan UMKM, Motivasi Pelaku UMKM

ABSTRACT

Developing Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) is one of the government's strategies for increasing national economic growth and reducing unemployment. However, the success of MSMEs is not easy because many factors influence it. These factors include business scale, use of accounting information systems, and motivation of MSME actors. This study aims to analyze the effect of business scale and the use of accounting information systems on the success of leather craftsmen MSMEs in Tanggulangin Sidoarjo and see whether the motivation of MSME actors can moderate this influence. The research method used is a survey using a questionnaire as a data collection instrument. The sample of this study was 79 leather craftsmen entrepreneurs in Tanggulangin Sidoarjo. The analysis results show that most of the MSME sample has a relatively small business size, with few employees, revenue, and assets. Nevertheless, respondents responded positively to using accounting information systems in their organizations/entities. Most respondents responded positively to using accounting information systems in making routine reports for internal and external parties and as the primary support for routine activities. Although no significant relationship was found between business scale or AIS capability and MSME success, these factors still need to be considered to improve MSME performance in the future. In addition, the results showed that the motivation of MSME actors did not significantly influence the success of MSMEs. This suggests that other factors such as management, business strategy, human resources, business capital, market access, and government support must be considered to improve the success of MSMEs in Tanggulangin Sidoarjo.

Keywords: Business Scale, Accounting Information System, MSME Success, Motivation of MSME Actors

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi (Windusancono, 2021). Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional (Limanseto 2022). Salah satu sektor UMKM yang cukup menjanjikan adalah sektor pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo. Seiring dengan perkembangan teknologi dan pasar, penggunaan sistem informasi akuntansi pada UMKM pengrajin kulit menjadi semakin penting untuk memudahkan pengolahan data dan informasi keuangan serta mempercepat pengambilan keputusan (Endaryati 2023).

Pemberdayaan ekonomi kerakyatan merupakan kalimat yang sering muncul saat kita membahas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Khairy 2021). Konsep ini mengacu pada upaya pemerintah dan masyarakat dalam meningkatkan peran serta dan kemampuan ekonomi masyarakat sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi (Pradani 2020). Tujuannya adalah untuk menciptakan keadilan sosial dan kesempatan yang lebih luas bagi seluruh lapisan masyarakat dalam mengakses sumber daya ekonomi. Dalam konteks UMKM, pemberdayaan ekonomi kerakyatan dapat dilakukan melalui berbagai cara. Salah satunya adalah dengan memberikan akses dan dukungan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengembangkan pasar, dan meningkatkan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan (Hanim, Soponyono, dan Maryanto 2021). Selain itu, pemberdayaan ekonomi kerakyatan juga dapat dilakukan melalui pembangunan infrastruktur dan akses keuangan yang memadai. Beberapa faktor, baik internal maupun eksternal, dapat mempengaruhi kinerja UMKM. Faktor pertama yaitu pemahaman dan keterampilan manajemen bisnis, pelaku UMKM perlu memiliki pemahaman yang cukup tentang aspek-aspek manajemen bisnis seperti pemasaran, keuangan, produksi, dan sumber daya manusia. Selain itu, keterampilan praktis dalam mengelola bisnis seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan juga sangat penting untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan bisnis (Cahyadi et al. 2023). Banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengelola bisnis mereka karena kurangnya pemahaman dan keterampilan manajemen bisnis yang cukup. Hal ini dapat berdampak pada pengambilan keputusan yang tidak tepat,

pengelolaan keuangan yang buruk, serta masalah-masalah operasional lainnya.

Faktor kedua yaitu kualitas produk atau jasa yang ditawarkan, pelaku UMKM perlu memperhatikan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan sebagai upaya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan posisi di pasar yang semakin kompetitif. Kualitas produk atau jasa yang baik dapat menciptakan citra positif bagi bisnis dan membantu dalam membangun loyalitas pelanggan (Purnama dan Hidayah 2019). Sebaliknya, produk atau jasa yang berkualitas rendah dapat menimbulkan keraguan dan ketidakpercayaan dari konsumen serta berpotensi merusak citra bisnis.

Faktor ketiga yaitu efisiensi dan inovasi produksi, pelaku UMKM perlu memperhatikan efisiensi dalam produksi untuk meningkatkan keuntungan dan daya saing di pasar. Selain itu, inovasi dalam produksi juga dapat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan produk atau jasa baru serta meningkatkan efisiensi produksi. Efisiensi produksi dapat dicapai dengan cara melakukan peningkatan kualitas bahan baku, memperbaiki proses produksi, dan memanfaatkan teknologi informasi dalam pengelolaan inventaris dan manajemen produksi (Syavina, Maghfiroh, dan Priharsari 2019). Dengan melakukan efisiensi produksi, pelaku UMKM dapat menekan biaya produksi dan meningkatkan margin keuntungan bisnis.

Faktor keempat yaitu akses ke pasar yang lebih luas, pelaku UMKM perlu memperhatikan akses ke pasar sebagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan dan mencapai target pasar yang lebih luas. Akses ke pasar bisa dilakukan dengan cara membuka toko online melalui platform e-commerce, melakukan promosi melalui media sosial, atau menghadiri pameran atau bazaar (Cicik Harini et al. 2021). Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan jejaring sosial, pelaku UMKM dapat memperoleh akses ke pangsa pasar yang lebih luas dan menjangkau pelanggan dengan biaya yang lebih murah dibandingkan dengan metode konvensional.

Faktor kelima yaitu sumber daya manusia yang berkualitas, pelaku UMKM perlu memiliki sumber daya manusia yang berkualitas agar dapat menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas dan mampu bersaing di pasar yang semakin ketat. Sumber daya manusia yang berkualitas tidak hanya mencakup aspek keahlian teknis, tetapi juga termasuk sikap kerja keras, kemampuan dalam berinovasi, serta kemampuan dalam mengambil keputusan yang tepat. Untuk memperoleh sumber daya manusia yang berkualitas, pelaku UMKM dapat melakukan rekrutmen terbuka atau melalui referensi dari karyawan yang sudah ada (Cicik Harini et al. 2021). Selain itu, pelaku UMKM juga perlu memberikan pelatihan atau pendidikan bagi karyawan untuk meningkatkan keterampilan dalam

berbisnis maupun keahlian teknis yang diperlukan dalam produksi.

Faktor keenam yaitu dukungan sumber daya keuangan yang memadai, pelaku UMKM perlu memiliki sumber daya keuangan yang cukup untuk mengembangkan bisnis, termasuk dalam pengadaan bahan baku, pembelian peralatan produksi, dan biaya promosi dan pemasaran. Sumber daya keuangan yang memadai juga dapat membantu pelaku UMKM dalam mengatasi masalah likuiditas dan menjaga keberlangsungan operasional bisnis (Fario dan Cardo 2022). Dalam mengatur sumber daya keuangan, pelaku UMKM perlu melakukan manajemen keuangan yang baik, seperti menyusun anggaran dan melacak arus kas secara berkala. Untuk memperoleh dukungan sumber daya keuangan yang memadai, pelaku UMKM dapat mencari modal dari lembaga keuangan atau investor, seperti bank atau lembaga pembiayaan non-bank.

Lembaga keuangan bank adalah institusi yang menyediakan berbagai produk dan layanan keuangan, seperti menabung, meminjam uang, transfer uang, investasi, dan transaksi lainnya (Johannes Ibrahim, Sirait, dan SH 2021). Bank biasanya diatur oleh otoritas keuangan setempat, seperti bank sentral atau lembaga pengawas keuangan, dan terdaftar sebagai badan hukum. Bank juga memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara, karena dapat memberikan dukungan bagi pengusaha dan pelaku usaha skala kecil dan menengah, termasuk UMKM (Windusancono, 2021). Melalui pembiayaan dan kredit, bank dapat membantu UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka dan meningkatkan kinerja bisnis. Namun demikian, penggunaan jasa bank juga memiliki risiko, seperti risiko kredit, risiko likuiditas, dan risiko pasar.

Sistem akuntansi adalah serangkaian prosedur, prinsip, dan metode yang digunakan untuk mencatat, mengelola, dan melaporkan informasi keuangan suatu entitas bisnis atau organisasi (Nugraha et al. 2023). Tujuan utama dari sistem akuntansi adalah untuk memberikan informasi yang akurat dan relevan tentang keuangan suatu entitas, sehingga pemilik, manajemen, investor, kreditor, dan pihak-pihak terkait lainnya dapat memperoleh informasi yang diperlukan dalam membuat keputusan bisnis yang tepat (Nugraha et al. 2023). Sistem akuntansi umumnya terdiri dari beberapa bagian, seperti pencatatan transaksi keuangan, penyusunan laporan keuangan, pengendalian internal, serta audit atau pemeriksaan akuntansi. Pencatatan transaksi keuangan dilakukan dengan menggunakan jurnal dan buku besar, yang merekam setiap transaksi bisnis yang terjadi dalam suatu periode tertentu (Rasyid dan Felice 2022). Laporan keuangan yang dihasilkan dari sistem akuntansi meliputi laporan neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Pengendalian internal sangat penting dalam sistem akuntansi, karena dapat

membantu mencegah penyalahgunaan atau kesalahan dalam pelaporan keuangan (Siallagan 2022). Pengendalian internal meliputi pembatasan akses terhadap data keuangan, pembagian tugas dan tanggung jawab antar pegawai, serta penggunaan sistem informasi akuntansi yang aman dan terpercaya.

Suatu usaha yang ingin maju dan berkembang memerlukan sistem akuntansi yang baik karena informasi keuangan yang akurat dan relevan sangat penting untuk pengambilan keputusan bisnis yang tepat (Sari dan Hwihanus 2023). Sistem akuntansi yang baik dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola keuangan bisnisnya dengan lebih efektif dan efisien, serta meminimalkan risiko kesalahan atau penyalahgunaan data keuangan. Dengan memiliki sistem akuntansi yang baik, pelaku usaha dapat secara akurat melacak arus kas masuk dan keluar, menghitung pendapatan dan biaya yang dikeluarkan, serta mengukur kinerja keuangan bisnisnya (Shalsabilla 2023). Hal ini dapat membantu pelaku usaha dalam membuat keputusan strategis seperti investasi, ekspansi usaha, pengurangan biaya, atau restrukturisasi perusahaan. Selain itu, sistem akuntansi yang baik juga dapat membantu pelaku usaha dalam menjalin hubungan yang baik dengan pihak-pihak terkait seperti investor, kreditor, atau pihak pajak. Dalam hal investasi, laporan keuangan yang akurat dan transparan dapat menarik minat para investor untuk mendanai bisnis tersebut. Sedangkan dalam hal kredit, laporan keuangan yang baik dapat meningkatkan kemungkinan pelaku usaha untuk mendapatkan kredit dari lembaga keuangan, sistem akuntansi yang baik juga dapat membantu pelaku usaha dalam mematuhi regulasi dan aturan perpajakan yang berlaku (Ulupui, Gurendrawati, dan Murdayanti 2021). Laporan keuangan yang akurat dan lengkap dapat memudahkan pelaku usaha dalam menyusun laporan perpajakan dengan tepat waktu dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

Salah satu kendala utama adalah kurangnya akses ke sumber daya keuangan yang memadai. Banyak pelaku UMKM yang kesulitan dalam memperoleh modal untuk mengembangkan bisnis mereka, baik dari bank maupun investor (Septiani dan Wuryani 2020). Selain itu, masalah regulasi dan birokrasi yang rumit juga menjadi kendala dalam pengembangan UMKM. Pelaku UMKM seringkali kesulitan dalam memenuhi persyaratan administrasi atau izin-izin yang diperlukan untuk menjalankan bisnis mereka. Hal ini dapat memakan waktu dan biaya yang cukup besar, serta menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Kendala lainnya adalah kurangnya akses ke pasar yang lebih luas dan sulitnya bersaing dengan produk-produk impor. Pelaku UMKM seringkali kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas atau mempromosikan produk mereka secara efektif. Selain itu, persaingan dengan produk-produk impor

yang memiliki harga lebih murah dan kualitas yang sama juga menjadi tantangan bagi pelaku UMKM (Astuti et al. 2020). Pelaku UMKM seringkali kesulitan dalam memanfaatkan teknologi informasi dan jejaring sosial untuk memperluas jangkauan bisnis mereka atau meningkatkan produktivitas dan efisiensi bisnis.

Research gap dari berbagai penelitian yang sudah dilakukan terlebih dahulu terkait hubungan antar variabel, yaitu keberhasilan UMKM pengrajin kulit, motivasi pelaku UMKM, skala usaha, serta sistem informasi akuntansi. *Research gap* atau kesenjangan penelitian merujuk pada area atau topik yang belum dipelajari secara memadai dalam riset terdahulu. *Research gap* dapat muncul ketika ditemukan perbedaan antara temuan penelitian sebelumnya dengan data aktual, ketika ada keterbatasan atau kelemahan dalam studi sebelumnya, atau ketika ada pertanyaan atau isu baru yang belum dijawab oleh penelitian sebelumnya (Restu et al. 2021).

Rumusan Masalah

1. Apakah skala usaha berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
2. Apakah penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
3. Apakah ada efek dari skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi secara simultan terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
4. Apakah motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh skala usaha terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
5. Apakah motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh skala usaha terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo.
2. Untuk mengetahui apakah penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo.
3. Untuk mengetahui efek dari skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi secara simultan terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo.
4. Untuk mengetahui sejauh mana motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh skala usaha terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo.

5. Untuk mengetahui sejauh mana motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo.

TELAAH PUSTAKA

Teori Kegunaan-Keputusan

Teori kegunaan-keputusan informasi akuntansi adalah bagian dari teori normatif dan pertama kali diperkenalkan oleh Chambers (Budiman, 2019). Pendekatan model keputusan digunakan untuk menentukan informasi apa yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan. Teori ini mencakup syarat-syarat kualitas informasi akuntansi yang berguna dalam pengambilan keputusan (Lathifa, 2019). Komponen-komponen teori kegunaan-keputusan informasi akuntansi harus dipertimbangkan oleh penyaji informasi akuntansi agar dapat memenuhi kebutuhan para pengambil keputusan. Tujuan akuntansi adalah untuk menyediakan informasi keuangan tentang organisasi guna pengambilan keputusan dan berkaitan dengan stakeholder (Alrahim dan Wibowo, 2022). Sikap manajemen terhadap penerapan standar akuntansi berhubungan dengan pentingnya pengungkapan informasi akuntansi yang menggambarkan kinerja finansial dalam pelaporan keuangan. Teori kegunaan-keputusan informasi akuntansi tercermin dalam kaidah-kaidah yang harus dipenuhi oleh komponen-komponen pelaporan keuangan agar bermanfaat dalam pengambilan keputusan ekonomi (Lestari dan Dewi, 2020).

Skala Usaha

Menurut Holmes dalam (Kustina 2022) Skala usaha merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam mengelola usahanya berdasarkan jumlah karyawan dan pendapatan perusahaan dalam kurun waktu tertentu (Sunaryo 2022). Sedangkan menurut Era Astuti dalam (Pranaditya 2022) skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan berapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi (Pranaditya 2019).

Skala usaha adalah ukuran atau besarnya operasi bisnis, yang dapat diukur dengan berbagai cara seperti jumlah karyawan, kapasitas produksi, atau pendapatan tahunan. Skala usaha dapat dibagi menjadi tiga kategori yaitu skala kecil, menengah, dan besar, tergantung pada faktor-faktor tersebut. Usaha skala kecil memiliki jumlah karyawan yang kurang dari 50 orang, sedangkan usaha menengah biasanya memiliki antara 50 hingga 250 karyawan. Usaha skala besar memiliki lebih dari 250 karyawan.

Menurut Mubarakah indikator skala usaha adalah sebagai berikut (Mubarakah dan Srimindarti 2022) :

1. Pada organisasi yang saya pimpin melakukan pencatatan/pembukuan akuntansi atas semua transaksi yang terjadi
2. Pada perusahaan yang saya pimpin selalu membuat informasi dan penilaian guna pengambilan keputusan
3. Pada perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin menyajikan laporan keuangan diantaranya laporan labarugi, neraca, dan catatan atas laporan keuangan

Namun, ukuran skala usaha juga dapat diukur menggunakan faktor-faktor lain, seperti:

Aset

Pengukuran skala usaha berdasarkan aset dapat dilakukan dengan melihat jumlah nilai aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan (Honggo dan Marlinah 2019). Aset bisa mencakup properti, peralatan, saham, dan investasi lainnya. Semakin besar nilai aset yang dimiliki, semakin besar juga skala usaha perusahaan tersebut.

Penjualan Tahunan

Metode ini dilakukan dengan menghitung jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan oleh sebuah usaha dalam kurun waktu satu tahun. Semakin besar pendapatan atau penjualan yang dihasilkan, maka semakin besar pula skala usaha tersebut. Metode pengukuran ini memberikan gambaran yang jelas tentang ukuran usaha dan dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan strategi pengembangan usaha ke depannya. Dengan memahami pengukuran skala usaha berdasarkan faktor penjualan tahunan, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan akurat dalam mengembangkan bisnisnya.

Tabel 1 Kriteria Skala Usaha (Kurniawan, Hadi, dan Sakitri 2019)

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Asset (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> 50 juta - 500 juta	> 300 juta - 2,5 M
Usaha Menengah	> 500 juta - 10 M	2,5 M - 50 M
Usaha Besar	> 10 M	> 50 M

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart dalam Sakdah (2022) sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari suatu organisasi yang memiliki kegiatan untuk mengumpulkan informasi dari berbagai bagian dan mengirimkannya ke bagian pemrosesan

informasi organisasi (Sakdah, Fitriano, dan Rahman 2022). Secara umum, sistem informasi akuntansi bertanggung jawab dalam melakukan pengumpulan, pemrosesan, analisis informasi keuangan, kemudian mengirimkannya kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir, agen pajak dan juga pihak internal seperti manajemen dan pemilik.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem yang digunakan oleh perusahaan untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses, dan menyajikan informasi keuangan dan akuntansi yang berkaitan dengan operasi bisnis mereka (Nugraha et al. 2023). SIA membantu perusahaan dalam berbagai hal, termasuk pengambilan keputusan, pelaporan keuangan, dan pemantauan aktivitas bisnis.

Berdasarkan pengertian dari para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah bagian yang penting dalam suatu organisasi karena bertanggung jawab untuk mengumpulkan, memproses, dan menyajikan informasi keuangan dan akuntansi yang berkaitan dengan operasi bisnis perusahaan. SIA membantu perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan, pelaporan keuangan, dan pemantauan aktivitas bisnis. Selain itu, SIA juga berfungsi untuk mengirimkan informasi keuangan dan akuntansi kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir, agen pajak dan juga pihak internal seperti manajemen dan pemilik.

Untuk suatu perusahaan, Sistem Informasi Akuntansi dibuat dengan tujuan utama untuk mengelola data akuntansi dari berbagai sumber menjadi informasi yang diperlukan oleh berbagai pengguna agar dapat mengurangi risiko saat mengambil keputusan. Fungsi dari Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Mendukung aktivitas harian perusahaan.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan.
3. Membantu manajemen dalam memenuhi tanggung jawab mereka terhadap pihak eksternal.

SIA biasanya terdiri dari beberapa subsistem yang saling terkait, seperti sistem penerimaan kas dan penjualan, sistem pembelian dan pengeluaran, sistem persediaan, dan sistem penggajian. Informasi yang dihasilkan oleh SIA meliputi laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, dan arus kas, serta laporan non-keuangan seperti daftar piutang, daftar hutang, dan laporan persediaan. Subsistem SIA adalah sistem yang mengolah transaksi keuangan dan non-keuangan yang berpengaruh langsung terhadap pemrosesan transaksi keuangan.

Elemen-elemen penting dari Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut (Irfansyah 2022):

1. Formulir digunakan untuk merekam transaksi
2. Jurnal digunakan untuk mencatat, mengklarifikasi, dan meringkas data keuangan dan data lainnya

3. Buku besar digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal
4. Buku pembantu dibentuk jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar memerlukan rinciannya lebih lanjut
5. Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, dan laporan lainnya

Selain itu, sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang berguna untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis.

Tujuan utama dari SIA adalah memberikan informasi keuangan yang akurat, lengkap, dan relevan kepada manajemen dan pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti investor, kreditor, dan otoritas pajak (Sunardi, Tasliyah, dan Sa'adah 2023). Dengan adanya SIA, perusahaan dapat mengelola dan menganalisis informasi keuangan mereka dengan lebih efektif, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan meningkatkan profitabilitas. Berikut adalah beberapa contoh Sistem Informasi Akuntansi (SIA):

1. **SAP:** *SAP* adalah platform *ERP (Enterprise Resource Planning)* yang mencakup berbagai modul, termasuk modul akuntansi. *SAP* menyediakan fitur-fitur seperti manajemen akun, akuntansi biaya, pengelolaan aset tetap, dan pelaporan keuangan.
2. **Xero:** *Xero* adalah *software* akuntansi online yang dirancang untuk membantu pemilik bisnis mengelola keuangan mereka dengan lebih mudah dan efisien. Fitur-fitur *Xero* meliputi pembuatan faktur, pelacakan pembayaran, rekonsiliasi bank otomatis, dan laporan keuangan.
3. **QuickBooks:** *QuickBooks* adalah *software* akuntansi yang populer di kalangan perusahaan kecil dan menengah. *QuickBooks* menyediakan fitur-fitur seperti pembuatan tagihan, pembayaran, pelacakan inventaris, dan pelaporan keuangan.
4. **Zoho Books:** *Zoho Books* adalah platform akuntansi cloud yang menawarkan fitur-fitur seperti pengelolaan faktur, pelacakan waktu dan biaya, pengelolaan proyek, dan laporan keuangan.
5. **Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations:** *Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations* adalah platform *ERP* yang mencakup modul akuntansi dan keuangan. Platform ini menyediakan fitur-fitur seperti manajemen hutang dan piutang, pengelolaan kas dan bank, dan pelaporan keuangan.

Menurut Nugraha Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memiliki kelebihan dan kekurangan yang

perlu dipertimbangkan oleh perusahaan sebelum memutuskan untuk mengimplementasikannya (Nugraha et al. 2023). Berikut adalah beberapa kelebihan dan kekurangan Sistem Informasi Akuntansi (SIA):

Kesulitan dalam menyesuaikan perangkat lunak pada skala usaha yang berubah-ubah: SIA dapat menjadi sulit diadaptasi jika perusahaan mengalami perubahan skala usaha yang signifikan, mengharuskan perusahaan untuk memperbarui dan menyesuaikan perangkat lunak reguler secara konstan.

UMKM

Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat berbeda-beda dalam setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Namun, menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM didefinisikan dengan kriteria tertentu yang terdiri dari tiga jenis usaha antara lain :

1. **Usaha mikro** merujuk pada bisnis yang dijalankan oleh individu atau badan usaha perorangan, dan harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam Undang-Undang. Persyaratan tersebut mencakup total aset maksimum sebesar Rp.50.000.000 dan total omzet maksimum sebesar Rp.300.000.000.
2. **Usaha kecil** merujuk pada jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dijalankan oleh individu atau badan usaha. Usaha tersebut bukanlah anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam Undang-Undang, total aset yang dimiliki harus berada pada kisaran Rp.50.000.000 hingga Rp.500.000.000 serta total omzet maksimum pada kisaran Rp.300.000.000 hingga Rp.2.500.000.000.
3. **Usaha menengah** merujuk pada jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh individu atau badan usaha. Usaha tersebut tidak termasuk anak perusahaan atau cabang dari Usaha Kecil atau Usaha Besar, baik secara langsung maupun tidak langsung. Persyaratan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan untuk memenuhi kriteria Usaha Menengah seperti yang diatur dalam Undang-Undang adalah total aset maksimum di antara Rp.500.000.000 hingga Rp.10.000.000.000 serta total omzet maksimum di antara Rp.2.500.000.000 hingga Rp.50.000.000.000.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, usaha mikro memiliki dua kriteria untuk menentukan apakah suatu usaha termasuk dalam kategori tersebut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Berdasarkan kriteria pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 usaha kecil adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp .00.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan, kriteria usaha menengah pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Untuk mengukur keberhasilan UMKM, terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan sebagai acuan. Indikator tersebut meliputi pertumbuhan bisnis, peningkatan omzet dan keuntungan, pengembangan produk dan inovasi, ekspansi pasar, dan juga keterlibatan masyarakat dalam menjaga keberlangsungan usaha. Selain itu, faktor lain seperti kemampuan manajerial, efisiensi operasional, serta kualitas produk dan layanan yang ditawarkan juga turut berperan dalam menentukan keberhasilan sebuah UMKM. Menurut (Firdarini 2021) indikator keberhasilan yang dapat dijadikan acuan keberhasilan UMKM adalah sebagai berikut :

1. Adanya peningkatan penjualan tiap bulan
2. Adanya peningkatan omzet tiap bulan
3. Adanya peningkatan modal usaha
4. Adanya peningkatan daerah pemasaran
5. Adanya peningkatan jumlah karyawan
6. Adanya peningkatan jumlah customer

Pengrajin Kulit

Pengrajin kulit adalah seseorang atau kelompok orang yang membuat produk-produk dari bahan kulit seperti tas, dompet, sepatu, sabuk, jaket, dan aksesoris lainnya. Pengrajin kulit menggunakan berbagai teknik untuk memotong, menjahit, dan menghias kulit dengan cara yang kreatif dan artistik. Bahan yang digunakan untuk kerajinan kulit bervariasi dan tergantung pada jenis produk yang

dibuat. Namun, beberapa bahan umum yang digunakan oleh pengrajin kulit adalah (Hariyana dan Warmana 2023):

1. **Kulit sapi:** Kulit sapi merupakan bahan yang paling umum digunakan dalam kerajinan kulit karena kekuatannya yang tinggi dan tahan lama.
2. **Kulit domba:** Kulit domba sering digunakan untuk membuat produk yang lebih halus dan fleksibel, seperti sepatu dan jaket.
3. **Kulit kambing:** Kulit kambing sering digunakan untuk membuat dompet, tas, dan aksesoris lainnya karena mudah dibentuk dan terlihat elegan.
4. **Kulit buaya atau ular:** Kulit dari hewan eksotis seperti buaya dan ular juga digunakan dalam kerajinan kulit untuk menciptakan tampilan yang unik dan mewah.
5. **Sintetis:** Beberapa pengrajin kulit juga menggunakan bahan sintetis seperti kulit PVC atau PU yang dapat meniru tekstur dan tampilan kulit asli dengan harga yang lebih terjangkau.

Pengrajin kulit biasanya bekerja secara manual menggunakan peralatan yang sederhana seperti pisau, gunting, jarum jahit, benang, dan alat pengecatan. Namun demikian, beberapa pengrajin kulit modern menggunakan mesin-mesin canggih untuk mempercepat proses produksi dan meningkatkan efisiensi.

Produk-produk yang dihasilkan oleh pengrajin kulit seringkali memiliki nilai seni yang tinggi dan sering disukai oleh konsumen karena keunikannya. Produk-produk tersebut juga seringkali dibuat dengan bahan berkualitas tinggi dan tahan lama, sehingga dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama.

Motivasi Pelaku UMKM

Motivasi adalah dorongan internal yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau mencapai tujuan tertentu (Zulkifli 2022). Motivasi dapat berasal dari kebutuhan, minat, nilai-nilai, atau tujuan pribadi yang ingin dicapai. Motivasi pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dapat berbeda-beda tergantung pada individu masing-masing. Berikut adalah beberapa motivasi umum yang biasanya menjadi faktor pendorong para pelaku UMKM:

1. **Keinginan untuk mandiri:** Banyak pelaku UMKM yang memulai bisnis mereka dengan tujuan untuk menjadi mandiri secara finansial dan bebas mengambil keputusan dalam bisnis mereka.
2. **Pencapaian sukses:** Banyak pelaku UMKM yang memiliki motivasi untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka, baik dari segi finansial maupun non-finansial seperti pengakuan dan reputasi.
3. **Kepuasan pribadi:** Kepuasan diri dan rasa bangga atas apa yang telah dicapai dalam bisnis menjadi motivasi bagi banyak pelaku UMKM.

4. **Membangun komunitas:** Banyak pelaku UMKM yang memiliki motivasi untuk membangun komunitas melalui bisnis mereka, baik itu dengan menawarkan produk atau jasa lokal atau dengan memberdayakan masyarakat sekitar.

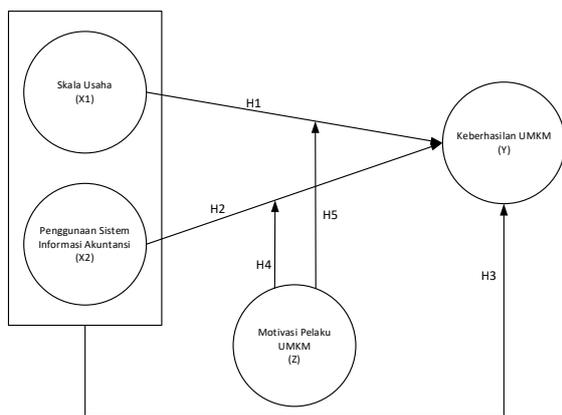
5. **Membantu masyarakat:** Bagi beberapa pelaku UMKM, motivasi dalam menjalankan bisnis adalah untuk membantu masyarakat sekitar, baik itu dengan menyediakan pekerjaan atau dengan memberikan bantuan sosial.

Motivasi dapat menjadi faktor penting dalam menggerakkan perilaku seseorang, baik itu dalam kehidupan pribadi maupun profesional. Sebagai contoh, motivasi dapat mendorong seseorang untuk mengejar pendidikan lebih tinggi, memulai bisnis baru, atau meraih prestasi dalam pekerjaannya. Secara umum, terdapat dua jenis motivasi, yaitu motivasi intrinsik dan ekstrinsik.

1. **Motivasi intrinsik** berasal dari dalam diri individu dan mendorong mereka untuk melakukan sesuatu karena merasa senang atau tertarik dengan tindakan atau aktivitas tersebut.
2. **Motivasi ekstrinsik** berasal dari luar diri individu, seperti pujian, penghargaan, atau imbalan finansial, dan mendorong orang untuk melakukan tindakan karena adanya insentif atau hadiah.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran (*framework*) adalah sebuah model atau struktur konseptual yang menggambarkan hubungan antara variabel-variabel atau konsep-konsep dalam penelitian.



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

Dalam diagram ini, skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi merupakan faktor independen atau variabel penjelas, sedangkan keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo adalah variabel tergantung atau variabel hasil. Variabel moderasi dalam penelitian ini adalah motivasi pelaku UMKM, yang dapat memperkuat atau melemahkan pengaruh skala

usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit.

Hipotesis

- H1 : Skala usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
- H2 : Penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
- H3 : Skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
- H4 : Motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh skala usaha terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo
- H5 : Motivasi pelaku UMKM dapat memoderasi pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo

METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian

Variabel X1,X2

Variabel X1 pada penelitian ini adalah skala usaha UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo, indikator skala usaha yang digunakan dalam mengukur skala usaha antara lain jumlah karyawan, jumlah pendapatan dan jumlah aset (Dewi 2018).

Variabel X2 pada penelitian ini adalah penggunaan sistem informasi akuntansi UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo, indikator yang digunakan untuk mengukur penggunaan sistem informasi akuntansi adalah laporan rutin bagi organisasi sebagai pendukung aktivitas, pengambilan keputusan, dan pengendalian internal (Gusherinsya 2020).

Variabel Y

Variabel Y pada penelitian ini adalah keberhasilan pelaku UMKM, keberhasilan pelaku UMKM digunakan untuk mengetahui sejauh mana skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi, serta motivasi pelaku UMKM sebagai variabel moderating, dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis UMKM (Firdarini 2021)

Variabel Z

Variabel Z pada penelitian ini adalah motivasi pelaku UMKM, indikator yang digunakan untuk mengukur motivasi pelaku UMKM adalah merasa nyaman, merasa senang, mencapai target dan mendapat pujian (Winarso 2020).

Populasi dan Sampel

Populasi

Penelitian ini memfokuskan pada populasi seluruh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pengrajin kulit yang berlokasi di Tanggulangin, Sidoarjo. Dalam penelitian ini, populasi yang dimaksud adalah semua UMKM pengrajin kulit yang aktif dalam melakukan kegiatan produksi di wilayah Tanggulangin, Sidoarjo sebanyak 370 responden.

Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sejumlah responden yang dipilih dari populasi secara acak dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* dilakukan dengan cara memilih sampel berdasarkan kriteria inklusi yang relevan dengan tujuan dan hipotesis penelitian. Dalam hal ini, responden yang dipilih harus memenuhi kriteria sebagai berikut

1. Pemilik atau pengelola UMKM pengrajin kulit yang berada di Tanggulangin Sidoarjo
2. Telah menggunakan sistem informasi akuntansi dalam kegiatan bisnisnya,
3. Bersedia untuk berpartisipasi dalam penelitian ini.

Metode Analisis

Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji auto korelasi, uji multikolinearitas, uji regresi linearitas dan uji *moderated regression analysis (MRA)*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan distribusi frekuensi dari jawaban responden. Pada distribusi frekuensi, terdapat nilai frekuensi, nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata dan deviasi standar.

Tabel 2 Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1	79	3	8	4.51	1.449
X2	79	8	16	13.13	2.028
Y	79	12	23	19.67	2.165
Z	79	12	16	13.62	1.807
Valid N (listwise)	79				

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Tabel 2 adalah tabel analisis deskriptif yang menunjukkan statistik dasar dari empat variabel, yaitu X1, X2, Y, dan Z. Variabel X1 memiliki 79 observasi dengan nilai minimum sebesar 3 dan

maksimum sebesar 8. Rata-rata nilai pada variabel X1 adalah 4.51 dengan standar deviasi sebesar 1.449. Variabel X2 juga memiliki 79 observasi dengan rentang nilai antara 8 hingga 16. Rata-rata nilai pada variabel X2 adalah 13.13 dengan standar deviasi sebesar 2.028. Selanjutnya, variabel Y memiliki 79 observasi dengan nilai minimum sebesar 12 dan maksimum sebesar 23. Rata-rata nilai pada variabel Y adalah 19.67 dengan standar deviasi sebesar 2.165. Sementara itu, variabel Z memiliki 79 observasi dengan rentang nilai antara 12 hingga 16. Rata-rata nilai pada variabel Z adalah 13.62 dengan standar deviasi sebesar 1.807. Valid N (listwise) pada tabel tersebut sebanyak 79, yang artinya seluruh observasi pada keempat variabel tersebut lengkap dan tidak terdapat missing values.

Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu proses pengujian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh alat ukur atau instrumen pengukur yang digunakan dalam suatu penelitian dapat mengukur secara akurat dan konsisten variabel yang ingin diukur (Nurlan 2019). Dalam uji validitas, peneliti berusaha untuk memastikan bahwa instrumen pengukur yang digunakan dapat mengukur variabel yang ingin diteliti secara tepat dan dapat diandalkan. Hal ini penting dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh dari penelitian tersebut dapat dipercaya dan benar-benar mewakili variabel yang ingin diukur. Pada penelitian ini akan menggunakan korelasi *product moment*.

Tabel 3 Hasil Uji Validitas

No	Item Pertanyaan	Validitas			
		Sig	R-Hitung	R-Tabel	Status
1	X1	0	0.859	0.221	Valid
2	X1	0	0.604	0.221	Valid
3	X1	0	0.960	0.221	Valid
4	X2	0	0.937	0.221	Valid
5	X2	0	0.856	0.221	Valid
6	X2	0	0.854	0.221	Valid
7	X2	0	0.918	0.221	Valid
8	Y	0	0.822	0.221	Valid
9	Y	0	0.726	0.221	Valid
10	Y	0	0.776	0.221	Valid
11	Y	0	0.763	0.221	Valid
12	Y	0	0.68	0.221	Valid
13	Y	0.107	0.183	0.221	Invalid
14	Z	0	0.902	0.221	Valid
15	Z	0	0.965	0.221	Valid
16	Z	0	0.965	0.221	Valid
17	Z	0	0.869	0.221	Valid

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Hasil uji validitas pada 17 instrumen pertanyaan menunjukkan 16 butir pertanyaan valid yang ditunjukkan oleh nilai R Hitung > dari R Tabel dan nilai signifikan yang dihitung menggunakan rumus *cronbach alpha* menunjukkan < 0,05. Pada butir pertanyaan 13 menunjukkan nilai R Hitung > R Tabel dan nilai sig < 0,05, maka pertanyaan ke-13 menunjukkan hasil invalid. Butir pertanyaan ke-13 dilakukan revisi terhadap pertanyaan yang diajukan.

Uji Reliabilitas

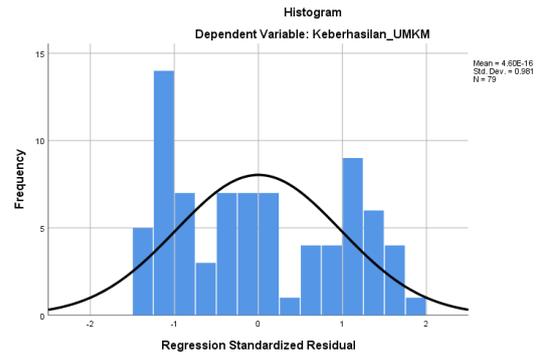
Pengujian reliabilitas menggunakan *Cronbach's alpha* untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan mempunyai konsistensi yang baik dan dapat diandalkan dalam mengukur variabel-variabel yang ingin diteliti. Uji reliabilitas menggunakan *alpha Cronbach* adalah metode statistik yang digunakan untuk mengukur seberapa konsisten atau andal suatu kumpulan item atau instrumen pengukuran. *Alpha Cronbach* adalah koefisien yang mengukur seberapa dekat hubungan antara berbagai item yang ada di dalam instrumen pengukuran.

Tabel 4 Uji Reliabilitas

No	Item Pertanyaan	Reliabilitas	
		Hasil Uji	Status
1	X1	0.605	Reliabel
2	X1	0.887	Reliabel
3	X1	0.291	Tidak Reliabel
4	X2	0.857	Reliabel
5	X2	0.906	Reliabel
6	X2	0.907	Reliabel
7	X2	0.872	Reliabel
8	Y	0.689	Reliabel
9	Y	0.729	Reliabel
10	Y	0.708	Reliabel
11	Y	0.724	Reliabel
12	Y	0.74	Reliabel
13	Y	0.817	Reliabel
14	Z	0.937	Reliabel
15	Z	0.903	Reliabel
16	Z	0.903	Reliabel
17	Z	0.957	Reliabel

Uji Normalitas

Uji normalitas berguna untuk melihat apakah data penelitian berdistribusi normal atau tidak. Gambar berikut menjelaskan distribusi jawaban responden pada variabel skala usaha, penggunaan sistem informasi akuntansi dan keberhasilan UMKM.

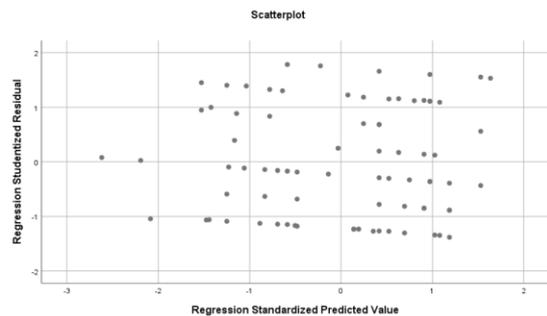


Gambar 2 Hasil Uji Normalitas

Gambar 2 menunjukkan hasil uji normalitas variabel skala usaha, penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha dimoderasi motivasi pelaku UMKM. Garis tersebut membentuk gunung dan terlihat sempurna dengan kaki yang simetris, maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian berdistribusi normal.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berguna untuk melihat apakah varians data konstan (homoskedastis) atau tidak (heteroskedastis). Gejala Heteroskedastisitas akan ditemui pada penelitian yang menggunakan data cross section. Sedangkan jika menggunakan data time series, maka uji heteroskedastisitas tidak di perlukan.



Gambar 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji Auto Korelasi

Uji Autokorelasi pada penelitian ini digunakan untuk menentukan apakah terdapat korelasi antara nilai-nilai dalam suatu deret waktu.

Tabel 5 Hasil Uji Auto Korelasi

Krite ria	Ragu-ragu Nega tif		Ragu-ragu Bebas Positi f		Hasil
	dl	du	4-du	4-dl	
Dwhitu ng	1.489 19	1.645 07	2.354 93	2.510 81	Ragu- ragu

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 5, nilai Dwhitung adalah 1.556. Rentang ragu-ragu dari uji autokorelasi

ditunjukkan oleh kolom dl dan du, yaitu 1.48919 dan 1.64507. Hasil uji autokorelasi dapat diinterpretasikan dengan membandingkan Dwhitung dengan rentang ragu-ragu tersebut. Dalam penelitian ini, Dwhitung lebih kecil dari nilai dl ($1.556 < 1.48919$), sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi negatif pada data tersebut. Namun, Dwhitung juga lebih besar dari nilai du ($1.556 > 1.64507$), sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat kemungkinan adanya autokorelasi positif pada data tersebut. Karena Dwhitung berada di antara du dan dl, maka hasil uji autokorelasi menjadi ragu-ragu atau tidak pasti.

Uji Multikolinearitas

Menguji apakah terdapat hubungan kuat antara variabel independen. Multikolinearitas adalah suatu keadaan dimana terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antara dua atau lebih variabel independen dalam model regresi linear.

Tabel 6 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Multikolinearitas		Hasil
	Tolerance	VIF	
X1	.993	1.007	Valid
X2	.996	1.004	Valid
Z	.997	1.003	Valid

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Pada tabel 6, nilai Tolerance untuk ketiga variabel tersebut cukup tinggi (di atas 0,1) dan nilai VIF-nya cukup rendah (kurang dari 10). Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada indikasi kuat adanya masalah multikolinearitas pada model regresi yang dilakukan dengan ketiga variabel tersebut.

Uji Linearitas

Uji linearitas pada penelitian ini digunakan untuk menguji hubungan linier antara variabel skala usaha, penggunaan sistem informasi akuntansi dan motivasi terhadap keberhasilan UMKM.

Tabel 7 Hasil Uji Linearitas

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta		
Constant	23.542	2.972		7.921	.000
X1	.061	.168	.041	.366	.716
1 X2	.011	.123	.010	.086	.932
Z	-.315	.139	-.263	-	.027

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 7 diketahui bahwa hubungan antara skala usaha dengan keberhasilan UMKM memiliki nilai F hitung ($0,001 < F$ Tabel (3,97) dan nilai (Sig) sebesar $0,971 > 0,05$. Hal ini dapat disimpulkan bahwa skala usaha memiliki hubungan linier signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Pada variabel penggunaan sistem informasi akuntansi juga menunjukkan nilai F hitung ($0,967 < F$ Tabel (3,97) dan nilai (Sig) sebesar $0,462 > 0,05$. Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel penggunaan sistem informasi akuntansi dengan keberhasilan UMKM memiliki hubungan linier signifikan. Variabel motivasi juga berpengaruh pada keberhasilan UMKM, hal ini ditunjukkan oleh nilai F hitung ($2,534 < F$ Tabel (3,97) dan nilai (Sig) sebesar $0,086 > 0,05$.

Uji Moderated Regression Linier Analysis (MRA)

Uji *moderated regression analysis* digunakan untuk mengevaluasi hubungan antara variabel skala usaha dan penggunaan sistem informais akuntansi dan memeriksa apakah hubungan ini dipengaruhi oleh variabel motivasi.

Tabel 8 Hasil Uji MRA

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta		
Constant	16.629	2.109		7.885	.000
X1	.107	.171	.071	.623	.535
1 X2	.105	.124	.098	.845	.401
M.X1	.045	.047	.112	.958	.341
M.X2	.019	.028	.080	.692	.491

Sumber Data Primer Diolah, 2023

Pada tabel 8 diketahui bahwa variabel interaksi antara motivasi dengan keberhasilan UMKM sebesar $0,282 > 0,05$ maka berkesimpulan bahwa variabel motivasi tidak mampu memoderasi skala usaha terhadap keberhasilan UMKM. Diketahui pula nilai signifikansi motivasi dalam memoderasi penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM sebesar $0,373 > 0,05$ maka kesimpulan bahwa variabel motivasi tidak mampu memoderasi penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM. Diketahui nilai R Square sebesar $0,046$ maka memiliki arti bahwa sumbangan pengaruh variabel motivasi dalam memoderasi skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM adalah sebesar 4,6%. Maka disimpulkan bahwa setelah adanya variabel moderasi (motivasi pelaku UMKM) tidak dapat memperkuat pengaruh variabel skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi

PENUTUP

Simpulan

Dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilannya. Oleh karena itu, penelitian dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penting yang dapat mempengaruhi

keberhasilan UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo. Berikut adalah simpulan dari hasil analisis data penelitian ini.

1. Pada uji validitas pertanyaan kuesioner penelitian, pertanyaan skala usaha valid dan dapat diandalkan. Pada pertanyaan sistem informasi akuntansi, semua item pertanyaan valid. Namun, pada pertanyaan motivasi, terdapat satu item pertanyaan yang tidak valid.
2. Hasil uji reliabilitas pada keempat tabel menunjukkan bahwa item pertanyaan pada penelitian dapat diandalkan dan memberikan informasi yang konsisten. UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo berhasil dalam beberapa aspek penting dalam bisnis mereka, seperti penggunaan sistem informasi akuntansi, keberhasilan usaha, dan motivasi pelaku bisnis. Namun, satu item pertanyaan pada penelitian skala usaha UMKM tidak konsisten dalam mengumpulkan informasi.
3. Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa pada penelitian menunjukkan data terdistribusi normal, tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, autokorelasi masih ragu-ragu atau tidak pasti, dan tidak ada indikasi masalah multikolinearitas pada model regresi. Hal ini berarti metode statistik yang digunakan dalam penelitian tersebut dapat diandalkan dan hasil analisis yang dilakukan dapat dianggap valid dan andal dalam mengukur hubungan antara variabel skala usaha, penggunaan sistem informasi akuntansi, keberhasilan usaha, dan motivasi pelaku UMKM.
4. Hasil Uji Regresi menunjukkan bahwa skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi memiliki hubungan yang signifikan dengan keberhasilan UMKM, serta motivasi pelaku UMKM juga berpengaruh pada keberhasilan UMKM meskipun tidak signifikan secara statistik. Namun, variabel motivasi tidak mampu memoderasi pengaruh skala usaha dan penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM, dengan sumbangan pengaruh yang rendah. Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor tersebut tetap penting dalam meningkatkan keberhasilan UMKM tanpa adanya moderasi dari motivasi pelaku bisnis.

Keterbatasan Penelitian

Berikut adalah beberapa keterbatasan penelitian yang menguraikan kelemahan dan keterbatasan setelah dilakukan analisa dan interpretasi hasil yang perlu diperhatikan:

1. Terbatasnya sampel: Penelitian ini hanya mengambil sampel dari UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo sehingga hasil yang diperoleh mungkin tidak dapat digeneralisasi kepada populasi UMKM secara keseluruhan.

2. Fokus pada faktor tertentu: Penelitian ini hanya fokus pada tiga faktor tertentu yaitu skala usaha, kemampuan Sistem Informasi Akuntansi (SIA), dan motivasi pelaku UMKM. Faktor-faktor lain seperti kondisi ekonomi, persaingan pasar, dan regulasi pemerintah yang dapat mempengaruhi keberhasilan UMKM tidak dibahas dalam penelitian ini.
3. Keterbatasan data: Data yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan melalui kuesioner dan wawancara langsung dengan pemilik UMKM pengrajin kulit di Tanggulangin Sidoarjo. Meskipun upaya telah dilakukan untuk memastikan validitas dan reliabilitas data, namun tetap ada potensi bias atau kesalahan yang mungkin terjadi.
4. Kurangnya variasi dalam skala usaha: Mayoritas UMKM yang menjadi sampel memiliki ukuran usaha yang relatif kecil, yaitu dengan jumlah karyawan, pendapatan, dan aset yang rendah. Hal ini dapat mempengaruhi hasil penelitian karena kurangnya variasi dalam skala usaha yang diamati.
5. Tidak adanya kontrol variabel: Penelitian ini tidak melakukan kontrol terhadap variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan UMKM seperti manajemen, strategi bisnis, sumber daya manusia, dan pasar. Oleh karena itu, hasil penelitian ini perlu diinterpretasikan dengan hati-hati dan tidak dapat digunakan sebagai acuan tunggal dalam pengembangan UMKM.

Saran

Berdasarkan interpretasi hasil dan kesimpulan yang diperoleh, berikut adalah beberapa saran untuk penelitian selanjutnya:

1. Memperluas populasi sampel: Peneliti dapat memperluas populasi sampel sehingga hasil yang diperoleh dapat lebih representatif terhadap UMKM secara keseluruhan. Hal ini dapat dilakukan dengan mengambil sampel dari wilayah yang lebih luas dan melibatkan banyak jenis usaha.
2. Menambahkan variabel-variabel lain: Untuk meningkatkan validitas dan reliabilitas hasil penelitian, peneliti dapat menambahkan variabel-variabel lain seperti manajemen, strategi bisnis, sumber daya manusia, dan pasar dalam analisis data.
3. Menggunakan metode penelitian yang berbeda: Selain menggunakan kuesioner dan wawancara langsung, peneliti dapat menggunakan metode penelitian yang berbeda seperti observasi atau studi kasus untuk memperoleh data yang lebih akurat dan mendalam.
4. Melakukan kontrol terhadap variabel-variabel lain: Untuk meminimalkan bias dalam penelitian, peneliti perlu melakukan kontrol terhadap variabel-variabel lain yang dapat

mempengaruhi keberhasilan UMKM seperti manajemen, strategi bisnis, sumber daya manusia, dan pasar.

5. Mempertimbangkan aspek geografis: Aspek geografis juga dapat mempengaruhi keberhasilan UMKM, oleh karena itu peneliti dapat mempertimbangkan aspek ini dalam penelitian selanjutnya. Misalnya, apakah lokasi UMKM berada di daerah perkotaan atau pedesaan, ataukah faktor budaya setempat mempengaruhi keberhasilan UMKM.

Daftar Pustaka

- Astuti, Miguna, M. O. S. MM, Nurhafifah Matondang, S. Kom, dan M. Ti MM. 2020. *Manajemen Pemasaran: UMKM dan Digital Sosial Media*. Deepublish.
- Cahyadi, Nur, M. M. S ST, S. E. Joko Sabtohad, Syarif Agussaid Alkadrie, M. M. SE, S. Pd Megawati, M. Pd BI, S. Pd Khasanah, M. Kom, dan Ir Nico Djundharto Djajasinga. 2023. *Manajemen sumber daya manusia*. CV Rey Media Grafika.
- Cicik Harini, M. M., Heru Sri Wulan, M. M. SE, Feri Agustina, S. Kom, dan M. Kom. 2021. *Digital Marketing Bagi UMKM*. Media Sains Indonesia.
- Dewi, Mike Kusuma. 2018. "Skala Usaha dan Umur Usaha yang Mempengaruhi Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi (Studi Empris Pada Toko Kue dan Roti di Kota Padang)." *Jurnal Pundi* 2(3):241–52. doi: 10.31575/jp.v2i3.89.
- Endaryati, Eni. 2023. "MANAJEMEN DAN PENGOLAHAN TRANSAKSI KEUANGAN USAHA KECIL." *Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik* 1–110.
- Fario, Ferdi, dan Evanri Cardo. 2022. "Pengaruh Sistem Pengendalian Internal, Sumber Daya Keuangan, dan Cost Leadership Strategies terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Batam." *Jurnal Pendidikan Tambusai* 6(1):2015–27.
- Firdarini, Prasetyo. 2021. "PENGARUH PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI DAN MANAJEMEN MODAL KERJA PELAKU UMKM TERHADAP KEBERHASILAN USAHA DENGAN UMUR USAHASEBAGAI VARIABEL PEMODERASI (STUDI KASUS PADA INDUSTRI KREATIF DI YOGYAKARTA)." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. 12(1):2013–15.
- Gusherinsya, Samukri. 2020. "PENGARUH PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KUALITAS LAPORAN KEUANGAN." 9(1):58–68.
- Hanim, Lathifah, Eko Soponyono, dan Maryanto Maryanto. 2021. "Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19." Hal. 30–39 in *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol. 2.
- Hariyana, Nanik Hariyana Nanik, dan G. Oka Warmana. 2023. "Peningkatan Penjualan Melalui Pemasaran Media Sosial Pada UMKM Di Tanggulangin Sidoarjo." *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara* 4(1):22–27.
- Honggo, Kevin, dan Aan Marlinah. 2019. "Pengaruh ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen, komite audit, sales growth, dan leverage terhadap penghindaran pajak." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 21(1a-1):9–26.
- Irfansyah, A. L. I. 2022. "Tinjauan atas Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penggajian Kantor Kelurahan Meteseh."
- Johannes Ibrahim, S. H., Yohanes Hermanto Sirait, dan L. L. M. SH. 2021. *Kejahatan Transfer Dana: Evolusi Dan Modus Kejahatan Melalui Sarana Lembaga Keuangan Bank*. Sinar Grafika (Bumi Aksara).
- Khairy, Darmawan. 2021. "Optimalisasi Peran BMT Nusa Ummat Sejahtera guna Meningkatkan pemberdayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Purwokerto."
- Kurniawan, Irvan, Syamsu Hadi, dan Wijang Sakitri. 2019. "Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Skala Usaha dan Saluran Pemasaran terhadap Keberhasilan Usaha." *Economic Education Analysis Journal* 8(1):18–23.
- Limanseto, Haryo. 2022. "Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah." *Kepala Biro Komunikasi, Layanan Informasi, dan Persidangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian*, Oktober, 1.
- Mubarokah, Indah Hesti, dan Ceacilia Srimindarti. 2022. "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Skala Usaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi." *Jurnal Akuntansi Profesi* 13(1):163–71.
- Nugraha, Derri Benarli, Zul Azmi, Siska Yulia Defitri, Johni S. Pasaribu, Lesi Hertati, Endra Saputra, Rusydi Fauzan, Meifida Ilyas, Adhi Alfian, dan Samanoi Halowo Fau. 2023. *Sistem informasi akuntansi*. Global Eksekutif

- Teknologi.
- Nurlan, Fausiah. 2019. *Metodologi penelitian kuantitatif*. CV. Pilar Nusantara.
- Pradani, Rizki Febri Eka. 2020. "Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Berbasis Potensi Lokal Sebagai Penggerak Ekonomi Desa." *Jurnal of Economics and Policy Studies* 1(1):23–33.
- Pranaditya, Siti Fithorih &. Ari. 2019. "PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN, PENGETAHUAN AKUNTANSI, PENGALAMAN USAHA DAN SKALA USAHA TERHADAP PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI PADA USAHA KECIL MENENGAH(Studi Kasus Pada pelaku UKM di Jalan Karangjati dan Jalan Pringapus Kabupaten Semarang)." *Pharmacoeconomics: theory and practice* 5(1):84–84. doi: 10.30809/phe.1.2017.21.
- Purnama, Rina, dan Asmi Ayuning Hidayah. 2019. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Citra Perusahaan, Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan." *Tirtayasa Ekonomika* 14(2):187–203.
- Rasyid, Rosmita, dan Jeslyn Felice. 2022. "PENDAMPINGAN PERBAIKAN SISTEM AKUNTANSI SERTA LAPORAN KEUANGAN." *PROSIDING SERINA* 2(1):1519–26.
- Restu, H., H. R. Marwan Indra Saputra, S. E. Aris Triyono, dan S. E. Suwaji. 2021. *Metode Penelitian*. Deepublish.
- Sakdah, Likhatus, Yun Fitriano, dan Abdul Rahman. 2022. "Analysis of Merchandise Inventory Accounting Information System at PT Konimex Bengkulu City." *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Keuangan* 3(4):1399–1408.
- Sari, Ajeng Rossantika, dan Hwihanus Hwihanus. 2023. "PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA HISANA FRIED CHICKEN DI SURABAYA." *Journal of Management and Creative Business* 1(1):162–74.
- Septiani, Risa Nadya, dan Eni Wuryani. 2020. "Pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap kinerja UMKM di Sidoarjo." *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* 9(8):3214.
- Shalsabilla, Ovianti Vanda. 2023. "ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PADA UMKM DI KECAMATAN TROWULAN KABUPATEN MOJOKERTO BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI EMKM."
- Siallagan, R. E. Y. SANDRO AGAM. 2022. "SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENGAJIAN PADA HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN."
- Sunardi, Sunardi, Nihayatut Tasliyah, dan Khalidatus Sa'adah. 2023. "Manfaat Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Bank Jatim Syariah Cabang Jember." *Mazinda: Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis* 1(01):42–48.
- Sunaryo, Dadan dan Lena Erdawati. 2022. "Pengaruh Persepsi Pelaku Usaha Tentang Akuntansi, Pengetahuan Akuntansi, Dan Skala Usaha Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah." *Journal of Financial and Tax* 2(1):13–31. doi: 10.52421/fintax.v2i1.194.
- Syavina, Anatasha Eka, Intan Sartika Eris Maghfiroh, dan Diah Priharsari. 2019. "Rekomendasi Sustainable Business Process menggunakan Prinsip Lean Management (Studi Kasus: Kafe Lokal Kota Malang)." *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer e-ISSN 2548:964X*.
- Ulupui, I. Gusti Ketut Agung, Ety Gurendrawati, dan Yunika Murdayanti. 2021. *Pelaporan Keuangan Dan Praktik Pengungkapan*. Goresan Pena.
- Winarso, Widi. 2020. "Model Of Increasing Sme's Performance Through Advantages Competition And Competence Of Craftsman's Convection Industries In Bekasi." *Psychology and Education* 57:1518–24.
- Windusancono, Bambang Agus. 2021a. "Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Indonesia." *MIMBAR ADMINISTRASI FISIP UNTAG Semarang* 18(2):32. doi: 10.56444/mia.v18i2.2528.
- Windusancono, Bambang Agus. 2021b. "Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Indonesia." *Mimbar administrasi* 18(1):1–14.
- Zulkifli, Zulkifli. 2022. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai: Kepemimpinan, Motivasi Dan Kepuasan Kerja (Studi Literature Review MSDM)." *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 3(1):414–23.