

## **PENGARUH MODAL SOSIAL, MODAL MANUSIA, BIAYA TRANSAKSI TERHADAP KESUKSESAN UMKM INDUSTRI SENI LUKISAN DI KABUPATEN BULELENG**

I Komang Edy Atmaja, I Gusti Ayu Purnamawati, Edy Sujana

Program Studi S1 Akuntansi  
Jurusan Ekonomi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Pendidikan Ganesha  
Singaraja, Indonesia

e-mail: [edyatmaja665@gmail.com](mailto:edyatmaja665@gmail.com), [ayu.purnamawati@undiksha.ac.id](mailto:ayu.purnamawati@undiksha.ac.id),  
[ediesujanabali@yahoo.com](mailto:ediesujanabali@yahoo.com)) [@undiksha.ac.id](mailto:@undiksha.ac.id)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh modal sosial, modal manusia dan biaya transaksi terhadap kesuksesan UMKM dengan mengambil sampel sebanyak 31 pegawai UMKM yang bergerak di bidang industri Lukisan di Kabupaten Buleleng. Data penelitian diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner yang telah melalui proses uji coba dan uji validitas reliabilitas instrumen. Data hasil pengisian kuesioner selanjutnya dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS. Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini, hasil analisis menunjukkan bahwa modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM, hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi modal sosial pegawai UMKM maka semakin tinggi kesuksesan UMKM, hasil analisis kedua menunjukkan bahwa modal manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM, hal ini menunjukkan bahwa tingginya modal manusia akan mendorong kesuksesan UMKM, selanjutnya hasil ketiga dalam penelitian ini menunjukkan bahwa biaya transaksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM, hal ini menunjukkan bahwa tingginya biaya transaksi yang dikeluarkan UMKM akan mengurangi kesuksesan UMKM.

**Kata kunci** : modal sosial, modal manusia, biaya transaksi, kesuksesan UMKM

### **Abstract**

The purpose of this research is to examine the effect of social capital, human capital and transaction costs on the success MSMEs by taking a sample of 31 MSMEs employees engaged in the painting industry in Buleleng Regency. The research data were obtained from the results of the distribution of questionnaires that had gone through a process of testing and testing the reliability of the instrument. Data from the questionnaires were further analyzed using multiple linear regression analysis techniques with the help of the SPSS program. Based on the results of the analysis in this study, the results of the analysis show that social capital has a positive and significant effect on the success of MSMEs, this indicates that the higher the social capital of MSMEs employees, the higher the success of MSMEs, the results of the second analysis show that human capital has a positive and significant effect on success, this shows that the high human capital will encourage the success of MSMEs, then the third result in this study shows that the transaction cost has a negative and significant effect on the success of MSMEs, this shows that the high transaction costs incurred by MSMEs will reduce the success of MSMEs.

**Keywords** : social capital, human capital, transaction cost, success of MSMEs,

## PENDAHULUAN

Perekonomian salah satu sektor yang paling terpenting dan menjadi perhatian pemerintah dalam berbagai kebijakan guna untuk meningkatkan kesejahteraan dalam masyarakat. Hal yang sama dengan pembangunan, pembangunan merupakan proses perubahan yang selalu diarahkan kepada cita-cita yang ingin dicapai oleh bangsa, maka meningkatkan taraf sejahtera rakyat, bangsa perlu memiliki pondasi yang kuat dalam pembangunan ekonomi. Bangsa Indonesia menempatkan tujuan pembangunan untuk menggapai masyarakat adil dan sejahtera. Usaha besar pada tahun 1970 merupakan awal pembangunan ekonomi bagi Bangsa Indonesia. Era tersebut menjadikan pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi pesat pada sektor industri besar. Seiring berjalannya waktu industri besar mengalami guncangan kebangkrutan dan banyak perusahaan mengurangi karyawan hal ini mengakibatkan kemiskinan dan pengangguran berkembang begitu pesat. Kondisi tersebut tidak mempengaruhi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Indonesia dimana industri tersebut mampu bertahan pada masa krisis. UMKM adalah usaha yang tergolong mandiri dan mampu tidak bergantung pada pemerintah, akan tetapi tetap dalam kebijakan Pemerintah khususnya Daerah.

Pengembangan UMKM berkorelasi dengan kemampuan berinovasi tidak harus mengesampingkan elemen-elemen modal sosial yang ada untuk menjamin keberlanjutannya. Modal sosial bisa dikatakan sebagai sumber daya yang melekat pada hubungan sosial dan dapat dieksplor dan digunakan pada beberapa tujuan khusus, namun modal sosial merupakan hal yang yang tidak dapat diraba (intangibile). Modal sosial dapat diartikan sebagai hasil kerja sama masyarakat jangka panjang dan dilakukan secara terus menerus. Keinginan dalam menggapai tujuan bersama akan memengaruhi interaksi, komunikasi dan kerja sama walau tujuan yang ingin digapai bersama berbeda dengan tujuan pribadinya (Purnamawati & Sudibia, 2019). Modal sosial telah digunakan untuk menjelaskan berbagai topik, seperti pertumbuhan ekonomi, kinerja sekolah, pembubaran perusahaan, keuntungan

organisasi, keberhasilan kewirausahaan, inovasi di tingkat negara, kinerja pemasok serta kinerja inovasi (Rooks et al. 2009).

Kemampuan untuk berinovasi baru menjadi sarana utama untuk mencapai kesuksesan UMKM. Hal senada dengan pendapat Nurhayati et al. (2011) karakteristik inovasi didefinisikan sebagai kemauan untuk menghasilkan hal baru didalam setiap pekerjaan yang dilakoninya pada umumnya dimiliki oleh para pelaku UMKM. Kenyataannya inovasi yang dilakukan para pelaku usaha UMKM sekarang ini Masih didominasi oleh gagasan yang dilakukan dengan cara memodifikasi dari ide yang sudah ada dan tidak hasil dari cipta karya sendiri. Secara teoretis dan hasil penelitian meyakini bahwa modal sosial mempunyai peran dalam pengembangan usaha atau dalam lingkup usaha kecil dan menengah (UMKM). Identifikasi dan peningkatan modal sosial disetiap daerah dalam pembangunan ekonomi telah dilaksanakam namun masih belum terekam secara akurat, Maka diperlukan dilakukan analisis seberapa pengaruhnya modal sosial untuk peningkatan dan pengembangan kewirausahaan. Norma sosial, jaringan sosial, serta kepercayaan yang sudah ada dalam masyarakat merupakan elemen-elemen penting modal sosial untuk pengembangan kewirausahaan masyarakat.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti pada saat observasi hal yang berkaitan dengan modal sosial masih belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini didukung dengan pendapat Bapak Dewa Made Sudiarta selaku Kepala Dinas Koperasi dan UMKM di Kabupaten Buleleng menyampaikan bahwa baru 7918 UMKM yang terdata memiliki izin usaha dan sisanya sebanyak 26.634 UMKM masih belum memiliki izin usaha. Hal ini dikarenakan kemampuan para pelaku usaha yang tidak paham akan tata cara mekanisme mendapatkan izin (NusaBali.com, 2019). Selain itu bahwa banyak pelaku UMKM belum memanfaatkan Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) dan bergabung menjadi mitra. Menelisik lebih jauh kepada usaha lukisan masih ada yang ditemukan belum memiliki Surat Keterangan Usaha (SKU). Minimnya persiapan dalam pembangunan suatu usaha sehingga membuat para pelaku

UMKM tidak mempunyai catatan keuangan usaha yang layak, sehingga tidak jarang banyak para pelaku usaha yang tutup usaha. Disamping itu, hubungan kolaborasi antar pelaku usaha lainnya belum optimal. Hal ini mengindikasikan interaksi pelaku usaha baik dengan sesama pelaku usaha maupun dengan pihak pemerintah masih belum tercapai secara optimal. Menurut Hasbullah (2006) menjelaskan selain dikonstruksi secara individual modal sosial juga mampu berkembang dengan banyak orang untuk bersosialisasi.

Faktor lain selain modal sosial yang mempengaruhi kesuksesan usaha adalah modal manusia. Menurut Mushrel (2014) terdapat sumber daya manusia bagian dari faktor penting untuk mempertimbangkan keberhasilan suatu usaha/industri. Modal manusia adalah dimensi modal intelektual berdasarkan pengetahuan dan pengalaman manusia, dan itu akan mempengaruhi nilai industri UMKM dengan mempengaruhi elemen lain. Seseorang pelaku usaha yang berpengalaman dalam pengelolaan industri/uaha akan semakin tinggi tingkat pengetahua yang dimilikinya. Hal ini yang menjadikan nilai tambah suatu industri UMKM meningkat. Selain itu pengetahuan dapat terus ditingkatkan dengan mengikuti pelatihan yang khusus untuk meningkatkan kompetensi. Semakin tinggi tingkat kompetensi seseorang maka ada kecenderungan mereka untuk meningkatkan kemampuan mengelola industri UMKM, sehingga dapat meningkatkan daya saing.

Pada dasarnya modal manusia berperan dalam upaya peningkatan kemampuan dalam mengembangkan peluang UMKM dan mendorong dalam akumulasi keahlian yang modern, pengetahuan, dan sikap atau tindakan para pelaku usaha. Berdasarkan pengamatan peneliti beberapa dari para pelaku usaha memiliki tingkat pendidikan yang rendah, walaupun beberapa ada pelaku usaha yang berpendidikan tinggi. Akan tetapi sangat terlihat jelas bahwa beberapa pelaku usaha yang memiliki tingkat pendidikan rendah cenderung lebih tinggi. Pendidikan yang cenderung rendah akan berpengaruh terhadap paradigma berpikir dalam mengembangkan usahanya. Perkembangan saat ini khususnya untuk UMKM Kabupaten

Buleleng akan mengubah cara berbisnis untuk usaha mikro, kecil, dan menengah melalui teknologi menuju UMKM *go export* dan *go digital*. Menurut Asisten Bidang Administrasi Umum Setda Kabupaten Buleleng menjelaskan UMKM Buleleng Unggul dan Berdaya Saing Menuju *Go Export* dan *Go Digital*.

Bahwasanya sektor UMKM memiliki kemampuan yang luar biasa dalam menghadapi situasi ekonomi seperti sekarang ini. Terlebih lagi dunia digital yang sudah menguasai, besar harapannya pada pelaku UMKM mampu menghadapi pangsa pasar dunia digital. Melihat kenyataan yang terjadi pada usaha lukisan dalam menghadapi pangsa pasar hanya berbantuan website dan instagram belum mengarah ke aplikasi khusus usaha lukisan. Menurut penelitian Fernanda (2016) menemukan bahwa pelaku UMKM memiliki keterbatasan pengetahuan karena pendidikan yang cenderung rendah. Hal ini menjelaskan bahwasanya pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha merupakan faktor terpenting untuk penunjang keberhasilan suatu usaha. Mayo (2001) menjelaskan sumber daya manusia bisa dibagi menjadi tiga dimensi kemampuan dan potensi, motivasi dan komitmen serta inovasi dan pembelajaran. Setiap manusia pasti memiliki kemampuan dan potensi yang berbeda.

Disisi lain yang masih saling keterkaitan dalam kesuksesan adalah permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM adalah ketidakakuratan dalam biaya transaksi yang diakibatkan oleh iklim bisnis yang tidak kondusif serta kurang tersedianya bahan baku (Sahban, 2015). Istilah ini dalam perekonomian kelembagaan disebut ekonomi biaya transaksi. Setiap biaya transaksi berlebihan yang dikeluarkan akan meningkatkan biaya yang digunakan dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu, besarnya biaya transaksi yang timbul secara ekonomi harus dapat ditekan sedemikian rupa sehingga kegiatan ekonomi dapat berjalan efisien. Ketidakefisienan suatu UMKM dapat tercermin dari tingginya biaya transaksi. Dimana suatu usaha akan lebih efisien jika dapat mengurangi biaya transaksi serendah mungkin.

Pelaku usaha harus memiliki strategi tersendiri guna meminimalkan besarnya biaya transaksi agar usaha yang dijalankan berjalan efisien. Menurut Yustika (2013) biaya transaksi merupakan biaya yang digunakan untuk bernegosiasi, mengukur dan menegakkan pertukaran. Biaya transaksi meliputi biaya pencarian informasi, biaya negosiasi dan keputusan atau pelaksanaan kontrak, termasuk biaya pengawasan, dan eksekusi. Biaya transaksi serta biaya produksi juga dapat dikelompokkan ke dalam biaya transaksi tetap yang terkait dengan spesifik investasi yang dilakukan dalam persiapan perjanjian kelembagaan. Besarnya biaya transaksi berhubungan dengan biaya yang dikeluarkan berdasarkan jumlah dan volume transaksi.

Para pelaku usaha di Kabupaten Buleleng mayoritas memiliki kendala pada proses pemasaran berkaitan dengan negosiasi produk yang dijual. Selain itu pemasok bahan baku terutama untuk pelaku usaha lukisan dengan kaca, karena untuk mencari bahan baku kaca atau pecahan kaca sangat langka sekali. Oleh karena itu, perlu adanya perhitungan yang sangat kompleks berkaitan dengan pengeluaran finansial secara teratur. Mburu (2002) menganggap bahwa biaya transaksi adalah biaya keterampilan lahan, tenaga kerja, modal dan kewirausahaan yang diperlukan untuk secara fisik memindahkan input output. Biaya transaksi yang tinggi membuat industri tidak efisien. Pada dasarnya biaya transaksi muncul karena dua hal yaitu rasionalitas terbatas dan perilaku oportunistik (Williamson, 2000). Penyebab terbesarnya adalah perilaku oportunistik adalah upaya yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara atau praktik yang tidak jujur dalam kegiatan ekonomi (Khotimah, 2016). Kaitannya dengan modal sosial seorang pelaku usaha yang inovatif dan kreatif akan mempergunakan modal sosial yang dimiliki untuk membangun jaringan, meningkatkan keuangan, dukungan, serta keahlian. Melihat fenomena yang terjadi dan adanya perbedaan variabel serta lokasi penelitian yang digunakan oleh beberapa peneliti sebelumnya, sehingga peneliti tertarik untuk menguji pengaruh variabel modal sosial,

modal manusia, dan biaya transaksi terhadap kesuksesan UMKM industri seni lukis di Kabupaten Buleleng.

Wirausaha mampu mengembangkan usaha yang dilakoninya dengan cepat apabila meletakkan serta menggunakan modal sosial dalam usahanya. Modal sosial adalah suatu proses yang berkaitan dengan jaringan, kerjasama, dan komunikasi dalam masyarakat guna menggapai kualitas hidup yang lebih baik (Primadona & Emrizal, 2017). Teori inti kesuksesan menyatakan ketika hubungan kerjasama akan meningkatkan semangat kerja yang tinggi, rasa saling menghormati, dan kepercayaan (Kim, 2018). Pelaku UMKM yang mempunyai modal sosial yang cenderung tinggi akan mampu menemukan ide yang menarik untuk mengambil langkah-langkah dalam memulai usahanya sendiri dibandingkan dengan mereka yang mempunyai modal sosial yang cenderung rendah (Primadona, 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh Yadap, *et al* (2018) menunjukkan hasil bahwa variabel *social capital* dapat mempengaruhi kesuksesan usaha melalui indikator ikatan jaringan dan kepercayaan. Variabel modal sosial memberikan sumbangsih yang besar dalam mewujudkan usaha yang sukses. Hal senada disampaikan oleh Kusumastuti (2018) mendapatkan hasil bahwa ada pengaruh *social capital* yang dimiliki pelaku usaha terhadap kesuksesan usaha yang dijalankan. Pengaruh yang dihasilkan sosial capital adalah positif.

H<sub>1</sub>: Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal sosial terhadap kesuksesan UMKM.

Kewirausahaan dapat tumbuh dan dipertahankan hanya ketika modal manusia benar dimanfaatkan, dipelihara dan dikembangkan. Tanpa modal manusia yang berkembang dengan baik, kewirausahaan akan tetap menjadi mimpi yang sulit digapai (Obisi & Anyim, 2012). Menurut Dhamaningsih *et al* (2017) modal manusia adalah salah satu hal penting dari *intellectual capital (intangible asset)* yang dimiliki organisasi. Teori inti kesuksesan menginsyaratkan bahwa ketika kualitas pemikiran maka kualitas hasil juga meningkat (Kim, 2018).

Penelitian tentang *human capital* dilakukan oleh Riswanti *et al* (2015)

mendapatkan hasil bahwa variabel *human capital* berpengaruh terhadap kesuksesan wirausaha wanita. Hal senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Nakhata (2007) mendapatkan hasil bahwa modal manusia berpengaruh terhadap kesuksesan usaha yang terindikasi melalui indikator jumlah pengalaman pelaku usaha, tingkat pendidikan formal, serta kompetensi yang dimiliki pelaku usaha.

H<sub>2</sub>: Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal manusia terhadap kesuksesan UMKM.

Biaya transaksi terjadi dikarenakan kurang sempurnanya informasi yang didapat (*imperfect information*) dan terkendala dalam mengolah informasi. Ketika kualitas tindakan meningkat baik dalam perencanaan dan pelaksanaan maka tentu meningkatkan kualitas hasil (Kim, 2018). Biaya transaksi diklasifikasi menjadi biaya yang digunakan diluar dari biaya untuk proses produksi. Biaya transaksi ini akan mampu meningkatkan keseluruhan biaya yang digunakan dalam bisnis. Biaya transaksi yang tinggi membuat industri tidak efisien ketika tidak efisien akan mempengaruhi kesuksesan usaha. Tinggi rendahnya biaya yang akan digunakan pelaku usaha karena ada campur tangan biaya transaksi hal ini mengakibatkan perbedaan harga yang diterima oleh produsen dan konsumen (Sultan & Rachmina, 2016).

Penelitian yang dilakukan oleh Sultan & Rachmania (2016) mendapatkan hasil bahwa variabel biaya transaksi memengaruhi keuntungan usaha yang dijalankan. Pengaruh yang dihasilkan biaya transaksi adalah pengaruh negatif. Indikator biaya transaksi yang berkontribusi tinggi adalah biaya negosiasi mencapai 60,30% dari keseluruhan biaya. Biaya transaksi dapat menjadi faktor yang berpengaruh terhadap keuntungan usaha karena biaya tersebut menghasilkan kondisi ketidakpastian. Kondisi ini akan memunculkan sebuah biaya yang disebut biaya yang tidak pasti. Keuntungan merupakan salah satu indikator dari kesuksesan sehingga biaya transaksi juga berpengaruh terhadap kesuksesan usaha.

H<sub>3</sub> : Terdapat pengaruh negatif dan signifikan biaya transaksi terhadap kesuksesan UMKM

## METODE

**Populasi dan Sampel.** Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM industri Lukisan di Kabupaten Buleleng, sedangkan sampel penelitian ini adalah sampel jenuh sehingga seluruh populasi dalam penelitian ini digunakan sebagai sampel penelitian. Berdasarkan hasil pengumpulan data diperoleh sebanyak 31 responden. Seluruh responden merupakan pemilik / karyawan di UMKM industri lukisan di daerah Buleleng.

**Teknik Pengumpulan Data.** Data pada penelitian ini dikumpulkan dari hasil kuesioner yang diukur menggunakan skala 1-5. Instrumen penelitian telah melalui proses uji coba dan dinyatakan valid dan reliabel dalam mengukur variabel penelitian.

**Teknik Analisa Data.** Data dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda dengan program SPSS. Selain dianalisis dengan menggunakan teknik regresi, data terkait karakteristik responden dan deskripsi variabel penelitian juga dianalisis secara deskriptif dengan bantuan program SPSS.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Deskripsi Karakteristik Responden.** Jumlah responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 31 responden. Berdasarkan hasil analisis deskriptif karakteristik responden didominasi oleh responden berjenis kelamin laki-laki (90,3%), berusia antara 30-40 tahun (45,2%), berpendidikan SMA (41,9%) dan telah bekerja di UKM selama < 5 tahun (41,9%). Persentase responden berdasarkan karakteristiknya dapat dilihat pada grafik batang pada Gambar 1.

### Deskripsi Variabel Penelitian

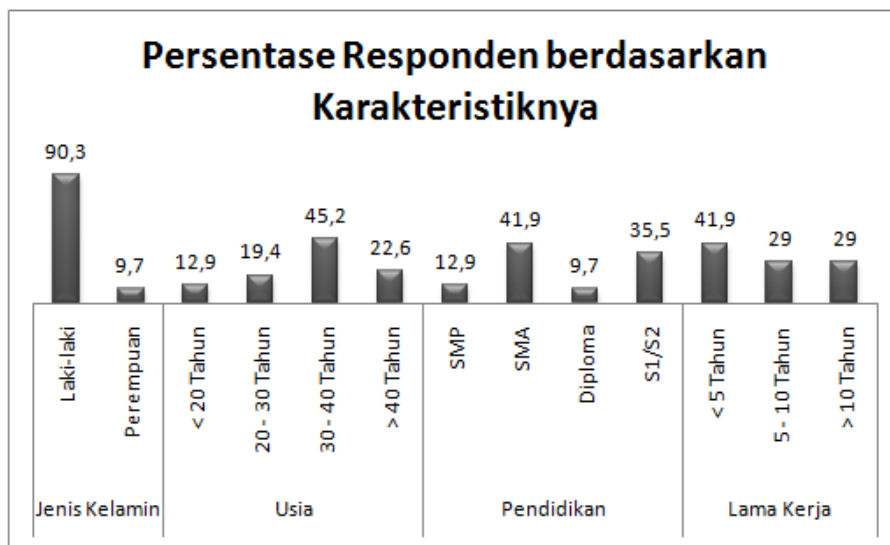
**Modal sosial.** Hasil analisis menunjukkan bahwa pelaku UKM sebagian besar mempunyai modal sosial yang cenderung tinggi, hal ini terutama dalam hal melakukan interaksi yang hangat, ramah, serta personal dengan seluruh pihak untuk membangun kepercayaan. Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini, pelaku UMKM bidang lukisan di daerah Buleleng dapat melakukan beberapa hal untuk meningkatkan modal sosialnya, yaitu dengan (1) meningkatkan hubungan dengan wisausaha lain, (2) meningkatkan sosialisasi dengan masyarakat sekitar untuk menunjang

kesuksesan usaha, (3) menjalin kerjasama yang baik dengan pegawai lain dan bekerjasama dengan berbagai suplier untuk memperoleh banyak keuntungan.

**Modal manusia.** Dalam hal modal manusia, hasil analisis menunjukkan bahwa sebagian

besar pelaku UMKM dalam penelitian ini memiliki modal manusia yang

Gambar 1 Deskripsi Karakteristik Responden



Tabel 1 Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik	Hasil	Kesimpulan
<b>Normalitas</b>	Sig. Kolmogorv Smirnov = 0,200	Residual Normal
<b>Multikolinearitas</b>	Social Capital, Tolerance = 0,517, VIF = 1,933	Tidak Terjadi Multikolinearitas
	Human Capital, Tolerance = 0,537, VIF = 1,864934	
	Transaction Cost, Tolerance = 0,7557, VIF = 1,324	
<b>Heteroskedastisitas</b>	Social Capital, sig. = 0,615	Tidak terjadi heteroskedastisitas
	Human Capital, sig. = 0,286	
	Transaction Cost, sig. = 0,293	
<b>Autokorelasi</b>	Durbin Watson > 2	Tidak ada autokorelasi

Sumber : Data diolah peneliti (2020)

Tabel 2 Hasil Analisis Regresi

Uji t			
Variabel	Koefisien Regresi	T Hitung	Sig. Uji t
<b>Modal Sosial</b>	0,403	3,952	0,001
<b>Modal Manusia</b>	0,560	3,047	0,005
<b>Biaya Transaksi</b>	-0,261	-2,777	0,010
<b>Kontanta Regresi</b>	7,619	3,776	0,010
Uji F			
<b>F Hitung</b>			38,679
<b>Sig. F Hitung</b>			0,000

Koefisien Determinasi	
R Square	0,811
Adjusted R Square	0,790

Sumber : Data diolah peneliti (2020)

cenderung tinggi, hal ini terutama dalam hal pendidikan, sebagian besar pelaku UKM memiliki pendidikan yang sesuai dengan pekerjaannya. Pelaku UMKM dapat meningkatkan modal manusianya dengan cara melakukan seleksi karyawan, karyawan UMKM sebaiknya yang sesuai dengan pendidikannya, (2) Pelaku UMKM perlu mengikuti pelatihan untuk mengasah kemampuannya dalam menjalankan usaha, (3) Pelaku UMKM sebaiknya dapat mengaplikasikan ide yang diperoleh dari pengalamannya dan (4) pelaku UMKM sebaiknya meningkatkan pengetahuannya dalam bidang kerjanya.

**Biaya Transaksi.** Hasil analisis menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM dalam penelitian ini memiliki biaya transaksi yang rendah, namun dalam tahap pencarian informasi, negosiasi dan proses pembuatan kesepakatan akhir beberapa UMKM memiliki biaya transaksi cenderung tinggi, dalam hal ini biaya transaksi perlu ditekan agar keuntungan UMKM menjadi lebih banyak.

**Kesuksesan UMKM.** Dari segi kesuksesan UMKM, hasil analisis menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM dalam penelitian ini memiliki kesuksesan UMKM yang cenderung tinggi, hal ini ditunjukkan oleh adanya peningkatan laba dari tahun ke tahun dan laba dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan UMKM. Namun demikian, jumlah peningkatan pelanggan cenderung rendah, pihak UMKM perlu menambah inovasi produk sehingga pelanggan baru meningkat.

### Hasil Analisis Regresi

Dalam penelitian ini, pengujian terhadap pengaruh modal sosial, modal manusia dan biaya transaksi terhadap kesuksesan UMKM akan dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi linear berganda.

Sebelum dilakukan analisis regresi, data terlebih dahulu diuji dengan menggunakan beberapa uji asumsi klasik,

yang meliputi uji normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas dan autokorelasi. Setelah seluruh asumsi terpenuhi maka pengujian dilanjutkan pada pengujian model regresi yang meliputi uji t dan koefisien determinasi.

**Hasil Uji Asumsi Klasik.** Berdasarkan pada Tabel 1 mendapatkan bahwa nilai signifikan untuk uji normalitas kolmogorov smirnov sebesar 0,200. Hal ini mengindikasikan nilai signifikan yang diperoleh dari uji normalitas lebih besar dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa sebaran data yang digunakan telah berdistribusi normal, asumsi klasik normalitas terpenuhi. Selanjutnya dilakukan uji multikolinearitas, berdasarkan pada Tabel 1 mendapatkan bahwa nilai VIF seluruh variabel bebas < 10 dan nilai tolerance seluruh variabel bebas telah melebihi 0,1. Hal ini mengindikasikan bahwa model regresi yang digunakan memenuhi asumsi multikolinearitas.

Pada uji Heteroskedastisitas, hasil analisis mendapatkan bahwa variabel bebas mempunyai nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 artinya tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi. Selanjutnya pada uji autokorelasi, nilai durbin watson sebesar 2,257 yang menunjukkan bahwa nilai durbin watsn telah melebihi 2. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak ada autokorelasi dalam model regresi.

**Hasil Analisis Regresi.** Hasil analisis regresi meliputi hasil uji t, uji F dan perhitungan koefisien determinasi. Seluruh hasil analisis regresi dapat dilihat pada tabel 2.

**Uji t.** Hasil Uji t dalam penelitian ini menunjukkan bahwa modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM dengan signifikansi hasil uji t sebesar 0,001 dan T hitung sebesar 3,952, hasil analisis juga menunjukkan bahwa secara parsial modal manusia juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM,

sedangkan pada variabel biaya transaksi, biaya transaksi terbukti berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki modal sosial dan modal manusia tinggi serta biaya transaksi rendah akan cenderung memiliki kesuksesan UMKM yang tinggi.

**Koefisien determinasi.** Nilai koefisien yang didapatkan sebesar 0,790 dilihat dari nilai adjusted R Square yang berarti bahwa kontribusi yang dihasilkan oleh variabel modal sosial, modal manusia dan biaya transaksi terhadap kesuksesan UMKM adalah sebesar 79%, sedangkan sisanya sebanyak 21% variasi kesuksesan UMKM dipengaruhi faktor lain di luar modal sosial, modal manusia, dan biaya transaksi.

### Pembahasan

Modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi modal sosial maka semakin tinggi kesuksesan UMKM. Sejalan dengan penelitian dilakukan Rumaningsih (2017) menunjukkan bahwa modal sosial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan pelaku usaha mikro kecil menengah kecamatan banjarsari. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansinya dibawah taraf signifikansi (0,05). Keberhasilan usaha tidak bisa dihasilkan oleh pelaku usaha yang mempunyai pandangan yang bersifat individual. Sehingga perlu mendapat penekanan mengenai pentingnya modal sosial yang mampu menghasilkan kerjasama, menciptakan rasa percaya kepada sesama pelaku usaha yang berlandaskan aturan yang sudah dipatuhi dan dilaksanakan, serta meningkatkan jaringan untuk kelancaran usaha yang dijalankan. Primadona (2015) berpendapat pelaku usaha yang mempunyai modal sosial yang cenderung tinggi akan mampu menemukan ide yang menarik untuk mengambil langkah-langkah dalam memulai usahanya sendiri dibandingkan dengan pelaku usaha yang mempunyai modal sosial yang cenderung rendah.

Pengembangan UMKM berkorelasi dengan kemampuan berinovasi tidak

harus mengesampingkan elemen-elemen modal sosial yang ada untuk menjamin keberlanjutannya. Modal sosial bisa dikatakan sebagai sumber daya yang melekat pada hubungan sosial dan dapat dieksplor dan digunakan pada beberapa tujuan khusus, namun modal sosial merupakan hal yang yang tidak dapat diraba (*intangible*). Modal sosial adalah sarana konseptual untuk memahami orientasi teoritis tindakan sosial dengan mengaitkan komponen-komponen dari perspektif sosiologi dan ekonomi (Syahra, 2003). Modal sosial telah digunakan untuk menjelaskan berbagai topik, seperti pertumbuhan ekonomi, kinerja sekolah, pembubaran perusahaan, keuntungan organisasi, keberhasilan kewirausahaan, inovasi di tingkat negara, kinerja pemasok serta kinerja inovasi (Rooks et al. 2009).

Modal manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Hal ini mengindikasikan, semakin tinggi modal manusia maka semakin tinggi pula kesuksesan UMKM. Sejalan dengan penelitian Riswanto *et al* (2015) mendapatkan hasil bahwa variabel modal manusia mampu mempengaruhi secara positif terhadap kesuksesan wirausaha wanita. Kewirausahaan dapat tumbuh dan dipertahankan hanya ketika modal manusia benar dimanfaatkan, dipelihara dan dikembangkan. Tanpa modal manusia yang berkembang dengan baik, kewirausahaan akan tetap menjadi mimpi yang sulit digapai (Obisi & Anyim, 2012).

Menurut Mushrel (2014) terdapat sumber daya manusia bagian dari faktor penting untuk mempertimbangkan keberhasilan suatu usaha/industri. Modal manusia adalah dimensi modal intelektual berdasarkan pengetahuan dan pengalaman manusia, dan itu akan mempengaruhi nilai industri UMKM dengan mempengaruhi elemen lain. Seseorang pelaku usaha yang berpengalaman dalam pengelolaan industri/usaha akan semakin tinggi tingkat pengetahuan yang dimilikinya. Hal ini yang menjadikan nilai tambah suatu industri UMKM meningkat.

Biaya transaksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Hal ini



mengindikasikan bahwa semakin rendah biaya transaksi yang dikeluarkan pelaku UMKM maka semakin tinggi kesuksesan UMKM. Tinggi rendahnya biaya yang akan digunakan pelaku usaha karena ada campur tangan biaya transaksi hal ini mengakibatkan perbedaan harga yang diterima oleh produsen dan konsumen (Sultan & Rachmina, 2016). Purnamawati *et al* (2018) pelaku usaha harus mengetahui biaya mana saja yang merupakan pemborosan (inefisiensi). Dengan demikian, biaya tersebut harus dipotong dan akan mengefisienkan usaha dengan lebih baik.

Sejalan dengan hasil penelitian Sultan dan Rachmania (2016) mendapatkan hasil bahwa variabel biaya transaksi mampu mempengaruhi keuntungan. Pengaruh yang dihasilkan biaya transaksi adalah pengaruh negatif. Indikator biaya transaksi yang mempunyai kontribusi paling tinggi adalah biaya negosiasi mencapai 60,30% dari keseluruhan biaya. Biaya transaksi dapat menjadi faktor yang berpengaruh terhadap keuntungan karena biaya transaksi menghasilkan kondisi *uncertainty*. Kondisi ini dapat memunculkan sebuah biaya yang disebut biaya yang tidak pasti.

## SIMPULAN DAN SARAN

**Kesimpulan.** Penelitian ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut (1) modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Semakin tinggi modal sosial suatu UMKM maka semakin tinggi kesuksesan UMKM. Besar kontribusi yang diberikan variabel modal sosial terhadap kesuksesan UMKM adalah sebesar 45,9%; (2) modal manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Semakin tinggi modal manusia pemilik/karyawan suatu UMKM maka semakin tinggi kesuksesan UMKM. Besar kontribusi yang diberikan variabel modal manusia terhadap kesuksesan UMKM adalah sebesar 34,8%; dan (3) biaya transaksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kesuksesan UMKM. Semakin tinggi biaya transaksi suatu UMKM maka semakin kecil kesuksesan UMKM. Besar kontribusi yang diberikan variabel biaya

transaksi terhadap kesuksesan UMKM adalah sebesar 26,7%

**Saran.** Dari segi modal sosial, sebaiknya meningkatkan modal sosialnya, yaitu dengan (1) meningkatkan hubungan dengan wisausaha lain, (2) melakukan sosialisasi dengan masyarakat guna menunjang keberhasilan usaha, (3) menjalin kerjasama yang baik dengan pegawai lain dan bekerjasama dengan berbagai supplier untuk memperoleh banyak keuntungan.

Dalam hal human capital, Pelaku UMKM dapat meningkatkan modal manusianya dengan cara melakukan seleksi karyawan, karyawan UMKM sebaiknya yang sesuai dengan pendidikannya, (2) Pelaku UMKM perlu mengikuti pelatihan untuk mengasah kemampuannya dalam menjalankan usaha, (3) Pelaku UMKM sebaiknya dapat mengaplikasikan ide yang diperoleh dari pengalamannya dan (4) pelaku UMKM sebaiknya meningkatkan pengetahuannya dalam bidang kerjanya. Selanjutnya, dalam hal biaya transaksi, biaya transaksi perlu ditekan agar keuntungan UKM menjadi lebih banyak terutama dalam hal pencarian informasi dan biaya negosiasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dhamaningsih, P. D., Sujana, E., & Herawati, N. T. (2017). pengaruh sistem informasi akuntansi (sia), human capital, dan budaya organisasi tri hita karena terhadap kinerja organisasi pada satuan kerja perangkat daerah (skpd) dinas di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Undiksha*, 7(1).
- Fernanda, R. (2016). Pengaruh kompensasi, kepuasan kerja, motivasi kerja dan gaya kepemimpinan terhadap kinerja karyawan pada umkm di desa wisata bobong gunungkidul yogyakarta. *Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta*
- Hasbullah, J. (2006). *Sosial kapital: menuju keunggulan budaya manusia indonesia*. Jakarta: Mr. United States.

- Khotimah, N. D. (2016). Teori Ekonomi Biaya Transaksi. *Artikel (Online)*. Tersedia pada <https://medium.com/@heynuril/teori-ekonomi-biaya-transaksiekonomikelembagaan4-49975568bb8a>
- Kim, D. (2018). What is your organizations core theory of succes?. *Artikel Online*. Tersedia pada <https://thesystemsthinker.com/what-is-your-organizations-core-theory-of-success/>
- Kusumastuti, A. (2018). Pengaruh sosial capital, human capital, dan kompetensi wirausaha terhadap kesuksesan wirausaha (studi kasus pelaku usaha kecil menengah di kota yogyakarta). *Skripsi Online Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Mayo, A. O. (2001). The Role of employee development in he growth of intellectual capital. *Personel Review*, Vol. 29 No.4, hal. 521-533.
- Mburu, J. (2002). Collaborative management of wildlife in kenya: an empirical analysis of stakeholders participation, costs dan incentives. *Socioeconomic Studies on Rural Development*, 130, Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG
- Mushrel, A. M. (2014), "The moderator role of organizatioan culture between intelctual capital and business performance: an empirical study an iraqi industry", *Net Journal of Social Science*, 2(3), 82-92.
- Nakhata, C. (2007). The Effects of Human Capital and Entrepreneurial Competencies in the Career Success of SME Entrepreneurs in Thailand. *Disertasi doktor, University of South Australia, Adelaide*.
- Nurhayati, P, Sarianti, T, Daryanto, H. K, & Muflikh. Y. N. (2011). *Analisis pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap kinerja wirausaha pada unit usaha kecil menengah (ukm) agroindustri di kabupaten bogor*. Prosiding Seminar Penelitian Unggulan Departemen Agribisnis.
- NusaBali (2019). Mayoritas UMKM Buleleng Tak Berizin Diskop-UMKM Fasilitas Pengurusan Izin. *Artikel Online*. Tersedia dalam <https://www.nusabali.com/berita/59562/mayoritas-umkm-bulele- ng-tak-berizin>.
- Obisi. C., & Anyim, F. C. (2012). Developing the human capital for entrepreneurship challenges and successes. *International Journal of Academic Research in Business and Social*. 2(3).128-134.
- Primadona. (2015). *Peranan modal sosial dan modal manusia dalam wirausaha*. Seminar Nasional Ekonomi Manajemen dan Akuntansi (Snema). 199-204
- Primadona., & Emrizal. (2017). Pengaruh modal sosial terhadap keberhasilan wirausaha di Kota Padang. *Polibisnis*, 9(2). 55-73
- Purnamawati, I. G. A., Yuniarta, G. A., & Diatmika, I. P. G. (2018). Pelatihan dan pendampingan penyusunan cost of god sold untuk menentukan harga jual produk pada usaha tenun di Kecamatan Sidemen Kabupaten Karangasem. *International Journal of Community Service Learning*, 2(1), 1-15
- Purnamawati, I. G. A., & Sudibia, I. K. (2019). Sosial capital-Based women empwerment to improve business performance. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economic and Law*, 18 (5).166-173.
- Riswanto., Widjaya.O.H., & Suryawan, I. N. (2015). Pengaruh management skill, financial investor, dan human capital terhadap woman entrepreneurial succes (kasus: wirausaha wanita di Jakarta Utara). *Research Gate*.
- Rooks. G, Szirmai. A, & Serwanga. A. (2009). *Social capital and innovative performance in developing countries the case of ugandan entrepreneurs*. Paper prepared for the 7th GLOBELICS conference on Inclusive Growth, Innovation and Technological Change Dakar
- Rumaningsih, M. (2016). Pengaruh modal sosial, modal insani, dan motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan pengusaha "UMKM" di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. *Widya Ganeswara*, 26(2).247-260.

- Sahban, H. (2015). Menembus badai UKM. Makassar: CV Sah Media
- Sultan, H., & Rachmania, D. (2016). pengaruh biaya transaksi terhadap keuntungan usahatani kedelai di Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. *Forum Agribisnis*, 6(2). 161-17.
- Syahra, R. (2003). Modal sosial: Konsep dan aplikasi. *Jurnal Masyarakat dan Budaya*, 5(1). 1-21
- Williamson, O. E., (2000). "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economics Literature* 38(3):595-613
- Yadap, M. P., Venkata, V.P.R.P., & Pradhan, R. S. (2018). Impact of financial, social and human capital on entrepreneurial succes. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 6(4). 1-28
- Yustika. A. E. (2013). *Ekonomi kelembagaan: paradigma, teori, dan kebijakan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.