

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Teori Atribusi**

Teori atribusi (*Attribution Theory*) pertama kali ditemukan oleh Heider pada tahun 1958. Teori atribusi merupakan teori yang mendeskripsikan mengenai komunikasi seseorang yang berusaha untuk menilai, menelaah, dan menyimpulkan suatu peristiwa berdasarkan persepsi tiap individu. Teori ini menekankan pada bagaimana individu menafsirkan berbagai kejadian dan bagaimana hal ini berkaitan dengan pemikiran dan perilaku mereka. Teori atribusi juga digunakan untuk menjelaskan tentang perilaku seseorang yang mempengaruhi organisasi (Indriyani et al., 2022)

Teori Atribusi adalah teori yang menjelaskan tentang perilaku seseorang ditentukan oleh kombinasi antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal (Suardana, 2020). Proses atribusi sangat berguna untuk membantu memperoleh pemahaman terkait akan penyebab perilaku dan sebagai mediator penting bagi reaksi kita terhadap dunia sosial. Ketika mengobservasikan perilaku seseorang, kita berupaya untuk menentukan apakah perilaku tersebut disebabkan secara internal maupun eksternal (Indriyani et al., 2022)

Terdapat dua pengertian atribusi menurut Heider, yaitu atribusi sebagai proses persepsi dan atribusi sebagai penilaian kausalitas.

a. Atribusi sebagai proses persepsi

Atribusi merupakan inti dari proses persepsi manusia. Manusia terikat dalam proses psikologis yang menghubungkan pengalaman subyektif mereka dengan berbagai obyek yang ada. Kemudian, berbagai obyek tersebut direkonstruksi secara kognitif agar menjadi sumber-sumber akibat dari pengalaman perseptual. Sebaliknya, ketika orang mencoba untuk membayangkan sebuah obyek, maka mereka akan menghubungkan pengalaman tersebut ke dalam alam pikiran mereka

a. Atribusi sebagai penilaian kausalitas

Ketertarikan Heider pada kognisi sosial telah mengantarkannya pada perumusan atribusi selanjutnya. Menurutnya, kognisi sosial adalah proses dimana orang merasakan dan membuat penilaian tentang orang lain. Di sinilah kemudian muncul atribusi sebagai penilaian kausalitas yang menekankan pada penyebab orang berperilaku tertentu.

Teori atribusi tersebut mendukung penelitian ini karena penelitian ini dilakukan untuk mengetahui keterkaitan dari sebab dan akibat suatu tindakan yang dilakukan (Azzahra, 2020). Pada penelitian ini, kinerja UMKM merupakan akibat dari suatu sebab atau tindakan yang telah dilakukan atau diterapkan kepada karyawan baik dari faktor internal ataupun eksternal. Kinerja UMKM dinilai dari sumber daya manusia atau karyawannya yang kemudian mampu untuk memberikan kontribusi kepada perusahaan sehingga sebagai akibatnya perusahaan tetap bisa bertahan dan menjalankan usahanya dengan baik (Indriyani et al., 2022)

Kinerja UMKM dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu literasi keuangan, pengetahuan keuangan, akses permodalan, dan minat penggunaan e-commerce. Hubungan teori atribusi dengan variabel Literasi Keuangan adalah apabila tingkat pengetahuan keuangan yang tinggi maka dapat membantu dalam meningkatkan kinerja usaha, contohnya seperti pengetahuan dalam mengelola keuangan usaha apabila pelaku usaha UMKM dapat mengelola keuangan usahanya dengan baik maka usaha tersebut akan memiliki perkembangan yang baik, karena pelaku usaha tersebut mengetahui bagaimana cara mengelola keuangan serta pengambilan keputusan keuangan pada usahanya (Suardana, 2020).

Teori atribusi yang berlaku pada variabel Pengelolaan Keuangan adalah pengelolaan keuangan yang baik akan menghasilkan kinerja UMKM yang semakin meningkat, karena informasi keuangan yang berkualitas memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Suindari, 2020). Sedangkan untuk Akses Permodalan yaitu apabila semakin baik akses kepada modal maka semakin tinggi kinerjanya, karena dengan kemudahan akses modal dapat mendorong pelaku usaha berinovasi untuk dapat menciptakan peluang-peluang bisnis yang baru, akses permodalan dan inovasi tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan dari pelaku usaha UMKM (Suardana & Musmini, 2020). Begitu juga sebaliknya apabila akses kepasar modal yang sulit menjadi penghambat pertumbuhan dan perkembangan UMKM, karena lembaga keuangan formal atau komersial ragu untuk memberikan pinjaman kepada pelaku UMKM (Oktarini et al., 2021)

Teori atribusi yang berlaku pada variabel Minat Penggunaan E-Commerce adalah apabila para pelaku usaha UMKM memiliki minat yang tinggi untuk menggunakan e-commerce sebagai kegiatannya maka akan membantu kinerja pelaku usaha UMKM, dengan memanfaatkan e-commerce sebagai kegiatan bisnis usaha merupakan keputusan yang sangat tepat bagi pelaku usaha UMKM selain dengan menggunakan cara manual untuk melakukan kegiatan bisnisnya. E-commerce memiliki peran dalam membantu suatu usaha untuk mempermudah melakukan suatu transaksi baik itu transaksi dalam hal pemasaran, penjualan ataupun untuk mengembangkan usahanya (Suardana, 2020).

## **2.2. Tinjauan Pustaka**

### **2.2.1. UMKM**

Salah satu faktor yang berpotensi mempengaruhi kinerja perekonomian pada suatu sektor tertentu adalah sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan kegiatan ekonomi kerakyatan berskala kecil dan berdiri sendiri yang dijalankan oleh sekelompok masyarakat atau bahkan keluarga (Indriyani et al., 2022). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga berarti perusahaan mandiri yang dijalankan oleh perorangan. ataupun juga suatu badan usaha, di mana badan usaha yang dimaksud tidak mempunyai hubungan dengan perusahaan lain atau bentuk cabang dari perusahaan lain (Azhari Hutabarat et al., 2022).

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, menjelaskan bahwa:

- a. Kriteria usaha mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Kriteria usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai kontribusi penting bagi Negara yang membantu kemajuan pertumbuhan ekonomi dan industri suatu Negara (Indriyani et al., 2022). Keberadaan UMKM di Indonesia sangat penting dan diperhatikan oleh pemerintah karena UMKM mampu menampung banyak tenaga kerja serta merupakan sumber penghasilan bagi masyarakat golongan ekonomi menengah kebawah (Suindari, 2020). Keberhasilan UMKM dalam menjalankan usaha dapat dilihat seberapa baik kinerja keuangan

usaha tersebut (Azhari Hutabarat et al., 2022).

### **2.2.2. Kinerja UMKM**

Kinerja adalah pencapaian terukur yang menggambarkan keadaan bisnis dari berbagai ukuran (Azhari Hutabarat et al., 2022). Kinerja mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dayanya. Kinerja merupakan hasil seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama serta mempunyai hubungan kuat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan konsumen dan memberikan kontribusi pada ekonomi (Suindari, 2020).

Kinerja UMKM merupakan harapan untuk menggapai prestasi dengan dimensi finansial serta non finansial. Pencapaian kinerja UMKM secara finansial diarahkan dengan terdapatnya kenaikan jumlah penjualan, modal usaha meningkat, tren laba bertambah. Sebaliknya pencapaian kinerja non- finansial diukur dengan bertambahnya jumlah tenaga kerja serta ekspansi wilayah pemasaran.

### **2.2.3. Literasi Keuangan**

Literasi keuangan merupakan seperangkat keahlian serta pengetahuan yang membolehkan seseorang untuk membuat keputusan serta efektif dengan seluruh sumber energi keuangan mereka (Bahiu et al., 2021). konsep literasi keuangan mencakup pengetahuan mengenai konsep keuangan, kemampuan memahami komunikasi mengenai konsep keuangan, kecakapan mengelola keuangan pribadi/perusahaan dan kemampuan melakukan keputusan keuangan

dalam situasi tertentu (Idawati, 2020).

Literasi keuangan sangat penting bagi pengusaha UMKM, karena literasi keuangan dapat memberdayakan UMKM tentang sumber-sumber pendanaan dari keterampilan yang akan membekali UMKM untuk menimbang pilihan mereka dalam mencari pembiayaan untuk mengoptimalkan struktur keuangannya (Ekayani, 2022).

#### **2.2.4. Pengelolaan Keuangan**

Pengelolaan keuangan merupakan seluruh kegiatan yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh (Fitriasandy,2022). Elemen pokok dalam mengelola keuangan yang baik yaitu pembukuan dan administrasi yang rapi dan tepat. Pengelolaan keuangan yang tidak cermat atau kurang baik dapat menyebabkan pelaku usaha tidak dapat melakukan tindakan preventif dan pencegahan terhadap penyimpangan yang mungkin terjadi dalam kegiatan usahanya (Maskudi, 2022).

Pengelolaan keuangan diperlukan dalam suatu usaha, kinerja suatu usaha juga dapat dilihat dari system ataupun cara pengelolaan keuangannya. Semakin baik pengelolaan keuangan maka, semakin baik juga kinerja usaha tersebut. Elemen pokok dalam mengelola keuangan yang baik yaitu pembukuan dan administrasi yang rapi dan tepat (Fitriasandy, 2022).

#### **2.2.5. Akses Permodalan**

Pengertian modal menurut PSAK No.21 paragraf 2, modal atau ekuitas adalah bagian hak milik dalam perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada, dan dengan demikian tidak merupakan ukuran nilai jual

perusahaan tersebut. Akses permodalan adalah kemampuan UMKM untuk memperoleh pembiayaan di luar lembaga/badan usahanya (Oktarini et al., 2021).

Sumber modal sendiri dapat diperoleh dari uang pribadi atau tabungan dan cadangan laba, laba yang belum digunakan. Sedangkan modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar usaha dan 3 biasanya diperoleh dari pinjaman (Mukoffi, 2021). Kemudahan UKM memperoleh kredit untuk menambah modal usahanya akan mempengaruhi perkembangan UKM, sehingga UKM dapat memperoleh kredit untuk menambah modal usahanya (Wahidah, 2021).

#### **2.2.6. Minat Menggunakan E-commerce**

E-commerce diartikan sebagai penggunaan internet dan web untuk transaksi bisnis dalam konteks pasar global (Saraswati, 2021). E-Commerce mempunyai peran yang penting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian. E-commerce mencakup distribusi, penjualan, pembelian, marketing dan service dari sebuah produk yang dilakukan dalam sebuah sistem elektronika seperti internet atau dalam bentuk jaringan komputer yang lain (Cicik Harini, 2019).

Terdapat lima tipe e-commerce, pertama adalah B2C (Business to Customer) yang menyatukan produsen dan konsumen di pasar online untuk bertransaksi bisnis. Kedua, B2B (Business to Business), B2B secara sederhana bisa diartikan transaksi bisnis yang dilakukan oleh satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, bukan direct ke konsumen akhir. Ketiga, C2C (Customer to Customer) yang mana terjadi transaksi penjualan antara konsumen dan konsumen

dalam market place. Dalam tipe ini, konsumen tidak hanya bisa membeli, tapi juga bisa menjual produk yang dimilikinya.

Selanjutnya adalah B2G (Business to Government) atau bisa juga disebut e-government. B2G mengacu pada penggunaan teknologi informasi dan komunikasi untuk membangun dan memperkuat hubungan antara pemerintah dan karyawan, masyarakat, bisnis, organisasi nirlaba, dan lembaga pemerintah lainnya. Terakhir adalah C2B (Customer to Business). Dalam hal ini, konsumen akhir yang menyediakan produk atau jasa kepada perusahaan (Becker, 2007).

### 2.3. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat menjadi acuan dalam melakukan penelitian sehingga dapat memperkuat teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang akan dilakukan. Dalam sub-sub ini akan dijelaskan mengenai Pengaruh Literasi Keuangan, Pengetahuan Keuangan, Akses Modal dan Minat Menggunakan E-Commerce yang dilakukan oleh penelitian sebelumnya.

*Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu*

No	Peneliti	Variabel	Hasil
1	Diana (2022)	X1 : Kreatifitas Strategi Pemasaran X2 : Akses Modal X3 : Kompetensi SDM Y : <i>Kinerja UMKM</i>	Akses Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
2	Maskudi (2022)	X1 : Pengelolaan Keuangan X2 : Inklusi Keuangan X3 : Kompetensi	Pengelolaan Keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

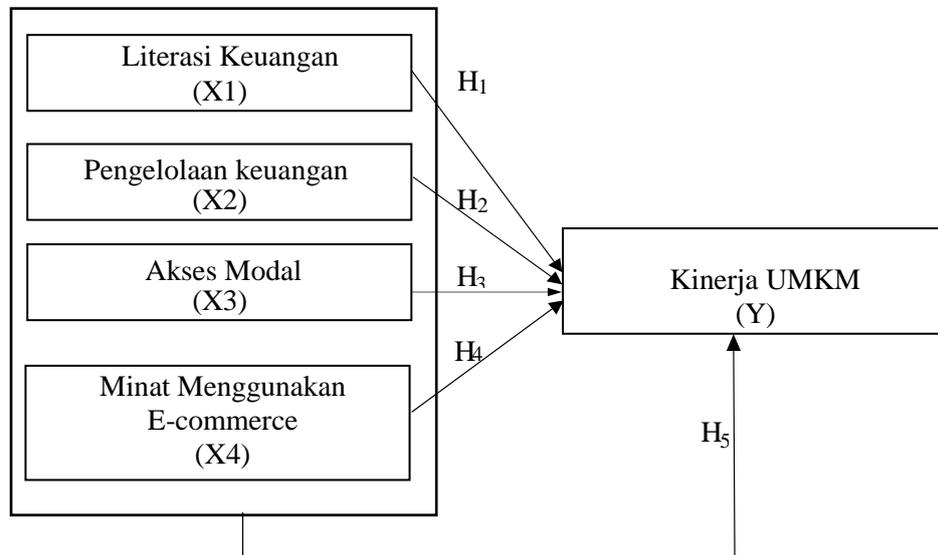
		SDM Y : <i>Kinerja UMKM</i>	
3	Adeliza (2022)	X1 : Pengelolaan Keuangan X2 : Penggunaan Fintech X3 : Akses Modal Y : <i>Kinerja UMKM</i>	A. Literasi Keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM B. Akses Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
4	Nurhidayah (2022)	X1 : Literasi Keuangan X2 : Akses Modal X3 : Penggunaan Fintech Y : <i>Kinerja UMKM</i>	A. Literasi Keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM B. Akses Modal tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM
5	Emely (2021)	X1 : Literasi Keuangan X2 : Pengelolaan Keuangan Y : <i>Kinerja UMKM</i>	A. Literasi Keuangan berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM B. Pengelolaan Keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
6	Komala (2021)	X1 : Pengelolaan Keuangan X2 : Sumber Daya Manusia X3 : Strategi Pemasaran Y : <i>Kinerja UMKM</i>	Pengelolaan Keuangan berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM
7	Riza (2021)	X1 : Literasi Keuangan X2 : Penggunaan E-commerce Y : <i>Kinerja UMKM</i>	A. Literasi Keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM B. Penggunaan E-commerce berpengaruh negatif terhadap kinerja UMKM
8	Savera (2021)	X1 : Penggunaan E-commerce X2 : Budaya Organisasi	A. Penggunaan E-commerce berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM B. Literasi Keuangan

		X3 : Sistem Informasi Akuntansi X4 : Literasi Keuangan Y : <i>Kinerja UMKM</i>	berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
<b>9</b>	Wahidah (2021)	X1 : Kualitas Laporan Keuangan X2 : Akses Modal Y : <i>Kinerja UMKM</i>	Akses Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM
<b>10</b>	Saraswati (2020)	X1 : Penggunaan E-commerce X2 : Sistem Informasi Akuntansi Y : <i>Kinerja UMKM</i>	E-commerce tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM

#### **2.4. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan, Akses Modal ,dan Minat menggunakan E-commerce. Sedangkan, variabel dependen dalam penelitian ini adalah Kinerja UMKM. Adapun kerangka dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 3 Kerangka Pemikiran



## 2.5. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan pada permasalahan yang telah dirumuskan dan kemudian dikaitkan dengan teori – teori yang ada maka hipotesis yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

### 2.5.1. Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM

Literasi keuangan merupakan pengetahuan mengenai cara mengelola dan merancang keuangan dengan baik yang dapat membantu di dalam pengambilan keputusan usaha (Ekayani, 2022). Literasi keuangan sangat berkaitan dengan pengelolaan keuangan individu atau pribadi meliputi keputusan investasi, pendanaan dan pengelolaan asset (Kusuma et al., 2021). Teori atribusi mengungkapkan apabila tingkat pengetahuan keuangan yang tinggi maka dapat membantu dalam meningkatkan kinerja sebuah usaha.

Pernyataan tersebut didukung oleh penelitian Diana (2022), Riza (2021) dan Melia (2021) menyatakan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan yang tinggi dapat membantu meningkatkan kinerja UMKM. Berdasarkan teori pembahasan pada penelitian terdahulu maka, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut :

H<sub>1</sub> : Literasi Keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

### **2.5.2. Pengaruh Pengelolaan Keuangan Terhadap Kinerja UMKM**

Pengelolaan keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. seluruh proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan pendapatan perusahaan dengan meminimalkan biaya, selain itu dalam penggunaan dan pengalokasian dana yang efisien dan dapat memaksimalkan nilai perusahaan (Suindari, 2020). Salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam peningkatan kinerja UMKM adalah pengelolaan keuangan, pengelolaan keuangan yang kurang baik dapat menyebabkan pelaku usaha tidak dapat melakukan tindakan preventif dan segala kemungkinan terjadinya kecurangan terhadap usahanya (Maskudi, 2022).

Teori atribusi mengungkapkan dengan pengelolaan keuangan yang baik maka kinerja suatu usaha juga akan meningkat. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Maskudi, 2022) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Anam (2021), Lestari (2021), dan Suindari (2020) bahwa pengelolaan

keuangan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan teori pembahasan penelitian terdahulu maka, hipotesis yang dapat dirumuskan adalah :

H<sub>2</sub> : Pengelolaan keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

### **2.5.3. Pengaruh Akses Modal Terhadap Kinerja UMKM**

Akses permodalan UMKM adalah kemampuan UMKM untuk memperoleh pembiayaan di luar lembaga/badan usahanya (Bank Indonesia, 2015). Besaran modal yang dimiliki oleh pelaku usaha haruslah sesuai, apabila terlalu sedikit maka akan menyulitkan usaha tersebut (Mukoffi, 2021). Akses modal juga dapat diartikan dengan tidak adanya kendala yang dialami oleh para UMKM ketika melakukan pinjaman/ kredit dalam hal biaya administrasi pada lembaga keuangan formal (Diana et al., 2022).

Teori atribusi mengungkapkan dengan kemudahan akses modal dari berbagai lembaga keuangan terhadap pelaku UMKM maka diharapkan dapat meningkatkan kinerja dari UMKM tersebut. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wahidah, 2021) yang menyatakan bahwa akses modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Penelitian tersebut juga konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Hikmah (2021), Mukoffi (2021), dan Diana (2022) bahwa akses modal memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan teori pembahasan penelitian terdahulu maka, hipotesis yang dapat dirumuskan adalah :

H<sub>3</sub> : Akses modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

### **2.5.4. Pengaruh Minat Menggunakan E-commerce Terhadap Kinerja UMKM**

E-commerce merupakan salah satu cara yang digunakan oleh pembisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya, baik penjualan, pembelian, maupun yang lainnya (Musmini, 2022). Penggunaan e-commerce akan mempermudah pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi jual beli. Dengan adanya penggunaan e-commerce, maka kegiatan jual beli maupun pemasaran lebih efisien dimana penggunaan e-commerce tersebut akan memperlihatkan adanya kemudahan bertransaksi, pengurangan biaya dan mempercepat proses transaksi (Maslichah, 2021).

Teori atribusi mengungkapkan bahwa penggunaan e-commerce sebagai sarana jual-beli oleh pelaku usaha dapat meningkatkan kinerja suatu UMKM. Karena dengan kemudahan dan cepatnya proses transaksi yang ada di e-commerce maka kinerja UMKM juga semakin baik. Pernyataan tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuni et al., 2021) bahwa menggunakan e-commerce berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Penelitian tersebut juga sejalan dengan penelitian Musmini (2022), Wulandari (2021), dan Rosalina (2019). Berdasarkan teori pembahasan penelitian terdahulu maka, hipotesis yang dapat dirumuskan adalah :

H<sub>4</sub> : Minat menggunakan e-commerce berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.