



AKUNTAN OUTSOURCING DAN KINERJA UMKM: PERSPEKTIF *RESOURCE BASED VIEW*

Fadilla Cahyaningtyas*, Mega Noerman Ningtyas

STIE ASIA Malang, Jalan Soekarno Hatta, Rembuku Sari 1A, Malang 65144

*fadilla_cahyaningtyas@yahoo.co.id

doi.org/10.33795/jraam.v4i2.004

Informasi Artikel

| | |
|------------------|------------|
| Tanggal masuk | 29-07-2019 |
| Tanggal revisi | 27-08-2019 |
| Tanggal diterima | 25-11-2019 |

Keywords:

SMEs
Outsourced Accounting
Resource Based View (RBV)

Abstract

This research aimed to find the influencing factors of SMEs' decision in using outsourced accountant and the effect of such use towards SMEs' performance by using Resource Based View (RBV) perspective. This research has been rarely done in Indonesia. Accidental-purposive sampling was chosen and the data were collected by distributing the questionnaire to 185 manufacturing-sector SMEs in Malang. By using Partial Least Square method, the researchers found that technical competence gave positive effect. The competition level negatively affected the SMEs decision in using the outsourced accountant. This research also figured out the positive impact of the outsourced accountant use towards SMEs performance.

Kata kunci:

UMKM
Akuntan outsourcing
Resource Based View (RBV)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam menggunakan akuntan outsourcing dan dampak penggunaannya terhadap kinerja UMKM dengan menggunakan perspektif *Resource Based View* (RBV). Penelitian dengan tema akuntan outsourcing di UMKM sangat jarang dilakukan di Indonesia. Sampel dipilih dengan metode *Accidental-Purposive Sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner ke 185 UMKM sektor manufaktur di Malang. Uji hipotesis ini menggunakan metode analisis *Partial Least Square*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi teknis memberikan pengaruh positif, sedangkan tingkat persaingan berpengaruh negatif terhadap keputusan UMKM menggunakan akuntan outsourcing. Akhirnya, hasil penelitian juga menunjukkan penggunaan akuntan outsourcing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.



1. Pendahuluan

Realita menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara, baik negara maju ataupun berkembang [1], [2], [3].

Bahkan, beberapa studi sebelumnya menunjukkan UMKM memiliki peran dominan terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) ataupun penyerapan tenaga kerja [4]. Di beberapa negara Maju menunjukkan UMKM merupakan komponen integral dari perekonomian, seperti UMKM di Inggris mewakili sekitar 99%, UMKM di Australia mewakili 99,7% bisnis dan menyerap tenaga kerja sekitar 70% [3], UMKM di Amerika Serikat mampu menciptakan lebih dari setengah PDB non pertanian [1]. Di negara berkembang, di Kenya, UMKM memberikan kontribusi 80% dari total pekerjaan dan menyumbang PDB sebesar 20% [4]. Di Afrika Selatan, UMKM menyumbang lebih dari 55% dari lapangan pekerjaan dan 22% dari PDB pada tahun 2003 [5]. Begitupun di Indonesia, perekonomian Indonesia didominasi oleh pelaku UMKM dengan angka 99,99% (lihat tabel 1). Selain itu, berdasarkan tabel 1 dapat dilihat selama lima tahun berturut-turut, UMKM dapat menyerap tenaga kerja lebih dari 90% dan memberikan kontribusi terhadap PDB lebih dari 50% setiap tahunnya. Namun, perkembangan UMKM tersebut diikuti oleh tantangan yang harus dihadapi oleh UMKM. Salah satunya adalah lingkungan bisnis yang tidak stabil dan sulit diprediksi sebagai konsekuensi globalisasi ekonomi, perkembangan teknologi, kematangan pasar, permintaan dan persaingan yang semakin meningkat [6]. Tantangan ini membuat UMKM dihadapkan pada tekanan untuk meningkatkan nilai di antara UMKM demi keberlanjutan bisnisnya [7]. Terlebih lagi, UMKM memiliki keterbatasan sumber daya internal [6]. Oleh karena itu, untuk menghadapi tantangan tersebut, beberapa studi terdahulu menyarankan agar UMKM menggunakan jasa outsourcing akuntansi [6], [8], [9], [10], [11].

Beberapa perusahaan menggunakan jasa outsourcing biasanya untuk melakukan fungsi akuntansinya [12]. Begitupun dengan UMKM, karena sebagian besar UMKM

tidak memiliki sumber daya kompeten untuk melakukan pekerjaan profesional secara internal [4]. Dyer dan Ross (2008) dalam [10] mengungkapkan bahwa mayoritas kegagalan UMKM karena kurangnya perencanaan, pengetahuan pemasaran, tidak adanya keterampilan manajerial dan kompetensi. Oleh karenanya, dalam lingkungan persaingan yang semakin kompetitif, UMKM seharusnya mampu menerapkan akuntansi manajemen yang akurat, andal, dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan manajerial internalnya [13]. Seorang akuntan eksternal dapat mendukung keputusan utama terkait bisnis, seperti struktur kepemilikan, keuangan, operasi perusahaan, dan lainnya [14]. Pemanfaatan akuntan outsourcing menawarkan lebih banyak bantuan untuk kinerja dan keberlanjutan bisnis UMKM [9]. Lebih lanjut, akuntan outsourcing dapat menggantikan kompetensi yang tidak ada dalam UMKM dan merupakan sumber potensial keunggulan kompetitif [1]. Oleh karena itu, akuntan outsourcing menjadi hal penting untuk keberhasilan proses bisnis UMKM. Teori *Resource Based View* (RBV) menyatakan bahwa penggunaan sumber daya eksternal menjadi penting ketika sumber daya perusahaan terbatas [10].

Tabel 1. Perkembangan Data UMKM di Indonesia dalam presentase (2013 – 2017)

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Unit | 99,99 | 99,99 | 99,99 | 99,99 | 99,99 |
| UMKM | | | | | |
| Penyerapan | 97,16 | 96,99 | 96,71 | 97,04 | 97,02 |
| Tenaga | | | | | |
| Kerja | | | | | |
| Kontribusi | 59,08 | 60,34 | 61,41 | 59,84 | 60,00 |
| terhadap | | | | | |
| PDB | | | | | |

Sumber: [15]

Pada akhirnya, teori RBV merupakan perspektif yang memadai untuk menjelaskan keputusan outsourcing [16] dan membantu menganalisis hubungan sumber daya outsourcing UMKM dengan kinerja [10], [17]. Teori RBV dikembangkan oleh Penrose

[10], [13], [18], [19]. Teori RBV memandang sebuah perusahaan sebagai kumpulan aset dan sumber daya yang unik, di mana jika perusahaan menggunakan dengan cara yang berbeda dapat menciptakan keunggulan kompetitif [17], [18]. Lebih lanjut, teori RBV memiliki pandangan ketika suatu organisasi tidak memiliki sumber daya dan kemampuan yang berharga, unik, tak dapat ditiru dan terorganisir, maka organisasi tersebut harus menggunakan outsourcing untuk mengatasi kelemahan tersebut [17]. Ketika UMKM dihadapkan pada tekanan kompetitif, RBV menjadi kerangka kerja yang bermanfaat bagi fungsi akuntan outsourcing [11]. Oleh karena itu, RBV menjelaskan kompetensi teknis dan tingkat persaingan merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan UMKM menggunakan akuntan outsourcing [11], [13].

Pandangan teori RBV mengungkap bahwa pemilik/ manajer UMKM harus menyadari bahwa kompetensi merupakan aset yang paling berharga dan juga memahami bagaimana memanfaatkan kompetensi tersebut untuk meningkatkan kinerja perusahaan [7], [10]. Kompetensi dapat diartikan sebagai kemampuan untuk melakukan tugas-tugas yang mencakup keterampilan di tempat kerja yang didukung oleh pengetahuan dan keterampilan (kemampuan) sesuai dengan keadaan [20]. Kompetensi teknis, seperti manajemen, perencanaan dan penganggaran, kemampuan pemasaran, adalah kemampuan krusial/ inti yang harus dimiliki oleh pemilik/ manajer UMKM dalam menjalankan bisnisnya [21]. Menurut Henry, kompetensi inti dapat dianggap sekelompok atribut yang dimiliki organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif [19]. Dan ketika sebuah UMKM tidak memiliki kompetensi inti tersebut, maka UMKM dapat memperolehnya melalui sumber daya eksternal, di mana dalam hal ini adalah akuntan outsourcing. Adapun indikator kompetensi teknis seorang akuntan profesional, meliputi pengalaman yang

sesuai, keterampilan khusus, spesialisasi industri, dan keahlian teknologi [10]. Hasil penelitian sebelumnya menemukan bahwa kompetensi teknis berpengaruh positif terhadap akuntan outsourcing [10], [13]. Oleh karena itu, hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah kompetensi teknis berpengaruh positif terhadap keputusan UMKM menggunakan jasa akuntan outsourcing. Lebih lanjut, RBV juga memiliki pandangan bahwa daya saing suatu perusahaan tergantung pada sumber daya yang unik, sulit untuk ditiru dan diganti [22]. Dan ketika UMKM dihadapkan pada tekanan kompetitif yang kuat karena terbatasnya sumber daya, maka pemanfaatan akuntan outsourcing perlu dipertimbangkan [6], [10].

Tahap selanjutnya, intensitas tekanan persaingan yang tinggi membuat UMKM bergantung pada akuntan eksternal untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan [13]. Beberapa studi sebelumnya menunjukkan bahwa tingkat persaingan memiliki pengaruh positif terhadap intensitas outsourcing [6], [10], [11], [13]. Merujuk penjelasan di atas, maka hipotesis kedua adalah tingkat persaingan berpengaruh positif terhadap keputusan UMKM menggunakan jasa akuntan outsourcing. Selain itu, teori RBV berpendapat bahwa sumber daya menentukan kinerja perusahaan [10], di mana kinerja perusahaan dapat diukur dari perspektif finansial dan non finansial [22].

Terdapat beberapa alasan mengapa outsourcing mampu meningkatkan kinerja perusahaan [6]. Pertama, pemanfaatan outsourcing memungkinkan UMKM untuk memenuhi kebutuhan produksi, mekanisme perusahaan, transfer risiko, dan mengurangi ketidakpastian. Kedua, ketika menggunakan outsourcing dirasa lebih efisien, maka UMKM juga dapat secara efisien menggunakan sumber daya dan kapasitas khusus. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penggunaan akuntan outsourcing berhubungan positif dengan kinerja perusahaan [10], [13], [23]. Mengikuti

penjelasan di atas, maka hipotesis ketiga penelitian ini adalah keputusan penggunaan jasa akuntansi outsourcing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

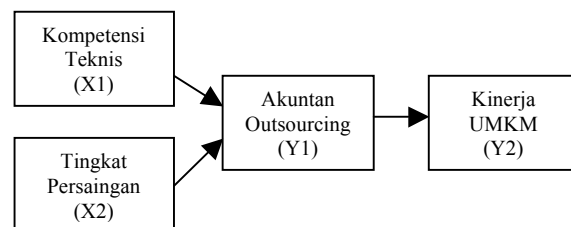
Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, maka peneliti merasa termotivasi untuk melakukan penelitian dengan tema akuntan outsourcing dan kinerja UMKM, di mana penelitian dengan tema tersebut masih sangat terbatas di Indonesia. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini dilakukan ditempat yang berbeda dari penelitian sebelumnya, yaitu Kota Malang (Indonesia), di mana kemungkinan kriteria UMKM yang dijadikan sampel berbeda karena setiap negara memiliki definisi dan karakteristik UMKM yang berbeda-beda. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada fenomena perkembangan keberadaan UMKM di Kota Malang. Menurut data pada Dinas Koperasi dan UMKM kota Malang, hingga tahun 2014, jumlah UMKM di kota Malang mencapai 749 unit yang tersebar di lima kecamatan [24]. Namun perkembangan tersebut, masih diikuti beberapa kendala, seperti pemasaran, kualitas, pengepakan, modal, serta masih lemahnya dalam pengelolaan keuangan [24]. Akhirnya, tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh faktor kompetensi teknis dan tingkat persaingan terhadap keputusan UMKM untuk menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Selanjutnya, penelitian ini juga bertujuan untuk menguji pengaruh penggunaan akuntan outsourcing (sebagai variabel interverning) terhadap kinerja UMKM.

2. Metode

Terdapat tiga hipotesis yang ingin diuji, maka penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori [25]. Pada penelitian ini terdapat empat variabel laten. Pertama, kinerja UMKM, di mana diukur dalam tiga kategori, yaitu kinerja keuangan, kinerja non-keuangan, dan kinerja UMKM setelah menggunakan jasa akuntansi outsourcing [13]. Kedua, akuntan outsourcing sebagai

variabel mediasi/ interverning. Terakhir, kompetensi teknis dan tingkat persaingan sebagai konstruk eksogen. Secara sederhana, model konseptual dan diagram jalur digambarkan sebagai berikut.

Gambar 1. Model Konseptual dan Diagram Jalur



Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM sektor manufaktur di Malang. Jumlah UMKM sektor manufaktur di Malang tidak diketahui secara pasti. Oleh karena itu, kriteria penentuan sampel menggunakan metode *Accidental-Purposive Sampling*, di mana siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, namun tetap berdasarkan kriteria tertentu. Adapun kriteria sampel dalam penelitian ini, antara lain sampel yang terpilih adalah UMKM sesuai dengan definisi yang didasarkan pada BPS dan Undang-undang no. 20 tahun 2008. Berdasarkan Undang-undang no. 20 tahun 2008, yaitu UKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, dengan kriteria: a) Bisnis Mikro: kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 - Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 b) Bisnis kecil: kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 - Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 - Rp2.500.000.000,00; dan c) Bisnis menengah: kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 - Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 - Rp50.000.000.000,00

[26]. BPS (Badan Pusat Statistik) mendefinisikan UKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, dimana menurut BPS usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 s.d 99 orang [20]. Sampel yang digunakan berdasarkan teori Heirs, yaitu sebanyak 185 UMKM sektor manufaktur di Malang (5 dikali jumlah indikator), di mana jumlah indikator pada penelitian ini adalah 37 indikator (tabel 2). Setiap konstruk diukur dengan menggunakan skala likert 7 point. Adapun indikator dan pengukuran konstruk dapat dilihat pada tabel 2.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer. Data primer yang dimaksud yaitu jawaban dari responden, dimana responden merupakan pemilik/manajer/ karyawan yang bekerja di UMKM yang berlokasi di kota Malang. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode survey, di mana peneliti akan menyebarkan kuesioner secara langsung ke tempat UMKM dengan harapan dapat meningkatkan *respond rate*.

Penelitian ini menggunakan metode analisis *Partial Least Square*, di mana data kuesioner yang telah terkumpul, ditabulasi dengan menggunakan *Microsoft excel*, lalu diolah dengan menggunakan *software SmartPLS 3*. Sebelum melakukan uji hipotesis, terlebih dahulu dievaluasi *goodness of fit* model dengan uji outer dan inner model. Uji validitas dilakukan dengan menganalisis nilai *convergent validity* masing-masing indikator konstruk dan nilai *discriminant validity* masing-masing konstruk. Uji realibilitas dilakukan dengan menganalisis *composite reliability* dan *cronbach alpha*-nya. Sedangkan, uji inner model dengan melihat *Q-square* setiap konstruk. Uji hipotesis dilakukan dengan melihat nilai t hitung dan nilai p. Hipotesis diterima, jika t hitung > 1,96 dan p < 0,05. Sebaliknya, hipotesis ditolak jika t hitung < 1,96 dan p > 0,05

Tabel 2. Indikator-Indikator Konstruk

| Konstruk | Indikator Konstruk | |
|--|--|---------------------------------|
| Kinerja 1= sangat tidak penting s/d 7 = sangat penting | 1. Profitabilitas | |
| | 2. Pertumbuhan Penjualan | |
| | 3. <i>Return on Aset</i> | |
| | 4. Cash Flow | |
| | 5. Gaya hidup | |
| | 6. Independensi | |
| | 7. Keamanan Pekerjaan | |
| | 1. Profitabilitas | |
| | 2. Pertumbuhan Penjualan | |
| | 3. <i>Return on Aset</i> | |
| Kinerja 1= sangat tidak puas s/d 7 = sangat puas | 4. Cash Flow | |
| | 5. Gaya hidup | |
| | 6. Independensi | |
| | 7. Keamanan pekerjaan | |
| | 8. outsourcing memberikan kontribusi kepada kompetensi dan keunggulan kompetitif | |
| | 9. outsourcing mampu menyadari tujuan yang akan dicapai UMKM | |
| | 10. perusahaan puas dengan kinerja jasa akuntansi outsourcing | |
| | Akuntan outsourcing 1= tidak menggunakan jasa akuntansi outsourcing sama sekali s/d 7= total menggunakan jasa akuntansi outsourcing | 1. Pembukuan |
| | | 2. Penyusunan Laporan Keuangan |
| | | 3. Akuntansi payroll/penggajian |
| 4. Anggaran/Ramalan | | |
| 5. Analisis profitabilitas pelanggan | | |
| 6. Biaya Produk | | |
| 7. Perencanaan Keuangan | | |
| 8. Jasa Manajemen Keuangan | | |
| 9. Desain/Review SPI | | |
| Kompetensi Teknis 1= sangat tidak kompeten s/d 7= sangat kompeten | 1. Industri khusus dengan pengetahuan yang luas | |
| | 2. Ahli dalam kontrol internal | |
| | 3. Berpengalaman dan kualifikasi | |
| | 4. Memahami secara mendalam tentang perusahaan anda | |
| | 5. Ahli dalam Sistem Informasi Komputer (CIS) Akuntansi | |
| | 6. Ahli dalam manajemen risiko | |
| Tingkat Persaingan 1 = persaingan yang sangat lemah s/d 7 = persaingan yang sangat kompetitif | 1. Karakteristik Produk | |
| | 2. Strategi promosi diantara competitor | |
| | 3. Akses ke saluran distribusi | |
| | 4. Strategi pelayanan ke konsumen | |
| | 5. Jenis Produk | |

Sumber: [6], [13]

3. Hasil dan Pembahasan

Kuesioner disebarakan dengan cara membawa langsung ke tempat responden, baik ke tempat usaha masing-masing responden maupun pada saat ada pertemuan komunitas UMKM. Dari hasil penyebaran kuesioner tersebut, tingkat pengembalian kuesioner pada penelitian ini sebesar 100%, di mana 185 kuesioner telah diisi lengkap dan dikembalikan kepada peneliti.

Tabel 3. Profil Responden

| Klasifikasi Responden | Jumlah | Prosentase (dalam %) |
|---------------------------------------|------------|----------------------|
| Jenis Kelamin: | | |
| Laki-Laki | 73 | 39,46 |
| Perempuan | 112 | 60,54 |
| Total | 185 | 100 |
| Tingkat Pendidikan: | | |
| SD | 5 | 2,70 |
| SMP | 15 | 8,11 |
| SMA | 74 | 40 |
| Diploma 1 | 10 | 5,41 |
| Diploma 2 | 1 | 0,54 |
| Diploma 3 | 19 | 10,27 |
| S1 | 56 | 30,27 |
| S2 | 5 | 2,70 |
| Total | 185 | 100 |
| Usia Responden: | | |
| < 15 tahun | 0 | 0 |
| 15 s/d 64 tahun | 182 | 98,38 |
| >64 tahun | 3 | 1,62 |
| Total | 185 | 100 |
| Jumlah Tenaga Kerja: | | |
| Sampai dengan 5 Orang | 165 | 89,19 |
| 5 s/d 19 Orang | 18 | 9,73 |
| 20 s/d 99 orang | 2 | 1,08 |
| Total | 185 | 100 |
| Hasil Penjualan dalam 1 tahun: | | |
| Maks 300 juta | 169 | 91,35 |
| 300 juta s/d 2,5M | 16 | 8,65 |
| 2,5M s/d 50M | 0 | 0 |
| Total | 186 | 100 |

Adapun tempat penyebaran kuesioner, antara lain: komunitas *womenwill*, komunitas RPRM (Rumah Pengusaha Malang Raya), komunitas MCF (*Malang Creative Fusion*). Kuesioner juga disebarakan pada komunitas UKM Bianglala, sentra industri keramik Dinoyo, sentra industri Mebel Mojolangu, sentra industri kripik

tempe sanan, dan beberapa pelaku UKM mandiri lainnya.

Dari 185 data terkumpul, mayoritas pelaku usaha adalah wanita (60,54%), sedangkan pelaku usaha laki-laki hanya 39,46%. Lebih lanjut, sebagian besar responden termasuk dalam kategori usia produktif (15 s/d 64 tahun), yaitu sebesar 98,38%. Selanjutnya, data menunjukkan bahwa mayoritas tingkat pendidikan pelaku usaha adalah SMA sebesar 40%, mayoritas kedua responden adalah berpendidikan sarjana sebesar 30,27%, sedangkan sisanya memiliki tingkat pendidikan SD, SMP, diploma 1, diploma 2, diploma 3, dan Magister (lihat Tabel 3).

Selain itu, Tabel 3 menunjukkan sebagian besar responden adalah pelaku usaha berskala mikro, yaitu sebesar 89,19% jika dilihat dari jumlah tenaga kerja dan sebesar 91,35% jika dilihat dari hasil penjualan dalam satu tahun. Untuk memudahkan peneliti dalam mengolah data, maka peneliti memberikan kode pada setiap indikator konstruk. Adapun kode pada setiap indikator dapat dilihat pada Tabel 4.

Sebelum melakukan evaluasi *goodness of fit*, peneliti melakukan analisis frekuensi jawaban dari responden untuk keempat konstruk yang digunakan. Pertama, frekuensi jawaban untuk konstruk kompetensi teknis (X1) dapat dilihat pada tabel 5 berikut. Kompetensi teknis bertujuan untuk mengetahui sejauh mana responden merasa *akuntan outsourcing* yang merupakan sumber kompeten untuk membantu fungsi akuntansi manajemen mereka.

Hasil penelitian menunjukkan jawaban terbanyak secara berurutan untuk setiap indikator X1.1 s/d X1.6 terletak pada skala likert 6 yang berarti sebagian besar responden merasa bahwa *akuntan outsourcing* memiliki kompetensi untuk membantu fungsi akuntansi manajemen mereka.

Tabel 4. Kode Indikator Konstruk Y

| Konstruk | Indikator Konstruk | Kode |
|--|---|-------|
| Kinerja UMKM (Y2) | Profitabilitas | Y2.1 |
| | Pertumbuhan Penjualan | Y2.2 |
| | <i>Return on Aset</i> | Y2.3 |
| | Cash Flow | Y2.4 |
| | Gaya hidup | Y2.5 |
| | Independensi | Y2.6 |
| | Keamanan Pekerjaan | Y2.7 |
| Kinerja UMKM (Y2): Setelah menggunakan akuntan outsourcing | Profitabilitas | Y2.8 |
| | Pertumbuhan Penjualan | Y2.9 |
| | <i>Return on Aset</i> | Y2.10 |
| | Cash Flow | Y2.11 |
| | Gaya hidup | Y2.12 |
| | Independensi | Y2.13 |
| | Keamanan pekerjaan | Y2.14 |
| | Outsourcing mampu memberikan kontribusi kepada kompetensi dan keunggulan kompetitif | Y2.15 |
| | outsourcing mampu menyadari tujuan yang akan dicapai UMKM | Y2.16 |
| | perusahaan merasa puas dengan kinerja jasa akuntansi outsourcing | Y2.17 |
| Akuntan outsourcing (Y1) | Pembukuan | Y1.1 |
| | Penyusunan Laporan Keuangan | Y1.2 |
| | Akuntansi payroll/penggajian | Y1.3 |
| | Anggaran/Ramalan | Y1.4 |
| | Analisis profitabilitas pelanggan | Y1.5 |
| | Biaya Produk | Y1.6 |
| | Perencanaan Keuangan | Y1.7 |
| | Jasa Manajemen Keuangan | Y1.8 |

Tingkat persaingan bertujuan untuk melihat intensitas persaingan responden, di mana hal ini akan diukur melalui enam indikator konstruk (X2.1 s/d X2.5). Berdasarkan tabel 7, jawaban responden terbanyak didapat antara skala likert 6 dan 7. Jika dilihat dari indikator konstruk X2.2, X2.3, dan X2.4, pilihan responden terbanyak terletak pada poin 6, yaitu dengan nilai 43,2%, 45,4%, dan 56,2%.

Tabel 5. Kode Indikator Konstruk X

| | | |
|-------------------------------|--|------|
| | Desain/Review SPI | Y1.9 |
| Kompetensi Teknis (X1) | Industri khusus dengan pengetahuan yang luas | X1.1 |
| | Ahli dalam kontrol internal | X1.2 |
| | Berpengalaman dan kualifikasi | X1.3 |
| | Mampu memahami secara mendalam tentang perusahaan anda | X1.4 |
| | Ahli dalam Sistem Informasi Komputer (CIS) Akuntansi | X1.5 |
| | Ahli dalam manajemen risiko | X1.6 |
| Tingkat Persaingan (X2) | Karakteristik Produk | X2.1 |
| | Strategi promosi diantara competitor | X2.2 |
| | Akses ke saluran distribusi | X2.3 |
| | Strategi pelayanan ke konsumen | X2.4 |
| | Jenis Produk | X2.5 |

Tabel 6. Persepsi Responden terhadap Kompetensi Teknis Akuntan outsourcing (dalam presentase)

| Ind. | Skala Likert | | | | | | | |
|------|--------------|-----|-----|------|------|------|------|---|
| | Kon. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| X1.1 | 0,5 | 0,5 | 2,7 | 13 | 12,4 | 50,3 | 20,5 | |
| X1.2 | 0,5 | 0,5 | 3,2 | 14,6 | 22,2 | 43,2 | 15,7 | |
| X1.3 | 1,1 | 0,5 | 1,1 | 14,1 | 18,4 | 44,9 | 20 | |
| X1.4 | 0,5 | 0,5 | 1,6 | 18,9 | 26,5 | 37,3 | 14,6 | |
| X1.5 | 0,5 | 0,5 | 2,7 | 13 | 18,4 | 43,2 | 21,6 | |
| X1.6 | 1,1 | 0 | 2,2 | 14,6 | 24,9 | 40,5 | 16,8 | |

Hal ini menunjukkan bahwa strategi promosi, akses ke saluran distribusi, dan strategi pelayanan yang dimiliki pelaku UMKM sektor manufaktur di Kota Malang sudah mampu bersaing secara kompetitif. Lebih lanjut, karakteristik (X2.1) dan jenis (X2.5) produk pelaku UMKM dirasa lebih mampu bersaing dengan sangat kompetitif. Hal ini dapat dilihat dari jawaban yang paling banyak dipilih responden, yakni poin 7, yang berarti persaingan sangat kompetitif.

Tabel 7. Tingkat Persaingan Responden (dalam presentase)

| Ind. | Skala Likert | | | | | | |
|------|--------------|-----|-----|-----|------|------|------|
| Kon. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| X2.1 | 0,5 | 1,1 | 2,2 | 3,2 | 12,5 | 37,8 | 41,6 |
| X2.2 | 0 | 0,5 | 1,1 | 2,2 | 21,1 | 43,2 | 31,9 |
| X2.3 | 0 | 1,1 | 2,7 | 2,2 | 26,5 | 45,4 | 22,2 |
| X2.4 | 0 | 1,1 | 1,6 | 2,7 | 17,3 | 56,2 | 21,1 |
| X2.5 | 0 | 0,5 | 1,6 | 3,8 | 11,4 | 40 | 42,7 |

Konstruksi akuntan *outsourcing* bertujuan untuk mengetahui fungsi akuntansi manajemen pelaku UMKM mana saja yang dilakukan oleh akuntan *outsourcing*. Berdasarkan jawaban responden (lihat tabel 8), dapat dilihat bahwa mayoritas responden menjawab poin 1, di mana hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM sektor manufaktur di Kota Malang tidak menggunakan akuntan *outsourcing* sama sekali untuk menjalankan fungsi akuntansi manajemennya.

Tabel 8. Penggunaan Akuntan *outsourcing* pada Fungsi Akuntansi Responden (dalam presentase)

| Ind. | Skala Likert | | | | | | |
|------|--------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Kon. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Y1.1 | 81,6 | 1,1 | 3,2 | 1,6 | 3,2 | 5,9 | 3,2 |
| Y1.2 | 80,5 | 2,2 | 2,7 | 2,2 | 2,7 | 5,4 | 4,3 |
| Y1.3 | 80 | 2,2 | 3,8 | 2,2 | 4,9 | 5,4 | 1,6 |
| Y1.4 | 80 | 2,2 | 2,7 | 1,6 | 3,8 | 7 | 2,7 |
| Y1.5 | 81,1 | 1,1 | 2,7 | 3,2 | 2,7 | 7 | 2,2 |
| Y1.6 | 80 | 2,2 | 1,1 | 4,3 | 3,8 | 6,5 | 2,2 |
| Y1.7 | 80 | 2,2 | 2,7 | 2,7 | 1,6 | 7 | 3,8 |
| Y1.8 | 80,5 | 1,1 | 4,3 | 2,2 | 1,6 | 7,6 | 2,7 |
| Y1.9 | 78,9 | 2,7 | 3,8 | 2,2 | 1,6 | 9,2 | 1,6 |

Pelaku UMKM sektor manufaktur Kota Malang yang menggunakan akuntan *outsourcing* untuk menjalankan fungsi akuntansi manajemennya hanya berkisar 5,9% s/d 7,6% untuk masing-masing fungsi akuntansinya. Hal ini menunjukkan masih kurangnya kesadaran pelaku UMKM untuk memanfaatkan akuntan *outsourcing* dalam menjalankan fungsi akuntansi manajemennya, walaupun pelaku UMKM sebenarnya sadar bahwa akuntan *outsourcing* adalah sumber kompeten untuk membantu

menjalankan fungsi akuntansinya. Peneliti menduga salah satu penyebabnya adalah keterbatasan kemampuan keuangan pelaku UMKM. Terakhir, kinerja UMKM diukur sebelum dan sesudah menggunakan jasa akuntansi *outsourcing*. kinerja UMKM sebelum menggunakan jasa akuntansi *outsourcing* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman responden mengenai tingkat kepentingan indikator kinerja UMKM (tabel 8). Selanjutnya, kinerja UMKM sesudah menggunakan jasa akuntansi *outsourcing* ditujukan untuk mengetahui persepsi responden tentang manfaat atau tidaknya penggunaan jasa akuntansi *outsourcing* terhadap kinerja UMKM (Tabel 10).

Tabel 9. Persepsi Tingkat Kepentingan Kinerja Responden (dalam presentase)

| Ind. | Skala Likert | | | | | | |
|------|--------------|-----|-----|-----|------|------|------|
| Kon. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Y2.1 | 0 | 0,5 | 0,5 | 0 | 2,2 | 22,2 | 74,6 |
| Y2.2 | 0 | 0,5 | 0 | 0,5 | 0 | 18,8 | 79,5 |
| Y2.3 | 0 | 0,5 | 2,7 | 3,8 | 13,5 | 45,4 | 34,1 |
| Y2.4 | 0 | 0,5 | 0,5 | 3,2 | 8,1 | 40 | 47,6 |
| Y2.5 | 0 | 3,2 | 3,8 | 7 | 19,5 | 28,6 | 37,8 |
| Y2.6 | 25,4 | 1,1 | 2,2 | 9,2 | 18,9 | 18,4 | 24,9 |
| Y2.7 | 0 | 0 | 0,5 | 2,2 | 3,8 | 31,4 | 62,2 |

Berdasarkan Tabel 9, tampak bahwa sebagian besar pelaku UMKM memiliki persepsi bahwa indikator kinerja profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan keamanan pekerjaan merupakan indikator yang sangat penting. Hal ini dapat dilihat secara berturut-turut dengan sebanyak 74,6% responden menganggap profitabilitas sangat penting, 79,5% responden menilai pertumbuhan penjualan sangat penting, serta 62,2% responden memiliki persepsi bahwa keamanan pekerjaan sangat penting. Untuk item pertanyaan ROA, *cash flow*, dan gaya hidup tidak sampai dengan 50% responden yang menganggap sangat penting ataupun penting. Dari kelima indikator tersebut tidak ada responden yang menjawab sangat tidak penting. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki tingkat pemahaman yang

baik mengenai kinerja UMKM. Namun, pada indikator independensi sebanyak 25,4% responden menilai bahwa independensi merupakan hal yang sama sekali tidak penting dalam usahanya. Sedangkan, berdasarkan Tabel 10 dapat dilihat bahwa sebagian besar responden (lebih dari 70%) menilai sangat tidak setuju bahwa *akuntan outsourcing* memberikan manfaat pada semua indikator kinerja. Hal ini dapat disebabkan karena sebagian besar pelaku UMKM (Tabel 8) belum berkeinginan untuk menggunakan jasa *akuntan outsourcing*, walaupun pelaku UMKM merasa jasa *akuntan outsourcing* memiliki kompetensi akuntansi. Oleh karenanya, pelaku UMKM belum merasakan manfaat secara langsung penggunaan jasa *akuntan outsourcing* terhadap kinerja usahanya.

Tabel 10. Persepsi Manfaat Akuntan outsourcing pada Kinerja Responden (dalam presentase)

| Ind. | Skala Likert | | | | | | | |
|-------|--------------|-----|-----|-----|-----|------|-----|---|
| | Kon. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Y2.8 | 74,6 | 0,5 | 1,1 | 3,8 | 4,9 | 10,8 | 4,3 | |
| Y2.9 | 74,6 | 0,5 | 2,2 | 4,3 | 4,3 | 9,7 | 4,3 | |
| Y2.10 | 74,6 | 0 | 1,6 | 4,3 | 7 | 8,6 | 3,8 | |
| Y2.11 | 74,6 | 0 | 1,1 | 2,7 | 4,9 | 11,9 | 4,9 | |
| Y2.12 | 74,6 | 0 | 0,5 | 1,6 | 5,4 | 12,4 | 5,4 | |
| Y2.13 | 76,2 | 1,1 | 0,5 | 2,7 | 5,9 | 9,2 | 4,3 | |
| Y2.14 | 74,6 | 1,1 | 2,2 | 2,2 | 5,9 | 9,7 | 4,3 | |
| Y2.15 | 74,6 | 0,5 | 1,1 | 2,7 | 4,9 | 11,9 | 4,3 | |
| Y2.16 | 74,6 | 0 | 0,5 | 2,7 | 6,5 | 9,2 | 6,5 | |
| Y2.17 | 74,6 | 1,1 | 0,5 | 4,3 | 3,8 | 10,8 | 4,9 | |

Evaluasi *goodness of fit* model dengan uji *outer* model dan *inner* model. Pertama, nilai *outer* model dilihat dari nilai *convergent validity* setiap indikator konstruk, di mana jika nilai loading faktor < 0,5, maka indikator konstruk harus dibuang. Evaluasi Hasil Uji *convergent validity* dapat dilihat pada Tabel 11.

Hasil evaluasi kesuaian model konseptual (tabel 10), menunjukkan masih terdapat indikator konstruk yang memiliki nilai loading faktor < 0,5. Oleh karena itu, indikator konstruk yang memiliki nilai

loading faktor < 0,5 harus dibuang dari model konseptual.

Tabel 11. Hasil Uji Convergent Validity

| Indikator | Hasil | | Nilai Kritis | Evaluasi |
|-----------|-----------|----------|--------------|--------------------|
| | Indikator | Konstruk | | |
| X1.1 | | 6,337 | | Valid |
| X1.2 | | 7,234 | | Valid |
| X1.3 | | 7,445 | | Valid |
| X1.4 | | 6,519 | | Valid |
| X1.5 | | 5,477 | | Valid |
| X1.6 | | 6,613 | | Valid |
| X2.1 | | 4,327 | | Valid |
| X2.2 | | 3,020 | | Valid |
| X2.3 | | 3,230 | | Valid |
| X2.4 | | 3,840 | | Valid |
| X2.5 | | 5,195 | | Valid |
| Y1.1 | | 36,037 | | Valid |
| Y1.2 | | 49,379 | | Valid |
| Y1.3 | | 109,196 | | Valid |
| Y1.4 | | 137,724 | | Valid |
| Y1.5 | | 325,706 | | Valid |
| Y1.6 | | 161,651 | | Valid |
| Y1.7 | | 137,573 | | Valid |
| Y1.8 | | 175,651 | ≥ 0,5 | Valid |
| Y1.9 | | 31,981 | | Valid |
| Y2.1 | | 2,768 | | Valid |
| Y2.2 | | 2,017 | | Valid |
| Y2.3 | | 0,075 | | Tidak Valid |
| Y2.4 | | 0,918 | | Valid |
| Y2.5 | | 1,601 | | Valid |
| Y2.6 | | 5,051 | | Valid |
| Y2.7 | | 1,243 | | Valid |
| Y2.8 | | 204,091 | | Valid |
| Y2.9 | | 168,005 | | Valid |
| Y2.10 | | 276,876 | | Valid |
| Y2.11 | | 306,146 | | Valid |
| Y2.12 | | 294,776 | | Valid |
| Y2.13 | | 43,218 | | Valid |
| Y2.14 | | 144,073 | | Valid |
| Y2.15 | | 126,419 | | Valid |
| Y2.16 | | 220,092 | Valid | |
| Y2.17 | | 85,754 | Valid | |

Adapun indikator konstruk yang dibuang adalah Y2.3 (indikator *Return On Asset*). Setelah Y2.3 dibuang, maka dilakukan uji ulang *convergent validity* (Tabel 12).

Berdasarkan nilai loading faktor pada tabel 12, dapat dilihat semua indikator konstruk sudah memiliki loading faktor $\geq 0,5$, maka semua indikator konstruk valid dan dapat digunakan untuk mengukur setiap variabel laten.

Tabel 12. Hasil Uji Ulang *convergent validity*

| Indikator | Hasil Konstruk | Nilai kritis |
|-----------|-------------------|--------------|
| X1.1 | 6,817 | $\geq 0,5$ |
| X1.2 | 8,563 | |
| X1.3 | 10,000 | |
| X1.4 | 9,272 | |
| X1.5 | 5,776 | |
| X1.6 | 7,427 | |
| X2.1 | 3,918 | |
| X2.2 | 3,038 | |
| X2.3 | 3,286 | |
| X2.4 | 3,987 | |
| X2.5 | 5,020 | |
| Y1.1 | 35,812 | |
| Y1.2 | 50,306 | |
| Y1.3 | 105,250 | |
| Y1.4 | 146,145 | |
| Y1.5 | 332,143 | |
| Y1.6 | 162,208 | |
| Y1.7 | 133,126 | |
| Y1.8 | 161,046 | |
| Y1.9 | 30,937 | |
| Y2.1 | 2,925 | |
| Y2.2 | 2,126 | |
| Y2.4 | 0,941 | |
| Y2.5 | 1,630 | |
| Y2.6 | 5,168 | |
| Y2.7 | 1,191 | |
| Y2.8 | 197,426 | |
| Y2.9 | 168,789 | |
| Y2.10 | 302,283 | |
| Y2.11 | 296,281 | |
| Y2.12 | 286,476 | |
| Y2.13 | 43,849 | |
| Y2.14 | 149,582 | |
| Y2.15 | 125,404 | |
| Y2.16 | 216,002 | |
| Y2.17 | 91,596 | |

Uji validitas juga dapat dilihat dari nilai *Discriminant validity* (AVE) setiap konstruk.

Sebuah konstruk dikatakan valid jika memiliki nilai AVE $\geq 0,5$. Dengan mendasar pada tabel 12 maka dapat dilihat bahwa setiap konstruk memiliki nilai AVE $\geq 0,5$, maka setiap konstruk dapat digunakan dalam model penelitian.

Tabel 13. Hasil Uji *Discriminant Validity*

| Konstruk | AVE | Root Square AVE | Nilai Kritis | Evaluasi |
|----------|-------|-----------------------|-----------------|----------|
| X1 | 0,795 | 0,892 | $\geq 0,5$ | VALID |
| X2 | 0,572 | 0,756 | | |
| Y1 | 0,939 | 0,969 | | |
| Y2 | 0,610 | 0,781 | | |

Selanjutnya, uji realibilitas dapat dilihat dari nilai *composite reliability* dan *cronbach alpha*-nya. Kriteria suatu konstruk dikatakan reliabel jika memiliki nilai *composite reliability* dan *cronbach alpha* $\geq 0,6$. Adapun hasil uji realibilitas tampak pada Tabel 14

Tabel 14. Hasil Uji Realibilitas

| Kriteria | Konstruk | Hasil | Nilai Kritis |
|----------------------------------|----------|-------|-----------------|
| <i>composite reliability</i> | X1 | 0,959 | $\geq 0,6$ |
| | X2 | 0,867 | |
| | Y1 | 0,993 | |
| <i>cronbach alpha</i> | Y2 | 0,933 | $\geq 0,6$ |
| | X1 | 0,955 | |
| | X2 | 0,843 | |
| | Y1 | 0,992 | |
| | Y2 | 0,898 | |

Berdasarkan hasil uji reliabilitas, maka dapat dilihat semua konstruk memiliki nilai *composite reliability* dan *cronbach alpha* $\geq 0,6$, maka setiap konstruk dapat dikatakan reliabel. Dengan kata lain, baik konstruk kompetensi teknis (X1), tingkat persaingan (X2), akuntan outsourcing (Y1), dan kinerja UMKM (Y2) dapat digunakan dalam model penelitian.

Evaluasi kedua *goodness of fit* model adalah dengan melakukan uji *inner* model. Uji ini dapat dianalisis dengan melihat nilai *Q-Square* pada masing-masing konstruk dependen, dengan kriteria ≥ 0 . Berdasarkan

Tabel 15, dapat dilihat nilai *Q-Square* setiap konstruk dependen memiliki nilai ≥ 0 , maka dapat dikatakan bahwa model layak untuk diestimasi.

Tabel 15. Uji Inner Model (*Q-Square*)

| Konstruk | Hasil | Nilai Kritis | Evaluasi |
|----------|-------|--------------|------------|
| Y1 | 0,095 | ≥ 0 | <i>fit</i> |
| Y2 | 0,631 | | |

Setelah semua evaluasi *goodness of fit* dikatakan memenuhi kriteria, maka uji hipotesis telah dapat dilakukan. Tujuan uji hipotesis pada penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kompetensi teknis dan tingkat persaingan terhadap keputusan UMKM menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Selain itu, uji hipotesis juga bertujuan melihat pengaruh antara keputusan penggunaan jasa akuntansi outsourcing terhadap kinerja UMKM. Adapun hasil Uji hipotesis dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Hasil Uji Hipotesis

| Pengaruh | Koef. Path | t Hitung | p Value |
|----------|------------|----------|---------|
| X1 → Y1 | 0,259 | 2,981 | 0,003 |
| X2 → Y1 | -0,253 | 1,989 | 0,047 |
| Y1 → Y2 | 0,794 | 16,590 | 0,000 |

*) Signifikan pada 5%, nilai t tabel pada level 5% = 1,96

Pertama, menurut tabel di atas, perhitungan X1 terhadap Y1 menunjukkan nilai t hitung (2,981) > 1,96 dan p (0,003) < 0,05. Selain itu, nilai koef.path (0,259) menunjukkan kekuatan pengaruh mengarah pada pengaruh positif, maka hipotesis pertama diterima, di mana kompetensi teknis berpengaruh positif terhadap keputusan UMKM dalam menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya [1,10,13,27–29], walaupun penelitian dilakukan di negara yang berbeda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin besar kompetensi teknis yang di miliki oleh akuntan outsourcing, maka pelaku UMKM

akan memutuskan untuk menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Kompetensi teknis merupakan salah satu faktor signifikan yang dapat menarik UMKM untuk memutuskan menggunakan akuntan outsourcing untuk menjalankan fungsi akuntansinya [13]. Kompetensi teknis yang dimaksud adalah kompetensi yang dimiliki oleh akuntan eksternal, meliputi pengalaman dan kualifikasi yang sesuai, keterampilan khusus, spesialisasi industri dan keahlian teknologi [10]. Sebuah perusahaan memang membutuhkan kompetensi sumber daya untuk mampu menghadapi tantangan baru dalam persaingan pasar [20]. Namun, pelaku UMKM membutuhkan waktu untuk memverifikasi apakah akuntan outsourcing benar-benar memiliki kompetensi untuk memberikan saran bisnisnya [29].

Lebih lanjut, hasil penelitian ini juga mendukung pendapat teori RBV, yaitu seorang pelaku UMKM harus menyadari bahwa kompetensi merupakan sumber daya yang berharga untuk meningkatkan kinerja UMKM [7,10]. Oleh karena itu, dengan keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM, penggunaan jasa akuntansi outsourcing adalah keputusan yang tepat. Hal ini sesuai dengan hasil peneliti sebelumnya, di mana peneliti menemukan bahwa UMKM membutuhkan saran bisnis dari akuntan eksternal untuk mengatasi keterbatasan sumber daya [29]. Akuntan eksternal percaya bahwa mereka memiliki kompetensi yang dibutuhkan untuk memberikan saran bisnis yang bermanfaat bagi pelaku UMKM [3,28]. Hal ini sesuai dengan pendapat Benett dan Robson (2005), di mana menyatakan bahwa akuntan eksternal dapat membantu dalam mempertahankan keunggulan kompetitif UMKM melalui sumber daya yang dimilikinya [29].

Kedua, berdasarkan tabel 15 di atas menunjukkan bahwa konstruk laten tingkat persaingan memiliki nilai t hitung (1,989) > 1,96 dan nilai p (0,047) < 0,05. Namun, koef.path menunjukkan -0,253, di mana angka ini menunjukkan kekuatan pengaruh

mengarah pada pengaruh negatif, maka hipotesis kedua ditolak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat persaingan berpengaruh negatif terhadap keputusan UMKM menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya [6,10,11,13,27]. Hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya, yang berpendapat bahwa fungsi akuntan outsourcing merupakan pilihan UMKM untuk mempertahankan keunggulan kompetitif di dalam lingkungan bisnis [9]. Selain itu, hasil penelitian ini bertolakbelakang dengan pandangan teori RBV, di mana teori RBV menjelaskan bahwa UMKM yang menghadapi tingkat persaingan yang ketat seharusnya memanfaatkan sumber daya eksternal untuk membantu perusahaan lebih produktif dan kompetitif [10,13]. Menurut peneliti, adanya perbedaan hasil penelitian dapat sebabkan beberapa hal. Pertama, sebagian besar responden dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM skala mikro, sehingga pelaku UMKM belum berfikir kebutuhan akan akuntan outsourcing. Kedua, perbedaan lokasi penelitian, di mana penelitian sebelumnya dilakukan di luar negara Indonesia. Perbedaan lokasi penelitian ini menyebabkan ada perbedaan definisi UMKM. Satu negara dengan negara yang lain memiliki definisi UMKM yang berbeda-beda, di mana perbedaan tersebut didasarkan pada ukuran ekonomi, struktur sektor korporasi, dan kerangka kerja kebijakan yang relevan [5]. Selain itu, adanya perbedaan tempat penelitian, memungkinkan adanya perbedaan karakteristik pelaku UMKM. Menurut Andriani et al (2014), pelaku UKM lebih mementingkan bagaimana dapat menghasilkan keuntungan tanpa repot menerapkan fungsi akuntansi [24]. Hal ini memungkinkan pelaku UKM tidak memiliki kesadaran untuk menerapkan fungsi akuntansi, baik menggunakan sumber daya akuntansi internal ataupun eksternal. Ketiga, ketika dihadapkan persaingan yang semakin kompetitif, kecenderungan UMKM di kota

Malang adalah lebih berfokus belajar untuk mengembangkan produk dan memperluas pemasaran produk daripada menerapkan fungsi akuntansi melalui akuntan outsourcing. Hal ini sejalan dengan peneliti sebelumnya, di mana diungkapkan bahwa ada persaingan yang semakin ketat, pelaku UMKM harus memastikan bahwa mereka secara terus menerus menawarkan produk baru, memasarkan produk lebih cepat, dan melayani pelanggan lebih baik daripada pesaingnya [30]. Oleh karena itu, keputusan menggunakan akuntan outsourcing bukanlah fokus utama bagi UMKM.

Terakhir, uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui pengaruh keputusan UMKM menggunakan akuntan outsourcing terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil statistik pada tabel 15 di atas, dapat dilihat bahwa konstruk *akuntan outsourcing* memiliki nilai t hitung $(16,590) > 1,96$; nilai p value $0,000 < 0,05$; dan koef. path $0,794$, maka hipotesis ketiga diterima. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan UMKM menggunakan akuntan outsourcing memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM, di mana ketika UMKM memutuskan menggunakan jasa akuntansi outsourcing dapat meningkatkan kinerja perusahaannya. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian sebelumnya, di mana menemukan bahwa akuntan outsourcing tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas UKM [31]. Adanya perbedaan hasil ini, peneliti menduga karena adanya perbedaan indikator konstruk yang digunakan. Penelitian sebelumnya, konstruk akuntan outsourcing hanya diukur dengan menggunakan indikator akuntansi keuangan (seperti pelaporan keuangan dan pengolahan pajak), sedangkan pada penelitian ini mengukur akuntan outsourcing manajemen. Kedua, konstruk kinerja UKM hanya diukur dengan menggunakan profitabilitas (kinerja keuangan), sedangkan pada penelitian ini mengukur konstruk kinerja dengan menggunakan kinerja keuangan dan non keuangan. Namun, hasil penelitian ini

mendukung penelitian-penelitian sebelumnya [1,4,6,8,10,13,32]. Peneliti-peneliti sebelumnya menemukan bahwa akuntan outsourcing merupakan faktor paling penting dalam mempengaruhi kinerja perusahaan [13]. Hal ini karena UMKM dapat memperoleh manfaat ketika memutuskan untuk menggunakan akuntan outsourcing, seperti UMKM dapat fokus pada kegiatan utamanya, menghemat biaya, meningkatkan kinerja, dan membuat UMKM menjadi lebih fleksibel [19]. Dengan melihat persaingan yang semakin ketat di lingkungan bisnis, akuntan dapat dipertimbangkan untuk memberikan saran bisnis dan terpercaya untuk perusahaan [3]. Dan dengan kemampuan terbatas, maka salah satu cara pelaku UMKM dapat mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Hal ini didukung oleh peneliti sebelumnya yang mengungkapkan bahwa akuntan outsourcing merupakan alternatif UMKM untuk dapat mempertahankan keunggulan kompetitif di lingkungan bisnis [9]. Oleh karena itu, seharusnya UMKM perlu menyadari dan menyakini bahwa manfaat informasi akuntansi sangat penting untuk kontrol manajemen, pengambilan keputusan, dan memaksimalkan keuntungan [9]. Hasil penelitian ini mendukung peran utama teori RBV, yaitu bagaimana sebuah organisasi dapat mengembangkan kemampuannya dan dapat mempengaruhi posisi kompetitif dan kinerjanya [33]. Perusahaan yang lebih memilih menggunakan jasa outsourcing dalam proses keuangannya dapat menciptakan keunggulan kompetitif lebih lanjut melalui keahlian yang dimiliki oleh akuntan (seperti dalam implementasi sistem dan proses perbaikan) [31].

Terakhir, peneliti juga melakukan analisis pengaruh tidak langsung antara akuntan outsourcing (variabel interverning) dengan kedua konstruk eksogen (kompetensi teknis dan tingkat persaingan) dan konstruk endogen (kinerja UMKM). Adapun hasil uji *indirect effect* dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Hasil Uji *Indirect Effect*

| Pengaruh | t Hitung | p Value |
|--------------|-------------|------------|
| X1 → Y1 → Y2 | 2,890 | 0,004 |
| X2 → Y1 → Y2 | 1,959 | 0,051 |

*) Signifikan pada 5%, nilai t tabel pada level 5% = 1,96

Hasil uji *indirect effect* menunjukkan bahwa akuntan outsourcing memediasi hubungan antara kompetensi teknis dan kinerja UMKM. Hal ini dapat dilihat berdasarkan hasil pada tabel 16 di atas, di mana t hitung (2,890) > t tabel (1,96) dan nilai signifikan (0,004) < 0,05. Di sisi lain, akuntan outsourcing tidak memediasi hubungan antara tingkat persaingan dan kinerja UMKM, di mana hasil uji *indirect effect* memiliki nilai t hitung (1,959) < t tabel (1,96) dan nilai signifikan (0,051) > (0,05). Peneliti menduga salah satu penyebabnya adalah terbatasnya pengetahuan pelaku UMKM tentang manfaat yang diperoleh ketika menjalankan fungsi akuntansinya. Oleh karena itu, ketika pelaku UMKM dihadapkan pada persaingan yang kompetitif, pelaku UMKM lebih berfokus pada pengembangan produk dan perluasan pemasaran, bukan pada perbaikan fungsi akuntansinya dengan menggunakan jasa akuntan outsourcing.

4. Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan kompetensi teknis dan tingkat persaingan adalah faktor penting yang mempengaruhi keputusan UMKM menggunakan jasa akuntansi outsourcing. Kompetensi teknis berpengaruh positif, di mana UMKM akan memutuskan menggunakan akuntan outsourcing jika outsourcing tersebut semakin berkompeten. Sedangkan, tingkat persaingan justru berpengaruh negatif terhadap keputusan UMKM menggunakan jasa akuntansi outsourcing, di mana semakin tinggi tingkat persaingan, maka UMKM lebih memilih tidak menggunakan akuntan

outsourcing. Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan jasa akuntansi outsourcing merupakan faktor terpenting untuk meningkatkan kinerja pelaku UMKM. Selain itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akuntan outsourcing memediasi hubungan kompetensi teknis dan kinerja UMKM. Sebaliknya, akuntan outsourcing tidak memediasi hubungan tingkat persaingan dan kinerja UMKM.

Lebih lanjut, hasil penelitian ini memiliki beberapa implikasi secara praktis. Penelitian ini merupakan studi pertama yang meneliti mengenai fungsi akuntan outsourcing bagi UMKM di Kota Malang, sehingga bisa dijadikan dasar atau acuan beberapa pihak terkait. Pertama, pelaku UMKM dapat memperoleh pengetahuan mengenai pemanfaatan jasa akuntansi outsourcing untuk menjalankan fungsi akuntansi dan meningkatkan kinerja UMKM, sehingga pelaku UMKM dapat mempertimbangkan untuk menggunakan akuntan profesional dalam menjalankan fungsi akuntansinya. Selain itu, hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan mendalam tentang operasionalnya dan memahami apa yang dibutuhkan untuk mencapai keunggulan kompetitif, sehingga mampu memilih akuntan outsourcing yang sesuai dengan kebutuhannya. Kedua, hasil penelitian dapat digunakan sebagai acuan dan pertimbangan bagi penyedia jasa akuntansi (KJA) untuk meningkatkan peran aktif membantu menerapkan sistem akuntansi sesuai kebutuhan UKM. Selain itu, hasil penelitian dapat memotivasi KJA untuk menyediakan jasa akuntansi dengan tarif yang disesuaikan dengan kemampuan keuangan UMKM. Ketiga, hasil penelitian ini dapat dijadikan dasar atau acuan bagi Pemerintah membuat kebijakan dengan tujuan mempermudah penerapan sistem akuntansi sesuai dengan kebutuhan UMKM. Selain itu, hasil penelitian dapat memotivasi Pemerintah untuk bekerjasama dengan KJA dalam rangka sosialisasi ataupun penyediaan jasa akuntansi untuk pelaku UMKM.

Namun, penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Terdapat beberapa keterbatasan pada penelitian ini. Pertama, penelitian ini hanya dilakukan pada 1 lokasi penelitian yaitu Kota Malang, sehingga hasil penelitian belum bisa digeneralisasikan pada lokasi penelitian yang berbeda. Kedua, sebagian besar responden penelitian adalah pelaku usaha skala mikro, sehingga kurangnya pemahaman mengenai penerapan akuntansi ataupun akuntan outsourcing. Ketiga, sebagian besar responden tidak menggunakan akuntan outsourcing, sehingga sebagian besar jawaban responden merupakan persepsi pribadi berdasarkan tingkat pemahaman, bukan berdasarkan pengalamannya. Selain itu, peneliti memberikan saran untuk penelitian selanjutnya, antara lain: (1) memperluas area penelitian, (2) melibatkan UMKM di sektor lain, (3) menambahkan perspektif selain teori RBV, dan (4) penelitian selanjutnya dapat menggunakan *mix method* (kuantitatif dan kualitatif) untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih akurat.

Daftar Rujukan

- [1] Carey PJ. External accountants' business advice and SME performance. *Pacific Account Rev* 2015;27:166–88. doi:10.1108/PAR-04-2013-0020.
- [2] Stone G. The effectiveness of newsletters in accountants' client relations with small business managers: An Australian qualitative study. *Qual Res Account Manag* 2012;9:21–43. doi:10.1108/11766091211216097.
- [3] Williams BR, O'Donovan G. The accountants' perspective on sustainable business practices in SMEs. *Soc Responsib J* 2015;11:641–56. doi:10.1108/SRJ-07-2014-0096.
- [4] Mwangi GM, Mutiso A, Mungai D. Assessing the Influence of Accounting Outsourcing on Financial Performance of Small and Medium Enterprises in

- Thika Subcounty, Kenya. *Manag Econ Res J* 2018;04:148. doi:10.18639/merj.2018.04.655595.
- [5] Haselip J, Desgain D, Mackenzie G. Financing energy SMEs in Ghana and Senegal: Outcomes, barriers and prospects. *Energy Policy* 2014;65:369–76. doi:10.1016/j.enpol.2013.10.013.
- [6] Kamyabi Y, Devi S. The impact of accounting outsourcing on Iranian SME performance: Transaction cost economics and resource-based perspectives. *World Appl Sci J* 2011;15:244–52. doi:10.1.1.389.7407.
- [7] Husin MA, Ibrahim MD. The Role of Accounting Services and Impact on Small Medium Enterprises (SMEs) Performance in Manufacturing Sector from East Coast Region of Malaysia: A Conceptual Paper. *Procedia - Soc Behav Sci* 2014;115:54–67. doi:10.1016/j.sbspro.2014.02.415.
- [8] Kotabe M, Mol MJ. Outsourcing and financial performance: A negative curvilinear effect. *J Purch Supply Manag* 2009;15:205–13. doi:10.1016/J.PURSUP.2009.04.001.
- [9] Jayabalan J, Dorasamy M, Ramlan M, Ching NK. Outsourcing of Accounting Functions amongst SME Companies in Malaysia: An Exploratory Study. *Account Bus Public Interes* 2009;8:96–114. doi:10.1.1.506.8182.
- [10] Kamyabi Y, Devi S. Use of Professional Accountants' Advisory Services and its Impact on SME Performance in an Emerging Economy: A Resource-based View. *J Manag Sustain* 2011;1:43–55. doi:10.5539/jms.v1n1p43.
- [11] Kamyabi Y, Devi S. An Empirical Investigation of Accounting Outsourcing in Iranian SMEs: Transaction Cost Economics and Resource-Based Views. *Int J Bus Manag* 2011;6:81–94. doi:10.5539/ijbm.v6n3p81.
- [12] Cullinan CP, Zheng X. Accounting outsourcing and audit lag. *Manag Audit J* 2017;32:276–94. doi:10.1108/MAJ-03-2016-1349.
- [13] Hafeez A. An Empirical Investigation Of Factors Influencing Management Accounting Outsourcing Practices Among Smes In Pakistan And The Effect Of Outsourcing On Firm's Performance. University of Agder, 2013. doi:10.1016/0011-2275(85)90175-4.
- [14] Cesaroni FM, Sentuti A. Accountants' role in the management of succession: empirical evidence from Italy. *J Fam Bus Manag* 2016;6:270–90. doi:10.1108/JFBM-08-2015-0028.
- [15] BPS dan Kemenkop. *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) 2016-2017*. *WwwDepkopGoId* 2017:2016–7. http://www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/data-umkm/?eID=tx_rtgfiles_download&tx_rtgfiles_pi1%5Buid%5D=9.
- [16] Rodriguez TFE, Fierro JCR. Factors determining hotel activity outsourcing. An approach based on competitive advantage. *Int J Contemp Hosp Manag* 2016. doi:https://doi.org/10.1108/IJCHM-05-2016-0291.
- [17] McIvor R. How the transaction cost and resource-based theories of the firm inform outsourcing evaluation. *J Oper Manag* 2009;27:45–63. doi:10.1016/j.jom.2008.03.004.
- [18] Neves LW de A, Hamacher S, Scavarda LF. Outsourcing from the perspectives of TCE and RBV: a multiple case study. *Production* 2013;24:687–99. doi:10.1590/s0103-65132013005000082.
- [19] Tayauova G. Advantages and disadvantages of outsourcing: analysis of outsourcing practices of Kazakhstan banks. *Procedia - Soc Behav Sci* 2012;41:188–95.

- doi:10.1016/j.sbspro.2012.04.023.
- [20] Anggadwita G, Mustafid QY. Identification of Factors Influencing the Performance of Small Medium Enterprises (SMEs). *Procedia - Soc Behav Sci* 2014;115:415–23. doi:10.1016/j.sbspro.2014.02.448.
- [21] Ng HS, Kee DMH, Ramayah T. The role of transformational leadership, entrepreneurial competence and technical competence on enterprise success of owner-managed SMEs. *J Gen Manag* 2016;42:23–43. doi:10.1177/030630701604200103.
- [22] Abiodun EA, Harry E. SME firms performance in Nigeria: Competitive advantage and its impact. *Int J Res Stud Manag* 2014;3:75–86. doi:10.5861/ijrsm.2014.854.
- [23] Bustinza OF, Arias-Aranda D, Gutierrez-Gutierrez L. Outsourcing, competitive capabilities and performance: an empirical study in service firms. *Int J Prod Econ* 2010;126:276–88. doi:10.1016/j.ijpe.2010.03.023.
- [24] Cahyaningtyas F. Duality in Small and Medium Enterprise Accounting Practices. *J Innov Bus Econ* 2017;1:59. doi:10.22219/jibe.vol1.no02.11-22.
- [25] Hussein A. Penelitian Bisnis dan Manajemen Menggunakan PLS (smart-PLS 3.0) 2015:25.
- [26] Undang-Undang. Government Regulation No. 20/2008. 2008.
- [27] Kamyabi Y, Devi S. Using Transaction Cost Economics and Resource-Based Views in Management Accounting Outsourcing: An Empirical Study of Iranian SMEs. *Middle-East J Sci Res* 2011;10:87–98.
- [28] Blackburn R, Carey P, Tanewski G. Business advice by accountants to SMEs: relationships and trust. *Qual Res Account Manag* 2018;15:358–84. doi:10.1108/QRAM-04-2017-0022.
- [29] Carey P, Tanewski G. The provision of business advice to SMEs by external accountants. *Manag Audit J* 2016;31:290–313. doi:10.1108/MAJ-12-2014-1131.
- [30] Sok P, O’Cass A, Sok KM. Achieving superior SME performance: Overarching role of marketing, innovation, and learning capabilities. *Australas Mark J* 2013;21:161–7. doi:10.1016/j.ausmj.2013.04.001.
- [31] Agburu JI, Anza NC, Iyortsuun AS. Effect of outsourcing strategies on the performance of small and medium scale enterprises (SMEs). *J Glob Entrep Res* 2017;7:1–34. doi:10.1186/s40497-017-0084-0.
- [32] Ganesan Y, Haron H, Amran A, Pitchay AA. It is the External Accountant Matter in Business Performance of Small and Medium Enterprises? The Role of Non-Audit Services. *Int Acad J Account Financ Manag* 2018;5:36–48.
- [33] Kamyabi Y, Devi S. The impact of advisory services on Iranian SME performance: An empirical investigation of the role of professional accountants. *South African J Bus Manag* 2018. doi:10.4102/sajbm.v43i2.184.