

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Dasar Penelitian

2.1.1. *Resource Based View Theory (RBV)*

Theory (RBV) Resource Based View Theory adalah teori yang pertama kali diperkenalkan oleh Wernerfelt pada tahun 1984 dan kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Barney pada tahun 1991. Teori ini menjelaskan bahwa suatu perusahaan bisa mencapai suatu keunggulan kinerja dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan apabila memperoleh sumber daya yang bernilai, memiliki kemampuan berharga yang tidak ada substansinya dan tidak mudah ditiru, serta perusahaan harus mempunyai kemampuan dalam menyerap dan menerapkannya, dengan kata lain, perusahaan yang dapat mengintegrasikan dan mengelola sumber daya khas secara efektif memiliki peluang lebih besar untuk unggul di pasar dibandingkan dengan pesaing (I & Putra 2024).

Keunggulan kompetitif yang diperoleh melalui pengelolaan sumber daya yang bernilai, memiliki kemampuan berharga yang tidak mudah ditiru serta dapat menerapkannya, hal ini dapat berkontribusi langsung terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Sumber daya yang bernilai dan unik memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, serta menciptakan produk atau layanan yang lebih unggul dan diminati pasar. Hal ini pada akhirnya meningkatkan pendapatan, profitabilitas, dan stabilitas keuangan organisasi secara keseluruhan. Dengan demikian, penerapan *Resource Based View Theory (RBV)* membantu perusahaan, termasuk UMKM, dalam mengoptimalkan

kinerja keuangan melalui pengelolaan sumber daya internal yang strategis dan berkelanjutan.

Dalam konteks persaingan global, penerapan *Resource Based View (RBV)* menjadi semakin relevan karena organisasi atau bisnis menghadapi tekanan yang besar untuk berinovasi dan menciptakan nilai tambah yang sulit ditiru oleh pesaing (Dandi & Ali, 2025). Prinsip RBV ini berkaitan dengan teori keunggulan bersaing. Untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, perusahaan harus mampu menghasilkan keuntungan ekonomi yang melebihi rata-rata. Pendekatan ini kemudian menitikberatkan pada bagaimana perusahaan memperoleh, mengelola, dan mempertahankan sumber daya serta kapabilitas yang unik sehingga sulit ditiru oleh pesaing. Dengan demikian, pelaku usaha perlu terus-menerus mengembangkan kompetensi inti yang bernilai, langka, tidak mudah ditiru, dan tidak mudah digantikan agar tetap memiliki posisi unggul di pasar (Elya Dasuki 2021)

RBV tidak hanya menawarkan perspektif baru dalam manajemen bisnis, tetapi juga memberikan panduan praktis bagi organisasi dalam merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja keuangan. Dengan mengelola sumber daya internal yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak dapat digantikan, organisasi atau bisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing, yang pada akhirnya berdampak positif pada profitabilitas dan pertumbuhan keuangan.

Salah satu sumber daya strategis yang penting adalah sistem informasi akuntansi. Sistem ini memungkinkan pengelolaan data keuangan yang akurat dan real-time, sehingga membantu pengambilan keputusan yang tepat dan cepat. Pengelolaan keuangan yang baik melalui sistem informasi akuntansi yang efektif akan meningkatkan likuiditas, mengoptimalkan penggunaan modal, dan meminimalkan risiko finansial, yang semuanya berkontribusi pada peningkatan kinerja keuangan. Selain itu, inovasi produk juga merupakan kapabilitas internal yang sangat penting dalam RBV. Pelaku usaha yang mampu menciptakan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada dengan cara yang unik dan sulit ditiru oleh pesaing akan memperoleh keunggulan kompetitif. Inovasi produk tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis tetapi juga meningkatkan nilai jual produk, memperluas pangsa pasar, dan juga meningkatkan pendapatan perusahaan. Tak kalah penting, kualitas produk juga merupakan sumber daya strategis yang dapat memperkuat posisi organisasi di pasar. Produk berkualitas tinggi meningkatkan kepuasan oleh loyalitas pelanggan, mengurangi tingkat pengembalian dan keluhan, serta membangun reputasi positif yang sulit ditiru oleh pesaing. Dengan demikian, kualitas produk yang unggul secara langsung mendukung peningkatan penjualan dan profitabilitas.

Secara keseluruhan, penerapan RBV ini membantu organisasi dalam mengelola sumber daya internal, termasuk sistem informasi akuntansi, inovasi produk dan kualitas produk secara strategis untuk menghadapi persaingan global. Hal ini berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja keuangan yang berkelanjutan dan keberhasilan jangka Panjang.

2.2. Teori Variabel Dependen dan Independen

2.2.1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang menghasilkan barang dan jasa dengan memanfaatkan bahan baku utama yang berasal dari sumber daya alam, keahlian, serta seni tradisional khas daerah setempat. UMKM cenderung bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana, dan memiliki pangsa pasar yang luas, terutama di tingkat lokal atau domestic (Zulkifli & Rachim 2024).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah jenis usaha yang dijalankan oleh perorangan atau kelompok dengan skala kecil hingga menengah. UMKM juga merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia karena jumlahnya sangat besar dan memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja serta menggerakkan ekonomi lokal. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dalam hal ini dilakukan oleh perseorangan ataupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai ataupun menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dari suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dengan melakukan usaha kecil maupun usaha besar dengan total kekayaan bersih dengan hasil penjualan tahunan (Al Farisi et al., 2022). Pentingnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bagi

perekonomian adalah bahwa UMKM berpotensi meningkatkan jumlah ekspor nasional, menciptakan lapangan kerja dan berkontribusi lebih besar terhadap penciptaan PDB (Ariqah Luthfiyah et al. 2024). Berdasarkan hal di atas bahwa disini dicantumkan pengertian UMKM menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

1. Menurut Adi. M Kwartono Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan suatu kegiatan ekonomi dengan memiliki kekayaan tidak lebih dari dua ratus juta bersih terlepas dari asset tanah serta bangunan untuk usaha, selain itu UMKM juga diartikan sebagai usaha yang dikendalikan oleh warga negara ataupun masyarakat dengan pendapatan tahunan tidak lebih dari 1 M
2. Menurut Rudjito Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang bias membantu ekonomi Indonesia. Untuk mendukung kenyataan yang terkait dengan bagian Produk Domestik Bruto (PDB) UMKM
3. Menurut Ina Primiana Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah percepatan pemulihan mewadahi program penting dan mengembangkan berbagai sektor serta potensi. UMKM dianggap menjadi pengembangan Kawasan yang dipercayai bagi pemerintah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagaimana disusun dalam UU Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 pada Pasal 1 tentang UMKM. Berikut adalah pengertian UMKM menurut Undang-Undang sebagai berikut:

1. Usaha Mikro, adalah usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh seseorang ataupun badan usaha dengan skala yang begitu kecil, biasanya hanya dijalankan oleh sesorang dengan jumlah tenaga kerja yang jumlahnya kecil dan menggunakan

modal terbatas.

2. Usaha Kecil, adalah usaha yang memiliki skala lebih besar dari usaha mikro, tetapi berdiri sendiri atau tidak bersatu dengan usaha besar, biasanya telah memiliki sistem manajemen sederhana, bentuk organisasi awal, dan kemampuan mereka dalam memiliki aset dan pendapatan yang lebih besar dibanding usaha mikro.
3. Usaha Menengah, adalah usaha yang kapasitas produksi, pendapatan dan asetnya lebih besar di banding usaha kecil, usaha kecil ini sudah memiliki bentuk organisasi yang lebih baik dan manajemen yang lebih professional. Tetapi usaha ini tetap berdiri sendiri dan bukan unit usaha ataupun bagian dari usaha besar. Sebagaimana Usaha Menengah sudah mampu bersaing di pasar lokal dan dalam negeri.

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6, dalam UU tersebut terdapat tiga kriteria tentang UMKM, dalam hal ini sebagai berikut:

1. Usaha Mikro, dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6, bahwa sebuah usaha yang memilki keuntungan dari usahanya yaitu sebesar Rp. 300.000.000. (lima puluh juta rupiah) dan memiliki aktiva ataupun harta dengan jumlah sebesar Rp. 50.000.000. (tiga ratus juta rupiah) dan itupun tidak termasuk tanah serta bangunan untuk tempat usaha. Jadi yang menjadi kapasitas dalam UMKM adalah sebuah usaha yang dimiliki oleh suatu lembaga ataupun badan usaha.
2. Usaha Kecil, dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6,

mengatakan bahwa sebuah usaha yang memiliki penghasilan ataupun perolehan dengan memiliki jumlah yang begitu kecil. Jadi hasil laba dari perolehan yang termasuk kategori usaha kecil yaitu sebesar Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) – Rp. 2.500.000. (dua juta lima ratus rupiah).

3. Usaha Menengah, dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6, mengatakan bahwa usaha yang dijalankan oleh individu, lembaga, ataupun berbagai kelompok yang berpedoman dengan Undang-Undang. Jadi usaha menengah ini, terdapat dua karakteristik, yaitu (1) usaha menengah memiliki pendapatan atau keuntungan sebesar Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus rupiah) hingga dengan Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) selama 1 tahun, dan yang ke (2) kekayaan bersih yang dimiliki oleh usaha menengah yaitu sebesar Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) selama setahun.

2.2.2. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan merupakan suatu hal yang cukup memegang peranan penting demi berlangsungnya usaha baik secara dalam atau internal maupun eksternal, kinerja keuangan yang dapat dilihat melalui laporan keuangan dalam suatu perusahaan yaitu pusat informasi perusahaan dengan pihak eksternal (Nugroho & Sunarya 2024).

Menurut (Mangkona et al. 2023) berpendapat bahwa kinerja keuangan merupakan suatu keadaan yang mencerminkan situasi dalam suatu keuangan perusahaan yang berdasarkan sasaran, standar, maupun kriteria tertentu. Jadi hal

ini menghubungkan dengan UMKM, yang kinerja keuangannya menggambarkan sejauh mana mereka dapat menjalankan sumber daya finansialnya, menggunakan dana secara efisien dan juga mencapai tujuan dalam periode tertentu. UMKM juga memiliki karakteristik yang berbeda dari perusahaan lain, dalam hal ini seperti dalam keterbatasan dana, akses ke pembiayaan, dan bahkan sistem manajerialnya belum sekompleks perusahaan besar. Namun sebaliknya menurut (Putri et al. 2023) berpendapat bahwa kinerja keuangan UMKM dapat diukur melalui beberapa indikator, seperti laba bersih, likuiditas, solvabilitas, efisiensi operasional, dan rentabilitas. Namun dalam mengembangkan kinerja UMKM bukanlah tugas yang paling mudah. Salah satu tantangan utama yang dihadapi pengusaha adalah kesulitan dalam mengukur kinerja keuangan, yang menghambat evaluasi yang efektif. Pengukuran kinerja keuangan yang akurat sangat penting untuk memahami posisi dan kesehatan finansial UMKM. Namun banyak pengusaha UMKM yang lebih fokus pada kegiatan operasional sehari-hari, sehingga pencatatan akuntansi dan pelaporan keuangan sering kali terabaikan. Ketidakakuratan dalam pencatatan ini dapat menyebabkan kesulitan dalam menghitung laba. Oleh karena itu, penilaian kinerja keuangan ini sangatlah penting untuk menilai kesehatan usaha, menentukan kebutuhan modal tambahan, dan juga menjadi dasar pertimbangan untuk mendapatkan dana dari pihak dari luar seperti bank atau investor. Dalam melakukan pengukuran kinerja keuangan adakala terdapat 4 indikator yang oleh kinerja keuangan menurut (Al Farisi et al. 2022), diantaranya

1. Penerapan Laporan Keuangan, penerapan laporan keuangan adalah penerapan yang mencakup sejauh mana perusahaan mampu menyusun dan menyajikan

laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Laporan ini mencerminkan transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan terhadap regulasi keuangan. Indikator ini penting karena laporan keuangan yang baik akan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan manajerial dan penilaian investor.

2. Tingkat penjualan, merupakan tingkat penjualan yang menunjukkan besarnya penjualan yang berhasil dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Indikator ini menjadi ukuran efektivitas strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan. Tingkat penjualan yang tinggi menunjukkan kinerja keuangan yang baik karena mencerminkan permintaan pasar terhadap produk atau jasa perusahaan.
3. Target penjualan, merupakan sasaran atau proyeksi penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Kinerja keuangan yang baik tercermin jika realisasi penjualan mampu memenuhi atau melampaui target yang telah ditetapkan.
4. Pertumbuhan laba, yaitu pertumbuhan laba yang mengindikasikan peningkatan keuntungan bersih dari waktu ke waktu. Hal ini merupakan salah satu indikator utama kinerja keuangan karena menunjukkan efisiensi operasional, pengendalian biaya, dan efektivitas strategi bisnis perusahaan.

Namun, UMKM juga harus bisa mengumpulkan dana dari berbagai sumber atau dengan modal sendiri, pinjaman, atau investor dan dapat menyalurkannya ke sektor-sektor produktif dalam suatu usaha mereka seperti pembelian bahan baku, peralatan, atau pengembangan produk. Keberhasilan dalam penghimpunan dan penyaluran dana ini juga dapat dinilai dari: Kecukupan modal; sebagaimana dapat mencerminkan apakah dana yang dimiliki UMKM dapat mencukupi untuk

mendukung operasional dan pertumbuhan usaha. Kemudian likuiditas; sebagaimana UMKM dapat menunjukkan kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, jadi dalam hal ini likuiditas yang baik sangatlah penting agar UMKM tersebut tidak mengalami kesulitan dalam membayar utang, gaji karyawan ataupun dalam membeli bahan baku, dan yang terakhir adalah profitabilitas; yang dimana dapat mengukur sejauh mana UMKM dapat mendapatkan keuntungan dari kegiatan operasionalnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan dapat menjadi alat penting bagi UMKM untuk mengetahui posisi keuangannya, merencanakan strategi bisnis, dan bertahan dalam persaingan pasar, dengan memahami aspek penghimpunan dan penyaluran modal serta dapat melakukan pengukuran dengan indikator yang tepat seperti kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas, UMKM juga dapat meningkatkan operasionalnya dan memperbesar peluang untuk berkembang.

Menurut (Likuiditas et al. 2024) ada beberapa tujuan penilaian dan manfaat kinerja keuangan, jadi yang menjadi manfaat kinerja keuangan yaitu sebagai berikut:

- a. Memahami profitabilitas dan tingkat profitabilitas, hasil dari kinerja keuangan yang bertujuan untuk mengungkapkan kemampuan dalam perusahaan untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu, jadi profitabilitas menjadi indikator utama untuk keberhasilan usaha sehingga dapat memudahkan dalam pencatatan pendapatan serta biaya secara tepat dan juga dapat meningkatkan daya Tarik produk dan penjualan, sehingga dapat memengaruhi pada pendapatan UMKM.

- b. Memahami situasi likuiditas, jadi likuiditas ini menunjukkan sebuah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya seperti pembayaran utang dagang/gaji sehingga dapat membantu pelaku UMKM dalam mengelola arus kas secara lebih teratur/tepat waktu dan juga yang berkualitas dan inovatif membantu mempermudah perputaran kas dari suatu penjualan.
- c. Memahami tingkat solvabilitas, jadi solvabilitas ini mengukur sejauh mana perusahaan mampu memenuhi kewajiban keuangan jangka panjangnya terutama pada saat menghadapi risiko/krisis keuangan sehingga UMKM dengan produk inovasi dan yang berkualitas cenderung lebih mudah menarik investor atau Lembaga keuangan karena dapat dinilai dengan berpotensi bertahan dan berkembang.
- d. Menyadari stabilitas perusahaan, kinerja keuangan juga dapat menggambarkan kemampuan dalam jangka panjang perusahaan untuk tetap stabil, dan juga termasuk dalam membayar dividen, bunga pinjaman dan juga kewajiban lainnya sehingga SIA dapat mewujudkan laporan keuangan sebagai dasar dan untuk pengambilan keputusan yang strategis serta juga dapat menjaga loyalitas pelanggan, memperkuat posisi pasar dan juga mendukung keberlangsungan usaha.

Metode yang sering digunakan untuk memberitahukan dan menghargai prestasi adalah dengan melalui penilaian kinerja. Penilaian dilakukan untuk memberitahukan kepada anggota staf tentang harapan seorang manajer untuk menumbuhkan saling pengertian. Jadi pedoman utama dalam penilaian kinerja

adalah penilaian sebagai suatu cara untuk menentukan seberapa berharganya kerja seseorang ataupun kelompok dalam mencapai tujuannya. Adapun tujuan penilaian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menghasilkan kinerja yang lebih baik, penilaian kinerja dapat memberikan umpan balik yang konstruktif bagi karyawan atau pemilik UMKM agar dapat melakukan perbaikan dalam kerja. Dengan sistem informasi yang baik maka UMKM dapat mengetahui bagian mana yang perlu ditingkatkan serta dapat menjadi tolak ukur bagi inovasi dan kualitas produk dalam mencapai keberhasilan strategi usaha.
- b. Modifikasi kompensasi, penilaian ini digunakan untuk menetapkan gaji, bonus, dan juga bentuk penghargaan lain atas kinerja yang telah dicapai sehingga kinerja keuangan yang meningkat akibat SIA dan produk unggulan memungkinkan UMKM dapat memberikan motivasi yang layak pada tenaga kerjanya.
- c. Pemilihan penempatan, pemilihan penempatan ini adalah data penilaian yang dapat menjadi dasar untuk promosi, mutasi ataupun pengurangan pegawai sesuai dengan kebutuhan kinerja
- d. Kebutuhan pelatihan dan pengembangan, kinerja yang baik dan yang kurang baik dapat menunjukkan kinerja mana yang perlu dikembangkan, kinerja yang kurang baik mungkin memerlukan lebih banyak praktik.

Jadi, evaluasi dan penilaian kinerja keuangan tidak hanya berguna untuk melihat bagaimana kondisi keuangan UMKM saat ini, tetapi juga sebagai alat untuk

mendorong perbaikan yang selanjutnya serta pengambilan keputusan yang strategis.

2.2.3. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan suatu sistem yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena bertanggung jawab untuk mengumpulkan dan memproses data transaksi sehingga menghasilkan informasi akuntansi yang bermanfaat bagi pihak di dalam maupun di luar perusahaan. Menurut (Rosita Nur Awaliyah et al. 2024) Sistem Informasi Akuntansi berfungsi sebagai tulang punggung dalam pengelolaan data keuangan dengan cara mencatat setiap transaksi secara terstruktur, kemudian mengolah data keuangan tersebut menjadi laporan keuangan yang akurat dan relevan. Informasi keuangan yang dihasilkan digunakan oleh pihak eksternal seperti investor, kreditur, dan pemerintah untuk menilai kondisi dan kinerja perusahaan. Sementara itu, informasi manajemen membantu manajemen internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan strategis yang tepat demi keberlangsungan dan pertumbuhan perusahaan.

Jika Sistem Informasi Akuntansi (SIA) tidak berjalan optimal, operasional perusahaan akan terhambat, informasi yang dihasilkan menjadi tidak valid, dan pencapaian target perusahaan akan terganggu. Oleh karena itu, penting bagi setiap bisnis untuk merancang dan mengimplementasikan SIA yang harus memenuhi demi kelancaran operasional dan realisasi tujuan perusahaan. Mutu informasi akuntansi memiliki signifikansi tinggi bagi para pemangku kepentingan seperti investor, pelanggan, dan pemasok yang memiliki kepentingan langsung dalam

aktivitas bisnis perusahaan. Lebih lanjut, informasi yang dihasilkan oleh SIA dapat dimanfaatkan sebagai landasan pengambilan keputusan di masa mendatang. Dengan demikian, SIA harus mampu mengakomodasi kebutuhan informasi pengguna internal dan eksternal, serta dapat diproses secara manual maupun terkomputerisasi.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memiliki peran yang signifikan, meskipun tidak secara langsung, dalam memengaruhi inovasi produk, kualitas produk, dan akhirnya kinerja keuangan UMKM memiliki Penyediaan Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis. SIA yang efektif menghasilkan data dan laporan keuangan yang akurat dan relevan. Informasi ini dapat membantu manajemen UMKM dalam memahami tren penjualan, biaya produksi, dan profitabilitas produk yang berbeda. Dengan wawasan ini, UMKM dapat mengidentifikasi area di mana inovasi produk dapat memberikan dampak terbesar atau di mana peningkatan kualitas produk dapat meningkatkan daya saing dan profitabilitas. SIA juga menyediakan landasan informasi yang penting bagi UMKM untuk membuat keputusan yang tepat terkait inovasi produk dan kualitas. Dengan informasi yang akurat dan relevan mengenai kinerja keuangan, biaya, dan tren pasar, UMKM dapat mengidentifikasi peluang inovasi, mengelola sumber daya secara efisien untuk investasi dalam inovasi dan kualitas, serta mengukur dampak dari upaya tersebut terhadap kinerja keuangan secara keseluruhan. Dengan demikian, SIA menjadi fondasi penting yang mendukung pengambilan keputusan strategis yang pada akhirnya berkontribusi pada kinerja keuangan UMKM yang lebih baik melalui inovasi produk dan kualitas yang unggul. Maka dari itu perlu diketahui

bahwa semakin tinggi atau jangkauan dalam keahlian sistem akuntansi yang dimiliki oleh UKM dalam menjalankan bisnisnya, maka akan meningkatkan kinerja keuangan UKM. Maka hasil penelitian ini menandakan bahwa keahlian dalam menggunakan sistem akuntansi berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UKM (Tengah, 2021).

Berdasarkan pendapat (Azzahra Adifa & Firdaus 2025) organisasi perlu menyesuaikan informasi yang dihasilkan dengan kebutuhan penggunanya. Secara garis besar, sistem informasi memiliki tiga 3 indikator dalam menjalankan sistem informasi dalam suatu perusahaan seperti berikut:

1. Mendukung fungsi pengelolaan manajemen, yaitu Sistem informasi menyediakan data mengenai pemanfaatan sumber daya perusahaan, yang kemudian diinformasikan kepada pihak eksternal melalui laporan keuangan standar maupun laporan yang diminta sesuai kebutuhan. Hal ini membantu manajemen dalam menjalankan tanggung jawab pengelolaan sumber daya secara tepat.
2. Mendukung pengambilan keputusan manajemen, yaitu Sistem informasi membekali para manajer dengan informasi yang mereka perlukan untuk melaksanakan tugas-tugas pengambilan keputusan.
3. Mendukung operasional harian perusahaan, yaitu Sistem informasi memberikan informasi kepada para operator untuk membantu mereka menyelesaikan pekerjaan sehari-hari dengan lebih efisien dan efektif.

Berdasarkan penelitian (Setyawan & Widyawati 2022) Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memiliki beberapa tujuan utama, yaitu:

1. Menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh pengelola dalam menjalankan kegiatan usaha baru.
2. Meningkatkan kualitas, ketepatan penyajian, dan organisasi informasi awal yang dihasilkan oleh sistem.
3. Memperkuat kontrol informasi dan pemeriksaan internal, sehingga meningkatkan keandalan informasi serta menyediakan catatan yang lengkap mengenai kewajiban dan perlindungan aset perusahaan.
4. Mengurangi biaya administrasi yang terkait dengan pemeliharaan catatan akuntansi.

Menurut (Susilawati & Nurodin 2024) Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem yang memiliki fungsi utama untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data dengan tujuan menyediakan informasi yang relevan bagi para pengambil keputusan. Sistem ini melibatkan berbagai elemen, termasuk sumber daya manusia, serangkaian prosedur dan instruksi, data itu sendiri, perangkat lunak yang digunakan, infrastruktur teknologi informasi yang mendukungnya, serta mekanisme pengendalian internal dan langkah-langkah keamanan untuk melindungi aset informasi. Penelitian yang mendefinisikan SIA sebagai sistem yang efektif dalam mengumpulkan, memproses, dan melaporkan data menjadi informasi yang berguna secara langsung berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM.

Dengan demikian, penelitian yang menekankan pentingnya SIA sebagai sistem yang komprehensif dan efektif dalam pengelolaan data dan informasi keuangan secara implisit menunjukkan dampaknya yang signifikan terhadap peningkatan kinerja keuangan organisasi melalui pengambilan keputusan yang lebih baik, efisiensi operasional, pengendalian internal yang kuat, kepatuhan regulasi, pelaporan yang akurat dan analisis kinerja yang mendalam. Menurut (Zainab & Burhany 2025) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan. Hal ini dikarenakan penerapan SIA yang baik akan meningkatkan kinerja keuangan yang berdasarkan indikator seperti kemampuan menghasilkan laba, penggunaan sumber daya, dan pencapaian tujuan organisasi secara maksimal. Dengan demikian, semakin efektif penerapan, SIA dalam suatu perusahaan, maka semakin baik pula kinerja keuangan yang tercapai.

2.2.4. Inovasi Produk

Inovasi Produk merupakan kombinasi antara kemampuan untuk menciptakan ide baru atau menyempurnakan produk yang telah ada, serta komitmen dan konsistensi dalam mewujudkan gagasan tersebut secara nyata di lapangan. Dalam konteks UMKM, inovasi produk menjadi salah satu faktor kunci dalam meningkatkan nilai jual daya saing usaha melalui inovasi, pelaku UMKM dapat menyesuaikan produknya dengan preferensi konsumen yang terus berubah, menghadirkan fitur atau tampilan baru, serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi konsumen. (Dahmiri, Bhayangkari, Khalik 2021).

Selain itu, inovasi produk yang diterapkan mampu meningkatkan nilai jual dari barang jasa yang ditawarkan. Dengan adanya inovasi, produk baru tidak hanya memiliki nilai tambah yang lebih tinggi, tetapi juga mampu memberikan solusi yang lebih efektif dan efisien terhadap berbagai permasalahan yang dihadapi oleh konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi tidak hanya berperan dalam aspek diferensiasi produk di pasar, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, inovasi menjadi faktor kunci pengembangan produk yang berkelanjutan dan berorientasi pada kebutuhan konsumen, sehingga dapat mendorong pertumbuhan bisnis serta daya saing perusahaan di era persaingan global juga dapat menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan (Muhammad Taufiq, Rida Prihatni, Etty Gurendrawati 2020).

Dalam hal ini, penerapan inovasi produk secara langsung berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, produk yang inovatif memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan, yang berdampak pada peningkatan pendapatan dan profitabilitas. Selain itu, inovasi juga dapat mengoptimalkan efisiensi operasional dan pengolahan biaya, sehingga meningkatkan margin keuntungan. Dengan meningkatnya kepuasan dan loyalitas pelanggan akibat produk yang inovatif, UMKM dapat mempertahankan stabilitas pendapatan dan memperkuat keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, inovasi produk tidak hanya menjadi sumber keunggulan dalam bersaing, tetapi juga menjadi pendorong utama peningkatan kinerja keuangan UMKM secara berkelanjutan. Produk inovatif mampu menarik konsumen dan menciptakan diferensiasi yang kuat

dari pesaing. Oleh sebab itu, perusahaan perlu menjadi pelopor inovasi yang relevan, tidak sekedar mengikuti tren pasar (Saing, Global 2024).

Menurut (Sugiantoputro & Widjaja 2025), inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Dengan demikian, UMKM yang memiliki tingkat inovasi produk yang unggul cenderung menghasilkan kinerja usaha yang lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk merupakan faktor penting dalam meningkatkan kinerja UMKM. Inovasi produk dapat diartikan sebagai penerapan secara efisien dari suatu ide ke dalam produk atau proses yang baru. Inovasi ini dapat bersumber dari individu, perusahaan, hasil riset universitas, laboratorium, maupun Lembaga pemerintah (Putri & Ernawati 2022). Berdasarkan hal di tersebut, maka disini terapkan beberapa indikator inovasi produk, adapun indikator tersebut sebagai berikut:

1. kemampuan suatu produk, yaitu untuk menjalankan fungsinya yang mencakup aspek ketahanan, keandalan, serta tingkat akurasi performa yang diberikan.
2. Keanekaragaman produk, yaitu yang berperan sebagai strategi yang bersaing guna membedakan satu produk dari produk lainnya, terutama dari segi harga.
3. Penampilan visual dan rancangan produk, yaitu gaya hanya mencerminkan aspek estetika atau tampilan luar produk tanpa memengaruhi fungsinya.

Salah satu faktor yang memiliki peran penting dalam memengaruhi kinerja keuangan UMKM adalah tingkat inovasi produk. inovasi produk tidak hanya berfungsi untuk meningkatkan keunggulan bersaing, tetapi juga memungkinkan UMKM untuk lebih respon terhadap perubahan kebutuhan dan selera pasar (Novi, Muammar Khaddafi, Nolla Puspita 2025). Keberhasilan usaha dalam melakukan

inovasi produk akan berdampak positif pada kemampuan bisnis dalam menarik minat konsumen, memperluas jangkauan pasar, serta menciptakan nilai tambah yang membedakan produk dari para pesaing. Dengan demikian, inovasi produk yang berhasil dalam mempertahankan stabilitas, meningkatkan pendapatan, dan mendukung pertumbuhan kinerja keuangan UMKM.

2.2.5. Kualitas Produk

Kualitas prouduk merupakan tingkat persepsi konsumen terhadap penampilan, fungsi, dan nilai suatu produk secara menyeluruh (Ernita. 2023). Dalam hal Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), mutu produk menjadi salah satu faktor utama yang menentukan kepuasan pelanggan serta membedakan produk UMKM dengan pesaing di pasar. Semakin tinggi persepsi kualitas yang dirasakan oleh konsumen, maka semakin besar peluang UMKM untuk meningkatkan penjualan, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan pada akhirnya memperkuat kinerja keuangan usaha. Kualitas produk juga merupakan salah satu hal penting yang perlu dipertimbangkan oleh calon konsumen ketika ingin membeli barang maupun jasa. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyediakan produk dengan mutu yang tinggi agar mampu bersaing dan lebih dikenal dibandingkan produk dari pesaing. Jika perusahaan telah mampu memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen, maka produk tersebut akan lebih dipilih dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Untuk itu, perusahaan harus terus berupaya meningkatkan kualitas melalui perbaikan dan inovasi berkelanjutan guna mendukung keputusan pembelian konsumen (Putri Handayani 2023).

Menurut (Maharani et al. 2024) Kualitas produk merupakan nilai yang memberikan kepuasan kepada konsumen, baik dari aspek fisik maupun psikologis, kualitas ini tercermin melalui berbagai atribut serta karakteristik pada barang atau jasa, dan menjadi salah satu strategi penting bagi perusahaan atau pelaku UMKM untuk memenangkan persaingan pasar. Dalam hal kinerja keuangan UMKM, kualitas produk yang baik akan berdampak langsung pada peningkatan volume penjualan, pertumbuhan pendapatan, dan pencapaian laba usaha yang lebih optimal. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pelaku UMKM dalam menjaga dan meningkatkan mutu produk menjadi salah satu faktor penentu utama bagi tercapainya kinerja keuangan yang sehat dan keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat, Oleh karena itu perusahaan mencoba untuk fokus pada kualitas produk dan membandingkan produk yang lain. Produk dengan penampilan terbaik bukanlah produk dengan kualitas terbaik jika penampilannya tidak sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pembeli. Kualitas produk juga menjadi salah satu faktor utama yang mampu menarik minat konsumen untuk melakukan suatu pembelian terhadap barang yang ditawarkan, banyak penjual kendaraan yang mengadakan pertunjukan motor untuk menampilkan produk terbaik mereka khususnya dari segi bentuk dan tampilan luar kendaraan, jadi kualitas produk yang terjamin baik dari segi keindahan ataupun dalam komponen suku cadangan yang digunakan mampu memberikan rasa puas kepada konsumen. Sehingga kualitas produk yang baik terbukti memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian, karena konsumen lebih cenderung memilih produk yang

tidak hanya menarik secara visual tetapi juga dapat diandalkan dalam penggunaannya.

Kualitas produk juga memegang peran krusial dalam menentukan keputusan pembelian konsumen yang pada akhirnya juga memberikan dampak terhadap tingkat kinerja sebuah perusahaan. Mutu produk sendiri dapat diartikan sebagai tingkat penilaian konsumen terhadap tampilan atau performa produk. Semakin tinggi persepsi konsumen terhadap kualitas produk, maka semakin besar pula peluang peningkatan penjualan dan kinerja perusahaan. Menurut (Ernita. 2023) kualitas produk merupakan fondasi penting dalam menentukan strategi sebagai upaya dalam mengembangkan daya saing produk yang memberikan partisipasi dalam kinerja usaha, sehingga kualitas produk berpengaruh positif & signifikan terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk merupakan tingkat produk dan pengalaman pelanggan. Menurut (Pransiska, Syarfan 2024) kualitas produk dapat dianalisis melalui lima dimensi utama, yaitu sebagai berikut:

1. Kinerja, merupakan fungsi utama dari produk yang dibeli oleh konsumen, seperti kecepatan, kemudahan penggunaan, dan kenyamanan yang disediakan oleh perusahaan.
2. Fitur, merupakan karakteristik tambahan atau pelengkap yang memberikan nilai lebih pada produk selain fungsi utamanya.
3. Keandalan, menggambarkan tingkat konsistensi kinerja serta kecilnya kemungkinan produk mengalami kerusakan saat digunakan.

4. Kemampuan layanan, yaitu kecepatan dan kemudahan dalam mendapatkan layanan, serta seberapa baik perusahaan menangani keluhan atau permintaan konsumen. Hal ini mencerminkan kualitas layanan pasca pembelian.
5. Kualitas yang dipersepsikan, yaitu kualitas yang merujuk pada pandangan konsumen terhadap kualitas suatu produk berdasarkan reputasi merek atau harga, terutama ketika informasi tentang produk terbatas.

Kualitas produk mencerminkan keseluruhan kemampuan produk, baik dari sisi keahlian, spesifikasi, maupun layanan yang melekat dalam memenuhi harapan dan kebutuhan konsumen secara optimal serta memberikan kepuasan. Kualitas produk juga dapat dilihat dari nilai barang tersebut, apakah berada di bawah, sesuai, atau melebihi standar normal yang diharapkan. Selain itu, kualitas berkaitan dengan potensi produk dalam menjalankan fungsinya secara maksimal, termasuk proses produksi dan nilai tambah yang ditawarkan demi memenuhi ekspektasi konsumen. Kualitas produk menggambarkan kondisi ideal suatu barang, yang ditandai oleh daya tahan, ketepatan, dan keandalan dalam menjawab keinginan pelanggan. Menurut (Aghitsni and Busyra 2022) mengatakan bahwa kualitas produk terdiri dari karakteristik spesifik yang dapat diukur secara kuantitatif. Definisi yang lebih umum menyatakan bahwa kualitas produk mencakup ciri dan sifat menyeluruh yang menentukan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan tertentu. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi karakteristik tersebut agar dapat dijadikan dasar dalam pengukuran dan pengendalian mutu. Kemudian dalam kualitas produk, konsumen juga mempunyai keputusan dalam pembelian. Keputusan pembelian merupakan suatu proses mental dan emosional yang dilalui

konsumen saat memutuskan untuk memilih dan menggunakan suatu produk atau jasa yang dirasa mampu memenuhi kebutuhan serta keinginannya. Proses ini tidak hanya terjadi pada saat pembelian, tetapi juga mencakup tahapan pencarian informasi, pemilihan alternatif, hingga penilaian terhadap produk yang telah digunakan, Jadi dengan itu hubungannya dengan kualitas produk yaitu keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh persepsi konsumen terhadap mutu barang yang ditawarkan sehingga yang menjadi indikator atau tolak ukur dalam menghasilkan kinerjanya yaitu seperti daya tahan, keandalan, kinerja, fitur, keselamatan serta kemudahan pengguna. Semakin tinggi kualitas suatu produk yang ditinjau dari aspek daya tahan, keandalan, dan kepuasan yang diberikannya, maka semakin besar kemungkinan konsumen untuk memutuskan membeli (Rosyadi, Istiyanto 2022).

2.3. Penelitian Terdahulu

Dibawah ini menampilkan tabel penelitian terdahulu tentang judul yang terkait dengan penelitian ini.

Tabel 2 1 Penelitian Terdahulu

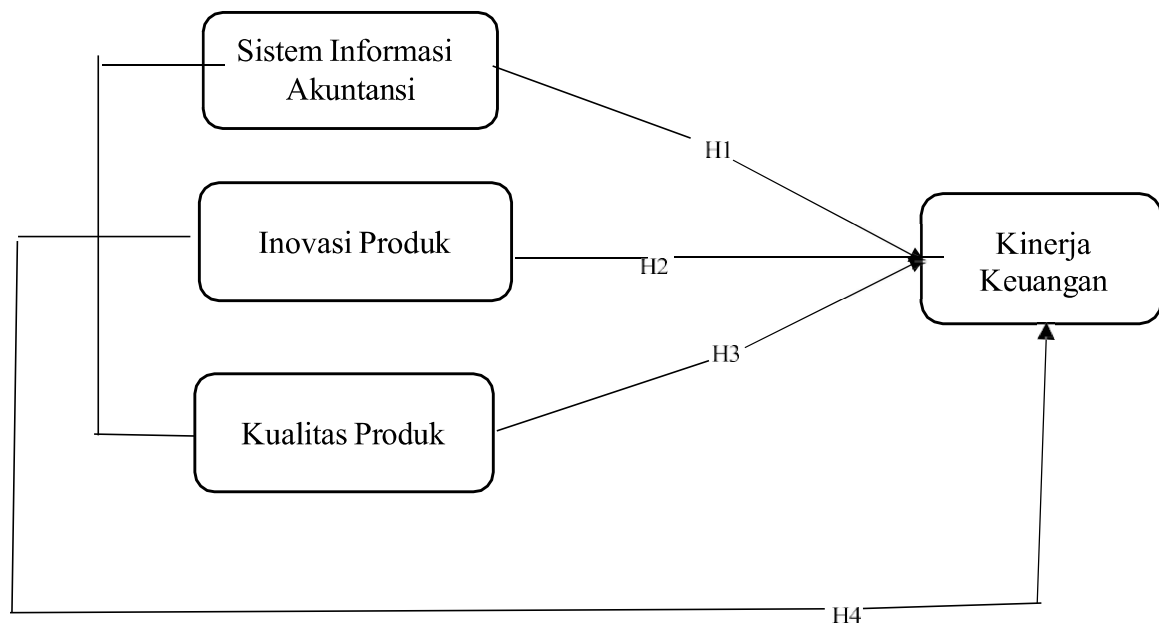
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Tengah, 2021 2021 (Sinta 2)	Pengaruh Sistem Akuntansi Terhadap Kinerja Usaha, Kecil dan Menengah (UKM)	Variabel Dependen Kinerja Keuangan (Y) Variabel Independen: Pengaruh Sistem Informasi (X_1), Kepribadian Wirausaha (X_2)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UKM.

2	Hakim Muttaqim & Tri Ratnawati (2025)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Likuiditas Dan Profitabilitas Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Kesehatan Modal Sebagai Variabel Intervening Pada Bank Syariah Indonesia.	Variabel Dependen Kinerja UMKM (Y) Variabel Independen: Ukuran Perusahaan (X ₁), Likuiditas (X ₂), Profitabilitas (X ₃)	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: Ukuran Perusahaan, Likuiditas dan Profitabilitas berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan
3	Sugiantoputro & Widjaja 2025	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Di Jakarta Barat	Variabel Dependen Kinerja Pemasaran UMKM (Y) Variabel Independen: (X ₁) Independen: Inovasi Produk. (X ₁), promosi (X ₂)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Inovasi Produk, Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Kinerja UMKM Di Jakarta Barat
4	Zainab & Burhany 2025	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja keuangan di Semarang Timur	Variabel Dependen: Kinerja Keuangan UMKM (Y) Variabel Independen: Sistem Informasi Akuntansi (X ₁) dan Inovasi Produk (X ₂)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Sistem Informasi Akuntansi dan Inovasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja Keuangan di

				Semarang Timur.
5	Ardiani et al. 2024	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Keuangan Ukm Pusaka Kota Kediri	Variabel Dependen Kinerja UMKM (Y) Variabel Independen: Sistem Informasi Akuntansi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM di Pusaka Kota Kediri

1.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu struktur yang digunakan untuk mengorganisir dan menjelaskan ide-ide, konsep, atau variabel yang terikat dalam suatu penelitian. Untuk itu dalam penelitian ini ada 4 variabel yang dapat dibagi menjadi 2 jenis variabel yaitu: variabel bebas dalam hal ini: sistem informasi (X1), inovasi produk (X2) dan kualitas produk (X3), sementara yang menjadi variabel terikat yaitu: kinerja keuangan. Oleh karena itu, mengacu pada variabel-variabel dalam penelitian ini, disusunlah kerangka pemikiran yang menjadi landasan pengembangan penelitian dan dapat digambarkan sebagaimana ditunjukkan pada ilustrasi berikut.



Gambar 2 1 Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesisi Penelitian

Hipotesis penelitian ini merupakan asumsi awal yang perlu diuji melalui analisis data untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang signifikan antara variabel-variabel yang diteliti dalam penelitian tersebut.

2.3.1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam

Sistem informasi akuntansi adalah rangkaian dokumen, sarana komunikasi, sumber daya manusia, dan laporan-laporan yang dirancang untuk mengolah data keuangan menjadi informasi yang berguna bagi manajemen maupun pihak lain yang memerlukan. Sementara itu, sistem akuntansi penerima kas mencakup proses pencatatan dan pengolahan arus kas yang berlangsung secara terus-menerus selama perusahaan berproses (Suawah 2021). Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah

(UMKM), penerapan sistem ini sangat penting karena memungkinkan pencatatan transaksi penerimaan kas secara tepat waktu dan akurat, sehingga mempermudah penyusunan laporan keuangan yang transparan. Informasi keuangan yang dihasilkan dapat digunakan untuk mengawasi arus kas, mengukur tingkat likuiditas, mendukung pengambilan keputusan yang lebih efektif guna meningkatkan kinerja keuangan dan keberlanjutan usaha.

Beberapa penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan di berbagai sektor. (Pasca-enron 2025) menemukan bahwa penerapan SIA secara signifikan meningkatkan kinerja keuangan UMKM di Sumbawa, terutama saat didukung oleh literasi keuangan. (Putri, Mahsuni, Junaidi 2024) menemukan hasil yang sama, yaitu SIA berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, diduga karena mampu meningkatkan akurasi pencatatan, transparansi laporan, efisiensi operasional, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat. Sedangkan menurut (Riadi 2022) menemukan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan, sebagaimana diterapkan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan data keuangan yang dihasilkan dari aktivitas rutin operasional UMKM.

Sebuah informasi yang jelas dapat memberikan dampak yang baik pada kinerja keuangan suatu usaha. Salah satu informasi yang harus digunakan dalam menjalankan suatu usaha adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi dapat menjadi sumber laporan atas keuangan yang dimiliki suatu usaha sehingga dari informasi tersebut dapat digunakan sebagai indikator dalam melihat

pengaruh terhadap kinerja keuangan. Pada penelitian yang terdahulu yang dilakukan oleh (Ardiani et al. 2024) memperoleh hasil penelitian Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM. Hal ini berarti bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi secara efektif membantu UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi yang akurat. Menurut (Ulyasari et al. 2023) bahwa sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Sistem informasi akuntansi dapat menjadi sumber informasi tentang laporan keuangan yang dimiliki oleh satu usaha sehingga dapat dijadikan salah satu indikator dalam kinerja keuangan. Hasil penerapan tersebut mengindikasikan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Oleh karena itu, hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁: Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan di Kota Batam.

2.3.2. Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam

Inovasi Produk merupakan proses pengembangan atau perbaikan produk yang sudah ada ataupun menciptakan produk baru yang lebih unggul dalam hal fungsi, desain, kualitas, ataupun manfaat bagi pelanggan. Dalam mengelola suatu usaha, penerapan inovasi pada produk menjadi hal penting yang perlu dilakukan. Inovasi tersebut bertujuan untuk mendorong peningkatan penjualan dan pendapatan usaha, sehingga menjadikan inovasi produk sebagai salah satu faktor penentu dalam menilai kinerja keuangan. Penelitian yang dilakukan oleh (Saputri 2020)

menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara inovasi produk dan kinerja keuangan UMKM, yang berarti semakin sering dilakukan pembaruan produk, maka kinerja keuangan pun akan semakin meningkat. Inovasi produk dapat berperan dalam meningkatkan penjualan, yang pada akhirnya berdampak langsung pada peningkatan pendapatan usaha. (Wedhani, Yuliati, and Wahyullah 2023) mengatakan bahwa inovasi produk berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan penerapan tersebut menunjukkan bahwa Inovasi Produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, maka yang menjadi hipotesis kedua yaitu sebagai berikut:

H_2 = Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan.

2.3.3. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam

Kualitas Produk adalah kemampuan suatu produk baik barang maupun jasa untuk memenuhi atau melampaui harapan dan kebutuhan pelanggan. Kualitas produk juga dapat diartikan sebagai kemampuan dalam memenuhi ekspektasi dan keperluan pelanggan, memegang peranan krusial dalam membangun kepercayaan konsumen terhadap suatu usaha. Bagi perusahaan, pemahaman mendalam tentang standar kualitas yang melampaui harapan pasar menjadi esensial. Penelitian terdahulu telah mengindikasikan bahwa kualitas produk memiliki dampak positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Bahkan, dalam studi lain ditemukan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap kinerja UMKM dibandingkan dengan faktor kreativitas dan inovasi produk. Dalam hal ini Kualitas produk juga menjadi faktor yang sangat penting bagi suatu usaha untuk mengetahui

standar yang melebihi keinginan pelanggan. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa inovasi produk memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Dengan demikian, hipotesis ketiga dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut

H_3 = Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam.

2.3.4. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Inovasi Produk, dan Kualitas Produk Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam

Sistem informasi akuntansi, inovasi produk, dan kualitas produk sangat berpengaruh dalam menghasilkan kinerja keuangan UMKM. SIA yang baik memungkinkan UMKM untuk mencatat, mengklasifikasikan, meringkas, dan melaporkan transaksi keuangan secara lebih efisien dan akurat, Inovasi produk memungkinkan UMKM untuk menawarkan produk atau layanan yang unik, berbeda dari pesaing, dan lebih menarik bagi konsumen, hal ini meningkatkan daya saing UMKM di pasar, Produk berkualitas tinggi memenuhi atau bahkan melebihi ekspektasi pelanggan. Pelanggan yang puas cenderung melakukan pembelian berulang dan menjadi pelanggan setia sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Berdasarkan penerapan dari penjelasan yang diberikan, bahwa sistem informasi akuntansi, inovasi produk, dan kualitas produk mempengaruhi kinerja keuangan UMKM secara signifikan. Dengan demikian, hipotesis keempat dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut

H_4 : Sistem Informasi Akuntansi, Inovasi Produk, dan Kualitas Produk berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Batam.