

PENGARUH MODAL MANUSIA DAN MODAL PELANGGAN TERHADAP KINERJA YANG DIRASAKAN PETANI

Ryan Elfahmi¹, Ali Zaenal Abidin², Andi Sopandi³

Universitas Pamulang, Banten

dosen01363@unpam.ac.id¹, alizaenalabidin@unpam.ac.id², dosen02277@unpam.ac.id³

Submitted: 13th Nov 2021/ **Edited:** 22th Dec 2021/ **Issued:** 01st Jan 2022

Cited on: Elfahmi, R., Abidin, A. Z., & Sopandi, A. (2022). PENGARUH MODAL MANUSIA DAN MODAL PELANGGAN TERHADAP KINERJA YANG DIRASAKAN PETANI. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 5(1), 151-161.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of human capital and customer capital on the perceived performance of farmers. The question in this study is whether human capital affects the perceived performance of farmers and whether customer capital affects the perceived performance of farmers. The analysis technique in this research includes correlation test, determination test and F test which is a model feasibility test, followed by multiple linear regression analysis and hypothesis testing (t). The sample method uses purposive sampling, with several criteria developed previously. Questionnaires were used to collect data from respondents. Respondents in this study were farmers in Blubur Limbangan District, Garut Regency. In total there are 356 respondents. Based on the results of hypothesis testing (t), human capital affects the perceived performance of farmers and customer capital affects the perceived performance of farmers.

Keywords: Human Capital, Customer Capital, Perceived Performance

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki wilayah yang luas dengan jumlah penduduk mencapai 270 juta jiwa. Semua tersebar di seluruh wilayah dengan tingkat kepadatan yang berbeda. Sebagian besar penduduk terkonsentrasi di perkotaan sehingga pertumbuhan ekonomi di perkotaan cenderung lebih cepat dibandingkan dengan pedesaan dan tingkat pendapatannya pun cenderung lebih baik, padahal pedesaan dengan kualitas lingkungan alam yang lebih baik, interaksi sosial masyarakatnya yang lebih ramah, budaya yang lebih bersahabat dan rasa kekeluargaan yang lebih tinggi harusnya menjanjikan kualitas hidup yang lebih baik. Keterbatasan pengetahuan masyarakat pedesaan dalam mengoptimalkan semua sumber daya yang mereka miliki dan anggapan sebagian besar masyarakat pedesaan bahwa kehidupan di kota jauh lebih baik memicu arus urbanisasi yang lebih tinggi dan menghambat upaya untuk memajukan desa. Ironisnya, pertanian

tidak menjadi prioritas masyarakat desa yang sebagian besar justru adalah petani. Banyak individu-individu generasi muda berkualitas dari desa yang kemudian menuntut ilmu di perkotaan justru tidak kembali untuk mengembangkan desanya dengan alasan peluang berkembang secara ekonomi yang kurang dan beberapa alasan lainnya. Padahal pemahaman mereka tentang desa dan ilmu yang mereka dapat seharusnya menjadi bekal yang cukup bagi para generasi muda untuk mengembangkan potensi desanya. Banyak lahan yang akhirnya tidak termanfaatkan optimal atau bahkan ditinggalkan begitu saja sehingga pendapatan asli daerah menjadi berkurang, padahal kesejahteraan penduduk desa sangat bergantung pada pendapatan asli daerah tersebut.

Penelitian ini secara khusus bertujuan untuk membuktikan apakah peningkatan modal manusia baik kesehatan, pendidikan ataupun pelatihan dapat mendorong peningkatan kinerja petani. Penelitian ini penting untuk dilakukan dalam rangka memberikan gambaran situasi dan kondisi suatu daerah serta memberikan alternatif fokus perhatian khususnya pada variabel modal manusia bagi para pemangku kepentingan dalam mengambil kebijakan dan menentukan program-program yang efektif dan efisien sesuai dengan potensi yang dimiliki oleh masing-masing daerah, sehingga pada akhirnya diharapkan terjadi peningkatan pendapatan asli daerah khususnya dan perekonomian daerah secara umum. Jika suatu daerah mengalami peningkatan pertumbuhan ekonomi, hal tersebut akan mendorong pemerataan pembangunan daerah, mengoptimalkan pemanfaatan potensi daerah, pengendalian arus urbanisasi akan lebih mudah, dan akan meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat desa.

Kinerja merupakan keterkaitan antara hasil kerja dengan tingkah laku. Sebagai tingkah laku, kinerja merupakan aktivitas manusia yang diarahkan pada pelaksanaan tugas untuk mencapai tujuan. Kinerja petani perlu dimaksimalkan dalam upaya mendorong peningkatan pendapatan asli daerah. Pendapatan asli daerah yang terus meningkat akan meningkatkan aktivitas ekonomi yang pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan pelaku ekonomi di daerah tersebut.

Modal manusia menjadi penting dalam mengoptimalkan semua potensi daerah dalam upaya membangun kembali daerah pedesaan dengan pertaniannya yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan di daerah tersebut. Namun modal manusia

yang baik yang dimiliki oleh tiap individu tidak semuanya berimplikasi baik pada kinerja individu terkait.

Modal pelanggan dalam konteks pemasaran merupakan faktor penting dalam menunjang kinerja khususnya kinerja keuangan. Namun faktanya terkait dengan petani hal ini tidak memberikan efek yang memuaskan atau sesuai harapan. Sebagian besar petani memiliki modal pelanggan, masalahnya adalah pelanggannya bukanlah end user atau konsumen paling akhir melainkan pedagang yang juga memiliki motif mencari laba, hal ini yang seringkali berdampak tekanan pada margin yang akan diperoleh para

Penelitian kami meneliti manusia sebagai aset (modal manusia) yang seharusnya menjadi faktor yang memberikan perbedaan hasil yang positif pada tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain, penelitian kami mengajukan modal manusia dan modal pelanggan sebagai variabel bebas untuk memprediksi kinerja yang dirasakan petani. Beberapa penelitian terdahulu tentang pengaruh modal manusia terhadap kinerja menyatakan hasil yang berbeda. Hasil penelitian Achmad Solechan (2017), Wajdi, M.F., et al (2019), Sendari, D. S., & Isbanah, Y. (2018), Mahfudz, M. (2017), Threesha, T. (2020) dan Tarigan, E. S., & Septiani, A. (2017) menyatakan bahwa modal manusia berpengaruh terhadap kinerja. Sementara hasil penelitian Shabrina, L.N., & Adiwibowo, A.S. (2020), Susanti, S., Fajar, C. M., & Komalasari, Y. (2020) dan Hidayat, M., & Dana, I. M. (2019) menyatakan bahwa modal manusia tidak berpengaruh terhadap kinerja.

Penelitian-penelitian tentang pengaruh modal pelanggan terhadap kinerja juga menyatakan hasil yang berbeda. Hasil penelitian Mahfudz, M. (2017), Sari, N. P. (2020), Fajrina, R. (2017), Khaliq, M., et al (2018) dan Supeno, B. (2018) menyatakan bahwa modal pelanggan berpengaruh terhadap kinerja sementara hasil penelitian Jesica, Y. (2017) menyatakan bahwa modal manusia tidak berpengaruh terhadap kinerja.

LANDASAN TEORI

Kinerja

Organisasi harus mampu mengukur kinerja dalam mengelola bisnis mereka, demikian pula individu harus mampu mengukur kinerja dalam mengelola aktivitas pekerjaannya. Dalam era persaingan informasi seperti sekarang ini, tiap individu harus

menggunakan pengukuran dan sistem manajemen yang bersumber dari kemampuan dan strategi mereka jika ingin bertahan hidup dan terus berkembang. Kebutuhan untuk mengukur kinerja dirangkum, mengukur dan mengevaluasi kinerja mereka (Ahmad dan Mushraf, 2011). Divianto (2010) menjelaskan bahwa dalam ukuran kinerja, sistem kontrol formal meliputi ukuran keuangan dan non keuangan. Pengertian kinerja (Moeheriono, 2012:32) adalah sebagai ukuran kuantitatif dan kualitatif yang menggambarkan tingkat pencapaian suatu sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi. Menurut Gibson et al dalam Julita (2013:95) mengatakan bahwa kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang sudah dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam bentuk akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi. Pencapaian hasil serangkaian kegiatan yang dimaksud meliputi standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan sejak awal dimulainya usaha.

Modal Manusia

Modal manusia mewakili persediaan pengetahuan individu suatu organisasi yang dipresentasikan karyawannya (Bontis et al., 2000). Jadi bisa dikatakan modal manusia mencerminkan kemampuan kolektif individu untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki individu tersebut. Perusahaan yang mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya akan meningkatkan modal manusia perusahaan tersebut (Sawarjuwono dan Kadir, 2003). Human Capital (HC) adalah hubungan yang baik terhadap pelanggan sehingga perusahaan memiliki karyawan yang ahli dan kompeten dalam memproduksi maupun menawarkan barang dan jasa. Elemen HC memberikan gambaran bahwa kemampuan kolektif perusahaan dalam menghasilkan solusi terbaik dilihat dari pengetahuan yang dimiliki oleh sumber daya manusia dalam perusahaan (Rini & Boedi, 2016).

Modal Pelanggan

Pengetahuan yang melekat dalam marketing channels dan customer relationship merupakan tema utama dari modal pelanggan dimana suatu organisasi mengembangkannya melalui jalannya bisnis (Bontis et al., 2000). Modal pelanggan dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar sehingga menjalin hubungan baik dengan pihak luar perusahaan seperti pemerintah, pasar, pemasok dan pelanggan.

Customer capital merupakan sumber daya yang dikaitkan hubungan eksternal perusahaan dengan konsumen, supplier atau partner dalam Research and Development (R&D) (Starovic & Marr, 2004), meliputi brand, konsumen, loyalitas konsumen nama perusahaan, jaringan distribusi, kolaborasi bisnis, kesepakatan lisensi dan kontrak-kontrak yang mendukung. Pengelolaan customer capital yang baik akan menyebabkan kompetensi dalam aktivitas organisasi atau respon terhadap perubahan pasar dapat dikembangkan. Jika sebuah organisasi menjadi fokus terhadap konsumen dan menjadi penentu pasar, maka organisasi tersebut akan menciptakan rutinitas dan proses organisasi yang efisien serta dapat melayani konsumen dengan baik.

Customer capital atau modal pelanggan adalah hubungan organisasi dengan orang-orang yang berbisnis dengan organisasi tersebut. Onge memberi definisi customer capital sebagai kedalaman (penetrasi), kelebaran (cakupan), dan keterkaitan (loyalty) dari perusahaan. Edvinsson menambahkan customer capital adalah kecenderungan pelanggan suatu perusahaan untuk tetap melakukan bisnis dengan perusahaan tersebut.

Customer capital muncul dalam bentuk proses belajar, akses, dan kepercayaan. Ketika sebuah perusahaan atau seseorang akan memutuskan membeli dari suatu perusahaan, maka keputusan didasarkan pada kualitas hubungan mereka, harga, dan spesifikasi teknis. Semakin baik hubungannya, semakin besar peluang rencana pembelian akan terjadi, dan hal ini berarti semakin besar peluang rencana pembelian akan terjadi, dan hal ini berarti semakin besar peluang perusahaan belajar dengan dan dari pelanggan serta pemasoknya. Pengetahuan yang dimiliki bersama adalah bentuk tertinggi *customer capital* (Sugeng, 2002: 206).

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan secara kuantitatif. Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah seluruh petani di daerah Kecamatan Blubur Limbangan Kabupaten Garut Provinsi Jawa Barat yang berjumlah 3170 orang (sumber : BPS Garut 2021). Pendekatan Slovin dilakukan dalam menentukan sampel yang akan diambil sebagai data untuk penelitian ini.

Rumus Slovin : $n = N / (1 + N e^2)$.

Dengan populasi 3170 orang dan taraf signifikansi 0,05, maka sampel (n) = 356 orang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Dalam penelitian ini kuesioner yang dibuat berupa pertanyaan-pertanyaan dengan jawaban mengacu pada skala likert. Kuesioner pada penelitian ini mengacu pada instrumen yang dikembangkan oleh Bontis (1997) yang telah diuji di Kanada (Bontis, 1998) dan diuji ulang di Malaysia (Bontis et al., 2000). Studi kepustakaan juga dilakukan dalam penelitian ini.

Teknik analisis data yang dilakukan meliputi uji validitas dan uji reliabilitas data, uji kelayakan model yang melibatkan uji korelasi berganda, uji determinasi dan uji F (ANOVA). Kemudian kami melakukan uji hipotesis t untuk mengetahui apakah modal manusia berpengaruh terhadap kinerja yang dirasakan petani dan apakah modal pelanggan berpengaruh terhadap kinerja yang dirasakan petani.

HASIL PENELITIAN

Semua responden yang diambil adalah laki-laki dengan usia responden yaitu 25-35 tahun sebesar 43%, 36-45 tahun sebesar 51% dan 45 tahun keatas sebesar 6%.

Berikut adalah hasil uji validitas pada penelitian ini :

1. Sepuluh butir pernyataan yang dijadikan sebagai instrument pada variabel Kinerja yang Dirasakan dapat dikatakan valid karena r_{hitung} dari masing-masing butir pernyataan lebih besar daripada r_{tabel} .
2. Delapan butir pernyataan yang dijadikan sebagai instrument pada variabel Modal Manusia dapat dikatakan valid karena r_{hitung} dari masing-masing butir pernyataan lebih besar daripada r_{tabel} .
3. Sepuluh butir pernyataan yang dijadikan sebagai instrument pada variabel Modal Pelanggan dapat dikatakan valid karena r_{hitung} dari masing-masing butir pernyataan lebih besar daripada r_{tabel} .

Berikut adalah hasil uji reliabilitas pada penelitian ini :

1. Berdasarkan tabel 4.9 diatas, hasil uji realibilitas menunjukkan bahwa semua pernyataan yang dijadikan instrumen pada variabel Kinerja yang Dirasakan mempunyai Cronbach's alpha $0,982 > 0,60$ sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukuran masing-masing variabel dari kuisisioner yang digunakan adalah reliabel.
2. Semua pernyataan yang dijadikan instrumen pada variabel Modal Manusia mempunyai Cronbach's alpha $0,982 > 0,60$ sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukuran masing-masing variabel dari kuisisioner yang digunakan adalah reliabel.

3. Semua pernyataan yang dijadikan instrumen pada variabel Modal Pelanggan mempunyai Cronbach's alpha $0,986 > 0,60$ sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukuran masing-masing variabel dari kuisioner yang digunakan adalah reliabel.

Uji Korelasi

Hasil olah data diketahui bahwa Modal Manusia dan Modal Pelanggan memiliki hubungan dengan Kinerja yang Dirasakan, hal ini bisa dilihat dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Derajat hubungan antara Modal Manusia dan Modal Pelanggan terhadap Kinerja yang Dirasakan dapat dilihat pada nilai R yaitu 0,957 yang berarti hubungannya sangat kuat. Hal ini berarti model ini layak dipakai lebih lanjut jika dilihat berdasarkan tingkat korelasinya.

Uji Determinasi

Hasil olah data, diperoleh nilai koefisien determinasi atau Adjusted R Square sebesar 0,916 artinya 91,6% variabel terikat yaitu kinerja yang Dirasakan (Y) variasinya dapat dijelaskan oleh variabel Modal Manusia (X_1) dan Modal Pelanggan (X_2) dan sisanya sebesar 8,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hal ini berarti model ini layak dipakai lebih lanjut jika dilihat berdasarkan tingkat kontribusinya.

Uji F (Anova)

Hasil olah data, menunjukkan terdapat pengaruh antara Modal Manusia (X_1) dan Modal Pelanggan (X_2) terhadap Kinerja yang Dirasakan (Y), hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Jadi dapat disimpulkan bahwa Modal Manusia (X_1) dan Modal Pelanggan (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan (Y) yang berarti model ini layak untuk dipakai lebih lanjut berdasarkan pengaruhnya.

Berdasarkan 3 hasil uji di atas, dimana uji korelasi menjelaskan hubungan yang sangat kuat antara variabel Modal Manusia dan variabel Modal Pelanggan terhadap variabel Kinerja yang Dirasakan, kemudian uji determinasi dimana kontribusi variabel Modal Manusia dan Modal Pelanggan berkontribusi 91,6% dalam menjelaskan variabel Kinerja yang Dirasakan serta uji F dimana variabel Modal Manusia dan Modal Pelanggan berpengaruh secara simultan terhadap variabel Kinerja yang Dirasakan, maka bisa disimpulkan model penelitian ini dapat digunakan untuk memprediksi Kinerja yang Dirasakan dengan prediktor Modal Manusia dan Modal Pelanggan.

Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil olah data, diperoleh persamaan regresi linier berganda $Y = 4,233 + 0,955X_1 + 0,143X_2$ artinya:

1. $b = 4,233$ menyatakan bahwa Modal Manusia (X_1) dan Modal Pelanggan (X_2) tetap (tidak mengalami perubahan) maka nilai Kinerja yang Dirasakan (Y) sebesar 4,233.
2. $b_1 = 0,955$ menyatakan jika Modal Manusia (X_1) bertambah 1 kali dan Modal Pelanggan (X_2) tetap (tidak mengalami perubahan) maka nilai Kinerja yang Dirasakan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,321.
3. $b_2 = 0,143$ menyatakan jika Modal Pelanggan (X_2) bertambah 1 kali, maka Kinerja yang Dirasakan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,143 dengan asumsi tidak ada penambahan nilai Modal Manusia (X_1).

Uji Hipotesis t

Hasil uji parsial menunjukkan, bahwa masing-masing variabel bebas memiliki pengaruh yang berbeda terhadap variabel terikat. Dari pengujian tersebut dapat diketahui bahwa nilai signifikansi data variabel X yang diteliti terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y . hal ini disebabkan karena 2 variabel X nilai signifikansi $< 0,05$.

Hipotesis pertama menyatakan bahwa Modal Manusia berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani. Dari tabel 4.15 dapat diketahui untuk variabel Modal Manusia (X_1) mempunyai nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Dengan demikian hipotesis H_1 “Modal Manusia berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan Petani” diterima.

Hipotesis kedua menyatakan bahwa Modal Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani. Dari tabel 4.15 dapat diketahui untuk variabel Modal Pelanggan (X_2) mempunyai nilai signifikansi $0,03 < 0,05$. Dengan demikian hipotesis H_2 “Modal Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan Petani” diterima.

Dari hasil uji hipotesis statistik dan analisis diatas, maka sesuai dengan maksud dan tujuan dalam penelitian ini dapat dipaparkan analisis pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat sebagai berikut.

Pengaruh Modal Manusia dan Modal Pelanggan terhadap Kinerja yang Dirasakan petani di Kecamatan Blubur Limbangan Kabupaten Garut memiliki model regresi linier sebagai berikut : $Y = 4,233 + 0,955X_1 + 0,143X_2$

Berdasarkan hasil perhitungan regresi diperoleh signifikansi $0,00 < 0,05$, hal ini berarti bahwa Modal Manusia berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Ashmad Solechan (2017), Wajdi, M.F., et al (2019), Sendari, D. S., & Isbanah, Y. (2018), Mahfudz, M. (2017), Threesha, T. (2020) dan Tarigan, E. S., & Septiani, A. (2017) menyatakan bahwa modal manusia berpengaruh terhadap kinerja dan berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Shabrina, L.N., & Adiwibowo, A.S. (2020), Susanti, S., Fajar, C. M., & Komalasari, Y. (2020) dan Hidayat, M., & Dana, I. M. (2019).

Untuk pengaruh Modal Pelanggan terhadap Kinerja yang Dirasakan petani signifikansi $0,03 < 0,05$, hal ini berarti bahwa Modal Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Mahfudz, M. (2017), Sari, N. P. (2020), Fajrina, R. (2017), Khalique, M., et al (2018) dan Supeno, B. (2018) yang menyatakan bahwa modal pelanggan berpengaruh terhadap kinerja dan berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Jesica, Y. (2017).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasannya maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Modal Manusia berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$.
2. Modal Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja yang Dirasakan petani, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi $0,03 < 0,05$.

DAFTAR PUSTAKA

- Bin Ahmad, S., & Mushraf, A. M. (2011). The Relationship between Intellectual capital and Business Performance: An empirical study in Iraqi industry. In International Conference on Management and Artificial Intelligence Bali, Indonesia.
- Bontis, Nick. 1997. Intellectual Capital Survey Questionnaire. Hamilton: Institute for Intellectual Capital Research : 1-7.
- Bontis, Nick. 1998. Intellectual Capital : An Exploratory Study that Develops Measures and Models. Management Decision 36 (2): 63-76.
- Bontis, Nick et al.,. 2000. Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. Journal of Intellectual Capital 1 (1): 85-100.
- Fajrina, R. (2017). Pengaruh Entrepreneurial Intellectual Capital terhadap Kinerja UMKM Kuliner Asia Mega Mas Medan.

- Hidayat, M., & Dana, I. M. (2019). Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Sektor Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Manajemen*, 8(9), 5702-5721.
- Iddagoda, Y. (2017). Employee engagement and perceived financial performance: a serene insight.
- Jesica, Y. (2017). Pengaruh Modal Intelektual dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada Pelaku UMKM Rumah Makan Padang di Kecamatan Medan Selayang).
- Khalique, M., Bontis, N., Shaari, J. A. N. B., Yaacob, M. R., & Ngah, R. (2018). Intellectual capital and organisational performance in Malaysian knowledge-intensive SMEs. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 15(1), 20-36.
- Mahfudz, M. (2017). PENGARUH MODAL MANUSIA, MODAL STRUKTURAL, MODAL RELASIONAL, TERHADAP KAPABILITAS INOVASI DAN EFISIENSI OPERASIONAL MODAL SERTA IMPLIKASINYA TERHADAP KINERJA BISNIS (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kuliner di Kota Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 6(4), 573-584.
- MARDIANA, I. W. (2014). PENGARUH MODAL MANUSIA, MODAL STRUKTURAL, DAN MODAL PELANGGAN TERHADAP KINERJA BISNIS. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 2(2).
- Rini, S., & Boedi, S. (2016). Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Keuangan Perbankan. *Manajemen Dan Akuntansi*, 17(19), 77–86.
- Sari, E. P., & Farah, A. (2014). Modal Manusia dan Produktivitas. *JEJAK: Jurnal Ekonomi dan Kebijakan*, 7(1), 22-28.
- Sari, N. P. (2020). Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis Pada Ukm Di Kabupaten Sidoarjo (Studi Empiris pada UKM di Bidang Industri). *Jurnal Akuntansi Unesa*, 8(3), 1-8.
- Sawarjuwono, Tjiptohadi dan Agustine Prihatin Kadir. 2003. Intellectual Capital: Perlakuan, Pengukuran dan Pelaporan (Sebuah Library Research). *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 5 (1): 31-51.
- Sendari, D. S., & Isbanah, Y. (2018). Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Keuangan Sektor Industri Barang Konsumen di BEI 2014-2016. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 6(3).
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Shabrina, L. N., & Adiwibowo, A. S. (2020). PENGARUH MODAL INTELEKTUAL TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN (Studi Empiris pada Perusahaan LQ-45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018). *Diponegoro Journal of Accounting*, 9(3).
- Solechan, A. (2017). Pengaruh efisiensi modal intelektual terhadap kinerja keuangan perusahaan di Indonesia. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 1(1), 83-96.

- Supeno, B. (2018). Analisis Pengaruh Modal Manusia, Modal Pelanggan, Modal Struktural terhadap Kinerja Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan Pinjam di Pekanbaru. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 1(4), 445-461.
- Susanti, S., Fajar, C. M., & Komalasari, Y. (2020). Peran Modal Intelektual Terhadap Kinerja Perusahaan Pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Tahun 2008-2017. *Jurnal Sain Manajemen*, 2(1), 1-14.
- Tarigan, E. S., & Septiani, A. (2017). Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Sektor Keuangan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2015. *Diponegoro Journal of Accounting*, 6(3), 693-717.
- Threesha, T. (2020). Modal Manusia, Modal Sosial, Dan Budaya Organisasi Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).
- Wajdi, M. F., Mangifera, L., Wahyuddin, M., & Isa, M. (2019). Peranan Aspek-Aspek Modal Manusia Pengusaha Terhadap Kinerja Bisnis UKM. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 20(2), 104-111.