

Peningkatan Modal Sosial, Modal Manusia, Dan Dorongan Kebijakan Pemerintah Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis

Increasing Social Capital, Human Capital, And Government Policy Encouragement To Improve Business Performance

Roro Sektiwidastuti^{1*}, Purwo Adi Wibowo²

¹Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa, Pekeng, Kauman Tahunan, Jawa Tengah 59451^{1,2}

E-mail: 211110002952@unisnu.ac.id¹, purwodiwibowo@unisnu.ac.id²

<p>Submit: 2024-10-31 Revisi: 2024-11-14 Disetujui: 2024-11-18</p>	<p style="text-align: center;">ABSTRAK</p> <p>Penelitian ini mengkaji bagaimana modal sosial, modal manusia, dan insentif kebijakan pemerintah bisa ditingkatkan untuk membantu distributor pemasaran bertingkat Tiens Herbal di Jepara berfungsi cenderung baik sebagai pemilik perusahaan. Distributor Tiens Herbal merupakan populasi penelitian ini, dan 118 orang dipilih secara acak menggunakan metode pengambilan sampel jenuh. Kuesioner diterapkan untuk mengumpulkan data primer, yang kemudian dianalisis menggunakan SPSS versi 26 menggunakan regresi linier berganda. Data penelitian menunjukkan bahwa modal sosial memiliki efek yang merugikan, modal manusia berpengaruh positif signifikan, dan kebijakan pemerintah mempunyai pengaruh positif signifikan.</p>
	<p style="text-align: center;">Kata kunci: Modal sosial, Modal manusia, dan Kebijakan pemerintah.</p>
	<p style="text-align: center;">ABSTRACT</p> <p>This study examines how social capital, human capital, and government policy incentives can be enhanced to help Tiens Herbal multilevel marketing distributors in Jepara function more favorably as firm owners. Tiens Herbal distributors constituted the population of this study, and 118 people were randomly selected using the saturated sampling method. Questionnaires were applied to collect primary data, which were then analyzed using SPSS version 26 using multiple linear regression. The research data shows that social capital has an adverse effect, human capital has a significant positive effect, and government policy has a significant positive effect.</p>
	<p style="text-align: center;">Keywords: Social capital, Human capital, and Government policies.</p>
	<p style="text-align: center;">How to Cite</p> <p>Sektiwidastuti, R., & Purwo Adi Wibowo. (2024). Peningkatan Modal Sosial, Modal Manusia, dan Dorongan Kebijakan Pemerintah Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis. <i>Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis</i>, 7(2). https://doi.org/10.31949/maro.v7i2.11690</p>

1. PENDAHULUAN

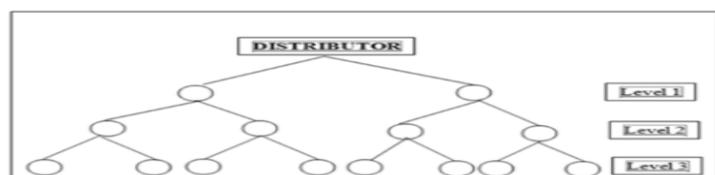
Modal sosial menjadi salah satu faktor kunci dalam meningkatkan kinerja bisnis di berbagai sektor, termasuk dalam industri Multi Level Marketing (MLM). Dalam konteks ini, modal sosial merujuk pada jaringan relasi dan tingkat kepercayaan yang terbangun antara distributor, pelanggan, dan komunitas yang lebih luas. Jaringan yang kuat dapat memfasilitasi pertukaran informasi, dukungan emosional, dan kerjasama yang produktif di antara anggota jaringan. Penelitian menunjukkan bahwa distributor yang memiliki hubungan sosial yang baik cenderung lebih berhasil dalam penjualan dan merekrut anggota baru, sehingga meningkatkan kinerja keseluruhan bisnis mereka. Namun, tidak semua distributor memiliki akses yang sama terhadap modal sosial ini, yang dapat menciptakan

kesenjangan dalam kinerja. Oleh karena itu, penting untuk memahami peran modal sosial dalam konteks MLM dan bagaimana penguatan jaringan sosial dapat berkontribusi pada keberhasilan bisnis.

Modal manusia adalah elemen penting dalam menentukan kinerja bisnis, terutama dalam sektor yang bergantung pada keterampilan dan pengetahuan individu, seperti Multi Level Marketing (MLM). Modal manusia mencakup keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman yang dimiliki oleh distributor dalam menjalankan bisnis. Kualitas modal manusia berpengaruh langsung pada kemampuan distributor dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, menjalin hubungan dengan pelanggan, dan membangun jaringan downline yang kuat. Fenomena yang muncul adalah bahwa distributor dengan latar belakang pendidikan yang baik dan pelatihan yang memadai memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam penjualan. Namun, tantangan seperti kurangnya akses ke pelatihan dan pendidikan dapat membatasi kemampuan distributor baru untuk bersaing di pasar. Oleh karena itu, penting untuk meneliti bagaimana pengembangan modal manusia dapat meningkatkan kinerja distributor MLM dan menciptakan peluang yang lebih baik untuk pertumbuhan bisnis.

Dorongan kebijakan pemerintah merupakan aspek penting yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis, khususnya dalam sektor Multi Level Marketing (MLM). Kebijakan pemerintah yang mendukung, seperti regulasi yang jelas, akses permodalan, dan program pelatihan, dapat menciptakan lingkungan yang kondusif bagi distributor untuk tumbuh dan berinovasi. Dalam banyak kasus, kebijakan yang tidak konsisten atau kurang mendukung dapat menimbulkan ketidakpastian di kalangan pelaku usaha, mengurangi motivasi mereka untuk berpartisipasi dalam industri ini. Fenomena yang terjadi menunjukkan bahwa distributor MLM yang beroperasi dalam iklim regulasi yang mendukung memiliki peluang lebih besar untuk berhasil. Oleh karena itu, penting untuk mengeksplorasi bagaimana kebijakan pemerintah dapat berkontribusi pada pengembangan sektor MLM dan meningkatkan kinerja bisnis distributor. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan dan pelaku industri untuk menciptakan ekosistem yang lebih baik bagi pertumbuhan bisnis.

Modal sosial merujuk pada jaringan relasi, norma, dan kepercayaan yang ada dalam suatu komunitas. Dalam konteks distributor Multi Level Marketing (MLM), modal sosial sangat berperan dalam membangun kolaborasi dan dukungan antar distributor. Fenomena yang muncul adalah bahwa distributor dengan jaringan sosial yang lebih kuat cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam penjualan dan perekrutan anggota baru. Masalah yang dihadapi adalah tidak semua distributor memiliki akses yang sama terhadap jaringan sosial yang mendukung, yang dapat membatasi potensi mereka dalam mencapai target bisnis. Modal manusia mencakup keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman individu yang diperlukan untuk menjalankan operasional bisnis dengan efektif. Di sektor MLM, modal manusia sangat penting dalam mengembangkan strategi pemasaran dan penjualan yang efisien. Fenomena yang teramati adalah bahwa distributor yang memiliki keterampilan dan pengetahuan yang lebih baik cenderung lebih berhasil dalam menjual produk dan merekrut anggota baru. Namun, masalah yang muncul adalah kurangnya pelatihan dan akses ke pendidikan yang memadai bagi distributor baru, yang dapat menghambat kemampuan mereka untuk beradaptasi dan bersaing di pasar. Dorongan kebijakan pemerintah mencakup regulasi, dukungan permodalan, dan program pelatihan yang ditujukan untuk mendukung pengembangan bisnis, termasuk sektor MLM. Kebijakan yang proaktif dapat menciptakan lingkungan yang mendukung bagi distributor untuk tumbuh dan berinovasi. Fenomena yang terjadi adalah bahwa kebijakan pemerintah yang tidak konsisten atau kurang mendukung dapat menghambat pertumbuhan bisnis MLM. Masalah yang dihadapi adalah adanya ketidakpastian dalam regulasi yang dapat menimbulkan keraguan di kalangan calon distributor, sehingga mengurangi partisipasi dan potensi pertumbuhan di sektor ini.



Bisnis Multi Level Marketing (MLM), seperti yang dijalankan oleh Tiens, mengandalkan "kekuatan manusia" melalui jaringan distributor untuk mempromosikan dan menjual produk. Tidak hanya berfokus pada penjualan produk, bisnis MLM juga mengandalkan setiap distributornya untuk membangun jaringan penjualan baru dengan merekrut distributor tambahan. Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi utama: menjual produk serta mengembangkan jaringan distribusi. Fungsi ganda ini membedakan bisnis MLM dari model penjualan tradisional dan memungkinkan distribusi produk yang lebih luas dan cepat. Dalam MLM, seperti halnya Tiens, distributor yang aktif akan membangun apa yang disebut sebagai "jaringan downline." Jaringan ini adalah kelompok distributor di bawahnya yang turut serta menjual produk, dan setiap anggota memiliki peluang yang sama untuk mengembangkan jaringan downline-nya sendiri. Sistem ini memungkinkan setiap distributor untuk memperoleh penghasilan dari penjualan mereka sendiri dan mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh anggota dalam jaringan downline mereka. Hal ini memberikan insentif bagi distributor untuk tidak hanya menjual produk tetapi juga membantu distributor lain dalam jaringan mereka untuk sukses. Komisi dan bonus adalah dua bentuk penghargaan utama dalam bisnis MLM. Komisi yang diperoleh dihitung berdasarkan volume penjualan baik pribadi maupun jaringan, yang diberikan perusahaan sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI. Bonus kinerja atau royalti biasanya juga diberikan jika target penjualan tertentu tercapai, sehingga memberikan motivasi tambahan bagi distributor untuk meningkatkan kinerja mereka. Sistem penghargaan ini membantu memastikan bahwa setiap distributor memiliki kesempatan untuk mencapai pendapatan yang signifikan sesuai dengan upaya mereka. Sejak tahun 1980-an, bisnis MLM semakin populer karena menawarkan berbagai kelebihan. Menurut Efayanti, kelebihan bisnis ini termasuk kemudahan akses bagi siapa pun, risiko yang rendah, fleksibilitas waktu, dan dukungan perusahaan melalui pelatihan. Bisnis ini juga memungkinkan pendapatan jangka panjang karena komisi dari jaringan yang terus berkembang, keamanan melalui sistem pembagian bonus yang bisa diwariskan, serta modal awal yang relatif kecil. Dengan keunggulan ini, banyak orang tertarik untuk bergabung dalam MLM sebagai sumber pendapatan tambahan atau bahkan utama. Model bisnis MLM, seperti yang diterapkan oleh Tiens, memberikan manfaat khusus dalam membantu mengurangi pengangguran karena mempermudah masyarakat untuk bergabung dan bekerja sebagai distributor. Melalui sistem yang jelas dan rukun jual beli yang harus dipenuhi, MLM menawarkan peluang pendapatan yang berkelanjutan. Dalam masyarakat, ini memberikan dampak positif karena memungkinkan anggota yang baru bergabung untuk memperoleh pendapatan dengan cepat melalui penjualan dan pengembangan jaringan. Di sisi lain, perusahaan juga diuntungkan dengan perluasan distribusi produk mereka melalui jaringan distributor yang luas dan berkembang.

Dalam dinamika perekonomian global yang terus berubah, kinerja bisnis menjadi faktor krusial bagi keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Khususnya dalam sektor Multi Level Marketing (MLM), peningkatan kinerja bisnis tidak hanya bergantung pada strategi penjualan yang efektif, tetapi juga pada pengembangan modal sosial dan modal manusia. Modal sosial, yang mencakup jaringan relasi dan tingkat kepercayaan antara individu dalam komunitas, berperan penting dalam memfasilitasi kolaborasi dan dukungan di antara para distributor. Sementara itu, modal manusia, yang meliputi keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman individu, menjadi fondasi bagi distributor dalam menjalankan operasional dan strategi pemasaran yang sukses. Di sisi lain, dorongan kebijakan pemerintah merupakan elemen kunci yang dapat mendorong pengembangan sektor MLM. Kebijakan yang mendukung akses terhadap pelatihan, permodalan, dan regulasi yang jelas akan

menciptakan iklim yang kondusif bagi distributor untuk berkembang. Dengan adanya dukungan ini, distributor MLM akan lebih mampu menghadapi tantangan yang ada, serta memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang hubungan antara modal sosial, modal manusia, dan kebijakan pemerintah sangat penting dalam merumuskan strategi untuk meningkatkan kinerja bisnis di sektor MLM.

Studi ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana peningkatan modal sosial dan modal manusia, bersamaan dengan dorongan kebijakan pemerintah, dapat berkontribusi secara signifikan terhadap kinerja bisnis distributor MLM. Melalui pendekatan ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan yang komprehensif tentang strategi yang perlu diterapkan untuk mengoptimalkan kinerja dan keberhasilan distributor dalam menjalankan bisnis mereka. Hasil dari penelitian ini diharapkan tidak hanya bermanfaat bagi para pelaku usaha, tetapi juga bagi pemangku kepentingan lainnya dalam menciptakan ekosistem bisnis yang lebih baik dan berkelanjutan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Kinerja Bisnis

Kinerja bisnis adalah ukuran seberapa baik suatu bisnis mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Ini mencakup berbagai aspek, mulai dari profitabilitas, efisiensi operasional, pertumbuhan, hingga kepuasan pelanggan. Sederhananya, kinerja bisnis adalah "rapor skor" sebuah Perusahaan. Menurut (Darmawan, D. 2022) mengatakan bahwa Ketika suatu organisasi memiliki sumber daya yang membedakannya dari para pesaingnya dan menyulitkan perusahaan pesaing untuk menduplikasi atau menbisakan sumber daya tersebut dari bisnis lain, maka akan muncul kinerja yang unggul dan keunggulan kompetitif. Sumber daya tersebut cenderung bertindak sebagai katalisator kinerja berkelanjutan dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan jika sumber daya tersebut tidak bisa digantikan atau ditiru. Kinerja, menurut (Djoko Santoso., 2019), adalah data kerja yang secara langsung berkaitan dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan pelanggan, dan kontribusi finansial.

Indikator kinerja bisnis :

1. Keuangan
2. Pasar
3. Produksi

Modal sosial

Konsep yang menggambarkan skor intrinsik dari jaringan sosial, norma, kepercayaan, dan kerjasama yang ada dalam suatu komunitas. Ini bukan sekadar harta benda atau uang, melainkan aset sosial yang tak terskor harganya. Menurut (Didit, D. 2022) mengatakan bahwa Aktor seperti manajer perusahaan bisa mengakses dan menggunakan modal sosial, yang merupakan sumber daya nyata dan prospektif yang terkandung dalam ikatan jaringan. (Maulatulzulfa, H. 2022) mendefinisikan modal sosial sebagai kemampuan komunitas untuk bekerja sama lintas berbagai kelompok dan organisasi untuk mencapai tujuan bersama. Menurut (Carmeli dan Tishler., 2004), kekhasan ini menjadikan modal manusia sebagai sumber daya strategis bagi perusahaan dan sumber kinerja dan efisiensi organisasi. Menurut (Bontis dan Serenko., 2009), pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan individu membentuk tiga komponen utama modal manusia.

Indikator Modal sosial :

1. Kemampuan untuk meningkatkan kerja sama dan rasa saling percaya.
2. Partisipasi usaha kecil dan menengah (UKM) di lingkungan sekitar.
3. Mengutamakan kepentingan klien.
4. Memiliki jaringan profesional yang luas.

Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah memiliki peran yang sangat krusial dalam mempengaruhi kinerja bisnis. Kebijakan yang tepat Peningkatan lapangan kerja, peningkatan pembangunan ekonomi, dan peningkatan daya saing suatu negara bisa dilakukan. Sebaliknya, kebijakan yang tidak tepat bisa membatasi pertumbuhan perusahaan dan menurunkan kesejahteraan masyarakat. (Sombolayuk, W. 2023) menegaskan bahwa kebijakan pemerintah sangat penting bagi pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM). Kebijakan ini bertujuan untuk meningkatkan iklim usaha secara umum, memperkuat dan memperluas peran layanan pendukung usaha, serta meningkatkan kemampuan dan

kinerja UKM. Menurut (suriyanti., 2023) mengatakan bahwa Tujuan kebijakan pemerintah adalah untuk mendorong perluasan dan kemajuan industri, khususnya usaha kecil.

Indikator kebijakan pemerintah:

1. Frekuensi Pelatihan;
2. Aksesibilitas Modal
3. Aliansi Komersial

Hubungan Modal sosial terhadap kinerja bisnis

Dari penelitian terdahulu menurut (Maulatulzulfa,H. 2022) Kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dipengaruhi secara positif oleh modal sosial. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja pelaku UKM akan semakin meningkat seiring dengan tingkat pengetahuan dan kompetensi modal sosial yang dimilikinya. (Darmawan, D. 2022) menyatakan bahwa modal sosial memiliki pengaruh yang banyak terhadap keberdataan perusahaan dan koneksi serta jaringan sosial di antara pelaku usaha mikro dan pihak-pihak terkait bisa meningkatkan akses terhadap berbagai kemungkinan, baik untuk perolehan bisnis maupun sumber daya. Selain itu, menurut (Djoko Santoso., 2019), modal sosial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa membangun modal sosial bisa meningkatkan kepercayaan diri pengusaha dan meningkatkan interaksi mereka dengan pelanggan.

H1 : Modal social berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis

Hubungan Modal Manusia terhadap kinerja bisnis

Dari penelitian terdahulu menurut (Djoko Santoso., 2019) Terbukti bahwa sumber daya manusia mempunyai pengaruh banyak dan bermanfaat terhadap kinerja perusahaan, terutama jika dikaitkan dengan seberapa banyak kinerja organisasi meningkat apabila sumber daya manusianya ditingkatkan. Artinya bisa meningkatkan ketrampilan untuk menciptakan keunggulan dalam bisnis dan semakin meningkatkan kinerja bisnis tersebut. Menurut (farid,W. 2018) tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Artinya modal manusia tidak berdampak pada penjualan perusahaan.

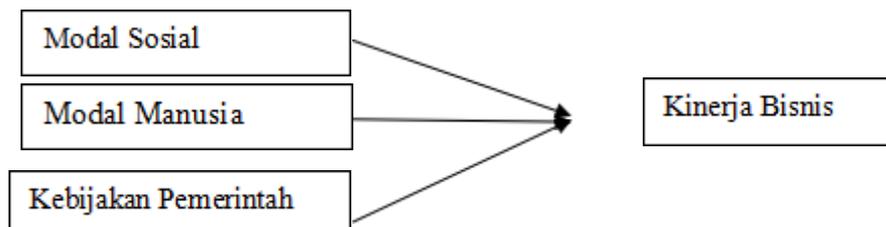
H2: Modal manusia berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis

Hubungan Kebijakan pemerintah terhadap kinerja bisnis

Dari penelitian terdahulu menurut (Sombolayuk,W.2023) Data tersebut menunjukkan bahwa, dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain yang memengaruhi kinerja UKM tetap konstan, tindakan pemerintah secara langsung meningkatkan kinerja perusahaan kecil dan menengah (UKM). Hal ini menunjukkan bahwa kinerja UKM meningkat seiring dengan peningkatan kualitas inisiatif pemerintah yang ditujukan untuk pengembangannya. (Santoso dkk. 2019) mengklaim bahwa ada bukti bahwa keterlibatan pemerintah memiliki dampak banyak dan bermanfaat pada kinerja perusahaan, yang menunjukkan bahwa keterlibatan pemerintah mengdatakan peningkatan yang berarti dalam kinerja bisnis.

H3 : Kebijakan pemerintah berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis

Merujuk pada uraian hubungan antar variable dan pengembangan hipotesa diatas, kerangka penelitian bisa ditinjau dalam Gambar 1. di bawah ini :



Gambar 1. Kerangka pemikiran

3. METODE PENELITIAN

Variabel penelitian dan indikator :

1. Modal Sosial

Definisi Operasional : Menurut (Grootaert., 2002), kepercayaan, aturan timbal balik, dan jaringan sosial merupakan karakteristik penting yang memfasilitasi kolaborasi yang cenderung efisien di antara para peserta untuk mencapai tujuan bersama. Studi modal sosial menggunakan berbagai indikator, seperti ketergantungan, membina hubungan positif di antara para pengusaha, kolaborasi dalam usaha komersial, kepemilikan jaringan bisnis, dan mengutamakan kepentingan publik atau klien.

2. Modal Manusia

Definisi Operasional : Tiga komponen yang membentuk modal manusia: pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan individu (Bontis & Serenko, 2009). Pendidikan merupakan salah satu indikator penelitian modal manusia yang paling penting bagi perusahaan. Indikator modal manusia lainnya meliputi keterampilan, pengalaman, pelatihan, dan penggunaan teknologi untuk membantu inisiatif, serta operasi dan pengembangan.

3. Kebijakan Pemerintah

Definisi Operasional : Istilah "intervensi kebijakan pemerintah" menggambarkan prosedur atau langkah-langkah yang diterapkan untuk menjamin bahwa suatu kebijakan mencapai tujuannya (Maharani & Nurlukman, 2023). Indikator yang diterapkan dalam analisis kebijakan pemerintah meliputi lembaga pemerintah yang membantu bisnis, program pemerintah yang mempromosikan bisnis, suku bunga yang menguntungkan atas pinjaman untuk bisnis, saran pemerintah yang mendukung bisnis, dan undang-undang yang melindungi usaha kecil dan menengah (UKM).

4. Kinerja Bisnis

Definisi Operasional : Indikator kinerja perusahaan antara lain peningkatan output, penciptaan unit usaha, peningkatan volume penjualan, dan profitabilitas yang cenderung tinggi (Rahayu Ptes Suci, 2009). Indikator yang diterapkan dalam studi kinerja usaha antara lain pertumbuhan penbisaan, peningkatan jumlah klien, pencapaian tujuan, tingkat keberdayaan kewirausahaan yang tinggi, dan peningkatan penjualan.

Populasi dan Sampel.

Ada 118 distributor Tiens Herbal dalam populasi yang diteliti. Untuk menentukan sampel mana yang diterapkan dalam penelitian, prosedur pengambilan sampel diterapkan. Penelitian ini menggunakan pengambilan sampel jenuh sebagai teknik pengambilan sampelnya, mengdatakan ukuran sampel sebanyak 118.

Metode pengumpulan data.

Metode pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah dengan menyebarkan kuesioner berupa link (Google form) yang dikirimkan pada responden atau subjek penelitian yang relevan.

Jenis data dan sumber.

Penelitian *ex post facto* adalah jenis data yang diterapkan dalam penelitian ini. Karena metodologi kuantitatif yang diterapkan dalam penelitian ini, data disajikan secara numerik dan kemudian dilakukan analisis statistik. Sumber data penelitian ini berasal dari penelitian kuantitatif yang menggunakan metodologi asosiatif kausal. Instrumen utama untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah penyebaran kuesioner, yang diterapkan untuk mengumpulkan data primer. Distributor Tiens Herbal yang memenuhi persyaratan akan mengisi pertanyaan-pertanyaan ini.

Metode Analisis Data

Proses analisis data yang disebutkan bertujuan untuk menjelaskan dan menguraikan data yang terkumpul. Masalah-masalah terkini kemudian dihimpun untuk menbisakan temuan-temuan yang tepat. Dengan menggunakan program analisis statistik SPSS 26, penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Persamaan regresi linier berganda diberikan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_4 + e$$

Merujuk pada tujuan penelitian ini, model penelitian menggunakan alat pengolah dengan menggunakan SPSS 26 Statistik deskriptif, pengtesan validitas, analisis regresi, pengtesan asumsi klasik, dan pengtesan hipotesis semuanya telah ditangani secara efektif oleh analisis.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Statistic Deskriptif

Merujuk pada temuan analisis statistik deskriptif, data ditampilkan dalam Tabel 1 di bawah ini :

Kategori	Deskripsi	Unit	%
Jenis kelamin	Laki-laki	24	20,33%
	Perempuan	94	79,66%
Pendidikan Terakhir	SMA/SMK	41	34,74%
	Perguruan Tinggi	77	65,25%
Status	Menikah	85	71,94%
	Belum menikah	33	27,95%

Jelaslah dari data yang disebutkan di atas bahwa sebagian banyak unit adalah laki-laki. mencakup 24 unit atau 20,33% dari total populasi, sedangkan perempuan hanya 94 unit atau 79,66%. Dalam hal status. banyaknya unit dalam status menikah dengan 85 unit atau 71,94% dari total, sedangkan belum menikah hanya 33 unit atau 27,95%. Untuk status terakhir Pendidikan SMA/SMK mencakup 41 unit atau 34,74%, sedangkan untuk Pendidikan yang melanjutkan ke perguruan tinggi terbiasa 77 unit atau 65,25%. Data ini memberikan gambaran yang jelas tentang karakteristik demografis dari unit-unit yang terlibat dalam studi ini.

Merujuk pada data analisis statistik deskriptif, maka bisa ditinjau pada table 1 berikut :

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
MODAL SOSIAL	118	3,00	5,00	3,9682	0,50589
MODAL MANUSIA	118	3,00	5,00	4,1412	0,47222
KEBIJAKAN PEMERINTAHAN	118	3,00	5,00	3,9725	0,49977
KINERJA BISNIS	118	3,00	5,00	4,3602	0,43552
Valid N (listwise)	118				

Tabel 2 : Demografi Responded

Merujuk pada 118 titik data, data analisis statistik deskriptif variabel modal sosial menunjukkan bahwa rasio modal sosial terendah adalah 3. Sebaliknya, rasio pengaruh modal sosial maksimum adalah 5. Ditetapkan bahwa modal sosial memiliki pengaruh rata-rata sebanyak 3,9682 dan simpangan baku sebanyak 0,50589.

Merujuk pada 118 titik data, data analisis statistik deskriptif variabel modal manusia menunjukkan bahwa rasio modal manusia terendah adalah 3. Di sisi lain, rasio pengaruh modal sosial maksimum adalah 5. Selain itu, simpangan baku pengaruh rata-rata modal manusia adalah 47222, yaitu sebanyak 4,1412.

Merujuk pada 118 titik data, data analisis statistik deskriptif variabel kebijakan pemerintah menunjukkan bahwa rasio terendah untuk kebijakan pemerintah adalah 3. Di sisi lain, rasio lima merupakan dampak kebijakan pemerintah yang paling banyak. Merujuk pada perhitungan, rata-rata dampak kebijakan pemerintah adalah 3,9725, dengan simpangan baku 49977.

Merujuk pada 118 titik data, data analisis statistik deskriptif variabel Kinerja Bisnis menunjukkan bahwa rasio kinerja terendah adalah 3. Di sisi lain, rasio kinerja terbanyak adalah lima. Merujuk pada perhitungan, dampak rata-rata kinerja bisnis adalah 4,3602, dengan standar deviasi 43552.

4.2. Tes Validitas

Informasi ditampilkan dalam Tabel 2 di bawah, yang didasarkan pada data tes validitas:

Tabel 3. Tes Reabilitas Pengetahuan Investasi

No.	Indikator	Corrected Item-Total Correlation	Skor R Tabel	Kesimpulan
1.	MS01	0,600	0,1522	VALID
2.	MS02	0,771		VALID
3.	MS03	0,768		VALID
4.	MS04	0,772		VALID
Modal Sosial		Cronbach's alfa	0,872	reliabel

Skor Korelasi Item-Total yang Dikoreksi semuanya cenderung dari 0,1522, menurut tabel sebelumnya. Akibatnya, bisa dikatakan bahwa semua indikator sah, dan variabel modal sosial bisa diandalkan karena skor alfa Cronbach-nya sebanyak 0,872 cenderung dari 0,6. Merujuk pada kesimpulan ini, analisis tambahan bisa dilakukan dengan menggunakan indikator data yang diperoleh dari kuesioner dan variabel yang menunjukkan rata-rata semua indikator.

Informasi ditampilkan dalam Tabel 3 di bawah, yang didasarkan pada data tes validitas:

Tabel 4. Tes Reabilitas Modal Manusia

No.	Indikator	Corrected Item-Total Correlation	Skor R Tabel	Kesimpulan
1.	MM01	0,436	0,1522	VALID
2.	MM02	0,512		VALID
3.	MM03	0,521		VALID
Modal Manusia		Cronbach's alfa	0,676	reliabel

Merujuk pada tabel diatas Setiap skor korelasi item-total yang telah diperbaiki cenderung dari 0,1522. Dengan demikian, bisa dikatakan bahwa semua indikator sah dan variabel Human Capital bisa diandalkan karena skor alpha Cronbach-nya sebanyak 0,676 cenderung dari 0,6. Berdasarkan temuan ini, indikator data yang diperoleh dari kuesioner, dikombinasikan dengan variabel yang mencerminkan rata-rata semua indikator, bisa diterapkan untuk penelitian cenderung lanjut.

Merujuk pada data tes validitasHal ini terlihat pada Tabel 3 berikut:

Tabel 5. Tes Reabilitas Kebijakan Pemerintah

No.	Indikator	Corrected Item-Total Correlation	Skor R Tabel	Kesimpulan
1.	MOI01	0,436	0,1522	VALID
2.	MOI02	0,512		VALID
3.	MOI03	0,521		VALID
Kebijakan Pemerintah		Cronbach's alfa	0,676	reliabel

Merujuk pada tabel diatas yakni setiap skor korelasi item-total yang telah diperbaiki cenderung dari 0,1522. Akibatnya, dapat dikatakan bahwa semua indikator sah dan variabel kebijakan pemerintah dapat diandalkan karena skor alpha Cronbach sebanyak 0,676 cenderung banyak dari 0,6. Data ini memungkinkan penggunaan indikator data dari kuesioner dan variabel yang mewakili rata-rata semua indikator untuk analisis tambahan.

Merujuk pada data tes validitas, maka bisa ditinjau pada table 3 berikut :

Tabel 6. Tes Reabilitas Kinerja Bisnis

No.	Indikator	Corrected Item-Total Correlation	Skor R Tabel	Kesimpulan
1.	KK01	0,544	0,1522	VALID
2.	KK02	0,626		VALID
3.	KK03	0,337		VALID
4.	MI04	0,380		VALID
Karakteristik Kinerja		Cronbach's alfa	0,684	reliabel

Merujuk pada tabel diatas yakni setiap skor korelasi item-total yang telah diperbaiki cenderung dari 0,1522. Karena skor alpha Cronbach sebanyak 0,684 cenderung banyak dari 0,6, yang menunjukkan bahwa variabel karakteristik kinerja dapat diandalkan, dapat dinyatakan bahwa semua indikator adalah asli. Hasil ini memungkinkan penggunaan indikator data dari kuesioner dan variabel yang mewakili rata-rata semua indikator untuk analisis tambahan.

4.3. Tes Asumsi Klasik

4.3.1. Data Tes Normalitas

Merujuk pada data tes validitas, maka bisa ditinjau pada tabel 7. berikut :

Asymp. Sig. (2-tailed)	0,001 ^c
------------------------	--------------------

Merujuk pada data olah data, skor Asymp. Sig. (2-tailed) adalah sebanyak 0.001^o titik merujuk pada skor ini maka keputusan adalah model regresi mengikuti distribusi normal karena skor Asymp. Sig. (2-tailed) sebanyak 0.001^o kurang cenderung 0,05.

4.3.2. Data Tes Multikolinieritas

Merujuk pada data olah data VIF variabel bebas sebagai berikut :

Tabel 8. Tes Multikolinieritas

Variabel bebas	VIF
Modal Sosial	124,052
Modal Manusia	1,177
Kebijakan Pemerintahan	122,985

Merujuk pada skor FIF

tabel tersebut diketahui bahwa semuanya dibawa 10. Maka

kesimpulan adalah model regresi lolos dari multikolinieritas.

4.3.3. Data Tes Heteroskedastisitas

Berikut ini data tes heteroskedastisitas :

Tabel 9. Tes Heteroskedastisitas

Variabel	T	Sig. (t)
Modal Sosial	-1,339	0,183
Modal Manusia	4,276	0,000
Kebijakan Pemerintahan	1,587	0,115

Merujuk pada data pengolahan data diatas, skor signifikan F sebanyak 0,157 yang sama skor ini cenderung banyak dari 0,05 sedangkan skor F hitung sebanyak 1,814 cenderung kecil dari skor F tabel yang berskor 2,68 maka kesimpulan adalah model sekresi terbebas

dari heteroskedastisitas. Atau disebut model regresi homokedestis yaitu mode regresi yang sampelnya homogen.

4.3.4. Data Tes Autokorelasi

Merujuk pada data olah data pada tabel berjudul model summer di kolom durbin Watson diperoleh skor DW sebanyak 2,308 untuk mengambil keputusan maka harus diketahui skor DL dan DU.

Merujuk pada tabel DW . skor DL dan dua pada tingkat kesalahan $\alpha = 5\%$ dan jumlah sampel 118, maka diperoleh DL = 1,657 DU sebanyak 1,732 maka digambarkan dalam grafik berikut ini:

Autokorelasi positif	Tidak bisa disimpulkan	Bebas autokorelasi	Tidak bisa disimpulkan	Autokorelasi negatif
----------------------	------------------------	--------------------	------------------------	----------------------

DL=1,657 DU= 1,732 4.DU= 2,352 4.DL= 2,273

Merujuk pada gambar grafik tersebut skor dewistatistik sebanyak 2.308 berada diantara angka DU sama dengan 1,732 dan DL = 1,657 ($1,732 < 2,308 < 2,352$) dengan demikian kesimpulan yang diambil adalah model regresi bebas dari autokorelasi.

4.3.5. Analisis Regresi

Berdasarkan tes ini data dari tes regresi sebagai berikut:

Tabel 10. Analisis regresi

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1.	(Constant)	2,118	0,364	
	MODAL SOSIAL	-1,039	0,776	-1,207
	MODAL MANUSIA	0,346	0,018	0,376
	KEBIJAKAN PEMERINTAHAN	1,241	0,782	1,424

Dari tabel data analisis dengan program SPSS 26 tersebut, maka bisa diketahui persamaan regresi dari penelitian ini. Data persamaan regresi linier yang terbentuk adalah:

$$MS = 0,776 (MM) - 0,018 (KP) + 0,782$$

- Skor koefisien regresi Modal Sosial (MS) sebanyak 0,776 artinya kenaikan Modal Sosial (MS) akan meningkatkan pengelolaan skor produk.
- Skor koefisien regresi Modal Manusia (MM) sebanyak 0,018 artinya kenaikan Modal Manusia (MM) akan meningkatkan pengelolaan skor produk.
- Skor koefisien regresi Kebijakan Pemerintahan (KP) sebanyak 0,782 artinya kenaikan Modal Manusia (MM) akan meningkatkan pengelolaan skor produk.

4.4. Tes Hipotesis

4.4.1. Tes F

Dari tes yang telah dilakukan menbisakan data sebagai berikut:

Tabel 11. Tes F

F	Sig.
12,258	0,000 ^b

Merujuk pada tabel 2 skor F hitung sebanyak 12,887 > F table (2,29) dan skor signifikan sebanyak 0,000 < dari 0,05. Maka bisa disimpulkan model yang fit atau model yang layak.

4.4.2. Tes T

Merujuk pada data olah data tes t variabel bebas sebagai berikut:

Tabel 12. Tes t

Variabel	T	Sig. (t)
Modal Sosial	-1,339	0,183
Modal Manusia	4,276	0,000
Kebijakan Pemerintahan	1,587	0,115

1. Pengaruh modal sosial terhadap kinerja bisnis

Data tes t pada tabel 11, variabel modal sosial memiliki skor t seskor -1,339 serta skor signifikan sebanyak 0,183 yang skornya cenderung kecil dari 0,05. Maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Hal ini berarti modal sosial mempunyai pengaruh negative signifikan terhadap kinerja bisnis.

2. Pengaruh modal manusia terhadap kinerja bisnis

Data tes t pada tabel 11, variabel modal manusia memiliki skor t seskor 4,276 serta skor signifikan sebanyak 0,000 yang skornya cenderung banyak 0,05. Maka H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal ini berarti modal manusia mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis.

3. Pengaruh kebijakan pemerintahan terhadap kinerja bisnis

Data tes t pada tabel 11, variabel kebijakan pemerintahan memiliki skor t seskor 1,587 serta skor signifikan sebanyak 0,115 yang skornya cenderung banyak 0,05. Maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Hal ini berarti kebijakan pemerintahan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja bisnis.

4.4.3. Koefisien Determinasi (R²)

Dalam koefisien determinasi bisa ditinjau data dari model summarynya:

Tabel 12. R²

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1.	0,503 ^a	0,253	0,234

Skor koefisien korelasi (R) sebanyak 0,503 artinya hubungan ketiga variabel bebas (Modal Sosial, Modal Manusia, Kebijakan Pemerintahan dengan Variabel terikat Kinerja Bisnis bersifat sangat kuat)

Dalam interpretasi koefisien determinan (R Square), jika variabel bebas cenderung dari dua maka yang dianalisis adalah koefisien determinan yang disesuaikan (adjusted R square). Diketahui skor banyak 0,234 artinya 29,3% variasi perubahan variabel kinerja bisnis bisa diprediksi oleh variabel Modal Sosial, modal manusia.

5. PEMBAHASAN

1. Pengaruh modal sosial terhadap kinerja bisnis distributor Tiens Herbal dijepara.

Data perhitungan yang telah dilakukan diperoleh skor t hitung efektivitas pengendalian internal sebanyak $-1,339 < t\text{-tabel } 2,00$ ($df = n - k - 1 = 118$). Tingkat signifikan sebanyak 0,183 sedangkan level of significance (taraf signifikansi) sebanyak 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel modal sosial berpengaruh secara positif terhadap kinerja bisnis dengan kata lain berpengaruh positif. Data penelitian ini menunjukkan semakin tinggi modal sosial maka akan meningkatkan kinerja bisnis Tiens Herbal dijepara.

2. Pengaruh modal manusia terhadap kinerja bisnis distributor Tiens Herbal dijepara.

Data perhitungan yang telah dilakukan diperoleh skor t hitung efektivitas pengendalian internal sebanyak $4,276 < t\text{-tabel } 2,00$ ($df = n - k - 1 = 118$). Tingkat signifikan sebanyak 0,000 sedangkan level of significance (taraf signifikansi) sebanyak 0,05. Hal ini menunjukkan

bahwa variabel modal sosial berpengaruh secara positif terhadap kinerja bisnis dengan kata lain berpengaruh positif. Data penelitian ini menunjukkan semakin tinggi modal sosial maka akan meningkatkan kinerja bisnis Tiens Herbal dijepara.

3. Pengaruh kebijakan pemerintahan terhadap kinerja bisnis distributor Tiens Herbal dijepara. Data perhitungan yang telah dilakukan diperoleh skor t hitung efektivitas pengendalian internal sebanyak $1,587 < t\text{-tabel } 2,00$ ($df = n - k - 1 = 118$). Tingkat signifikan sebanyak $0,115$ sedangkan level of significance (taraf signifikansi) sebanyak $0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel modal sosial berpengaruh secara positif terhadap kinerja bisnis dengan kata lain berpengaruh positif. Data penelitian ini menunjukkan semakin tinggi modal sosial maka akan meningkatkan kinerja bisnis Tiens Herbal dijepara.

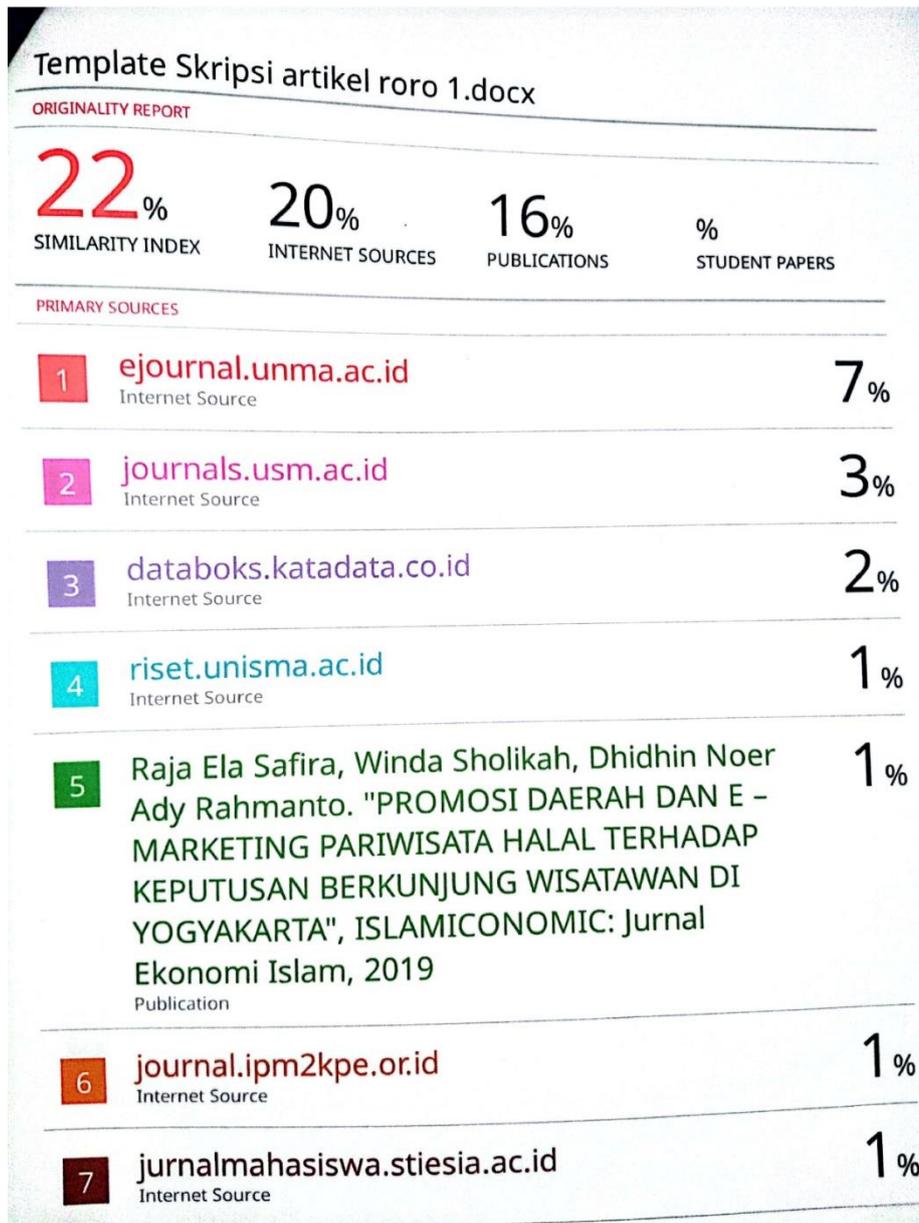
6. SIMPULAN

Merujuk pada data yang telah diperoleh maupun data analisis yang dilakukan. Modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Modal manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Bisnis. Sedangkan Kebijakan Pemerintahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis pada Distributor Tiens Herbal dijepara.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Bontis, N., & Serenko, A. (2009). A causal model of human capital antecedents and consequents in the financial services industry. *Journal of Intellectual Capital*, *10*(1), 53–69.
<https://doi.org/10.1108/14691930910922897>
- Darmawan, D., Fuady, A. H. R., Mardikaningsih, R., & Retnowati, E. (2022). Tiga Pilar Sukses: Perilaku Kewirausahaan, Etika Bisnis, dan Modal Sosial Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis. *TIN: Terapan Informatika Nusantara*, *3*(5), 185–192. <https://doi.org/10.47065/tin.v3i5.4112>
- De Oliveira, J. F. (2013). The influence of the social capital on business performance: An analysis in the context of horizontal business networks. *Revista de Administracao Mackenzie*, *14*(3), 209–235.
<https://doi.org/10.1590/S1678-69712013000300009>
- Grootaert, C. (2002). Social Capital, Household Welfare and Poverty in Burkina Faso. *Journal of African Economics*, *11*(1), 4–38. <https://doi.org/10.1093/jae/11.1.4>
- Maharani, A., & Nurlukman, A. D. (2023). Peran Pemerintah Dalam Pengembangan Umkm Melalui Sosial Media Dan E-Commerce Di Kota Tangerang. *Sebatik*, *27*(1), 333–343.
<https://doi.org/10.46984/sebatik.v27i1.2160>
- Maulatuzulfa, H., & Rokhmania, N. (2022). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Literasi Keuangan, Modal Keuangan, Dan Modal Sosial Terhadap Kinerja Umkm. *Eqjen-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *11*(1), 171–179. <https://stiemituttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/660>
- Pratisthita, R. N., Munandar, M., & Homzah, S. (2014). Peran Modal Sosial dalam Menunjang Dinamika Kelompok Peternak Sapi Perah (Studi Kasus di Kelompok 3 TPK Pulosari Pangalengan) The Role Of Social Capital In Support Group Dynamics Dairy Farmers (Case Study in Group 3 TPK Pulosari Pangalengan). *Jurnal Ilmu Ternak*, *1*(10), 52–57.
- Rahayu Ptes Suci. (2009). Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, *11*(1), pp.46-58.
<http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/man/article/view/17745>
- Santoso, D., Indarto, I., & Sadewisasi, W. (2019). Pola Peningkatan Kinerja Bisnis Ukm Melalui Modal Sosial Dan Modal Manusia Dengan Kebijakan Pemerintah Sebagai Moderating. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, *21*(2), 152. <https://doi.org/10.26623/jdsb.v21i2.1764>
- Sombolayuk, W., & Sudirman, I. (2015). Pengaruh Modal Keuangan Terhadap Kinerja Perusahaan Ukm Melalui Strategi Inovasi. *Angewandte Chemie, Indrianty Sudirman, Ria Mardiana Yusuf*, *1*(April), 134–157.
- Wulandari, B., & Irwanto. (2020). COSTING:Journal of Economic, Business and Accounting. *Journal of Economic, Business and Accounting*, *4*(1), 274–281.

Lampiran Hasil Turniti



CS Dipindai dengan CamScanner