

**ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP PERTUMBUHAN
PENDAPATAN PADA UMKM PERCETAKAN
FABRIC CLOTHING MAKASSAR**

Diajukan Oleh:

M. ADIL ISMAIL

4519012088



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi

PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2023

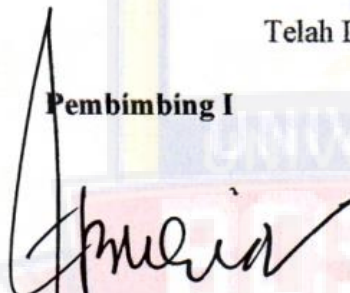
LEMBAR PENGESAHAN

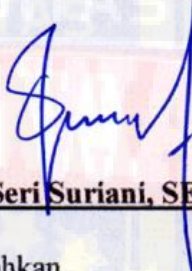
Judul : Analisis Beban Operasional terhadap Pertumbuhan
Pendapatan UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar
Nama Mahasiswa : M. Adil Ismail
Stanbuk/NIM : 4519012088
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II


H. M. Idris, SE., M.Si.


Dr. Seri Suriani, SE., M.Si.

Mengetahui dan Mengesahkan
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Ketua Program Studi

Universitas Bosowa

Manajemen


Dr. Hj. Herminawaty Abubakar, SE, M.M.


Ahmad Jumarding, SE., M.M.

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. Adil Ismail
Nim : 4519012088
Jurusan : Manajemen Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Judul : Analisis Beban Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan
UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, Juli 2023

Mahasiswa Yang Bersangkutan



M. Adil Ismail

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-NYA, sehingga penulis mendapatkan kekuatan untuk dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Biaya Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan UMKM Percetakan Fabric Clothing Makassar”**. Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah sebagai syarat dalam menyelesaikan studi pada program Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar. Bimbingan, dorongan dan bantuan bapak ibu dosen, teman-teman, serta ketulusan hati dan keramahan dari banyak pihak, sangat membantu dalam penyusunan skripsi ini dengan harapan agar tercapai hasil yang sebaik mungkin, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang

1. Ibu Dr. Hj. Herminawaty Abubakar, SE, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
Bapak Ahmad Jumarding, SE., M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak H. M. Idris, SE., M.Si , selaku Pembimbing I dalam penulisan skripsi atas pengambilan gelas sarjana pada Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Dr. Seri Suriani, SE., M.Si, selaku Pembimbing II dalam penulisan skripsi atas pengambilan gelas sarjana pada Universitas Bosowa Makassar.
4. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang berguna bagi penelitian.

5. Seluruh staff tata usaha, petugas perpustakaan, dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
6. Ayah, ibu, adik, ponakan, om, tante, nenek dan kakek tercinta yang telah memberikan doa, dorongan dan dukungan serta perhatian sehingga skripsi ini selesai dengan baik.
7. Seluruh teman-teman Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa telah membantu saya menyelesaikan dalam penelitian ini.
8. Seluruh teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa telah membantu saya dalam menyelesaikan penelitian ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang juga telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis miliki. Oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun.

Akhir kata, semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Makassar, Juli 2023

Penulis



M. Adil Ismail
4519012088

**OPERATING EXPENSES ANALYSIS OF MAKASSAR FABRIC CLOTHING
PRINTING REVENUE GROWTH**

By:

M. Adil Ismail

***Management Study Program, Faculty of Economics and Business
Bosowa University***

ABSTRACT

M. Adil Ismail. 2023. Thesis. Effect of Operating Expenses on Revenue Growth in Makassar Fabric Clothing Printing SMEs supervised by H. M. Idris and Seri Suriani.

The research objective was to determine the effect of operating expenses on revenue growth in Makassar Fabric Clothing Printing SMEs.

The object of research is Makassar Fabric Clothing Printing UMKM. The analytical tools used are descriptive analysis models and multiple linear analysis models.

The research results showed that Fabric Clothing printing experienced significant fluctuations in revenue growth from 2019 to 2022. This was due to the Covid-19 outbreak so that the operational expenses for Fabric Clothing printing experienced a significant increase.

Keywords: *Operating Expenses, Revenue Growth, MSMEs*

**ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
PERTUMBUHAN PENDAPATAN UMKM PERCETAKAN
FABRIC CLOTHING MAKASSAR**

Oleh:

M. Adil Ismail

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

ABSTRAK

M. Adil Ismail. 2023. Skripsi. Pengaruh Biaya Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan pada UMKM Percetakan Fabric Clothing Makassar dibimbing oleh H. M. Idris dan Seri Suriani.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui Pengaruh Beban Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan pada UMKM Percetakan Fabric Clothing Makassar.

Objek penelitian adalah UMKM Percetakan Fabric Clothing Makassar. Alat analisis yang digunakan yaitu model analisis deskriptif dan model analisis linear berganda.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa percetakan Fabric Clothing mengalami fluktuasi pertumbuhan pendapatan secara signifikan sejak tahun 2019 hingga tahun 2022 hal ini disebabkan terjadinya wabah covid-19 sehingga beban operasional percetakan Fabric Clothing mengalami kenaikan yang signifikan.

Kata Kunci: Biaya Operasional, Pertumbuhan Pendapatan, UMKM

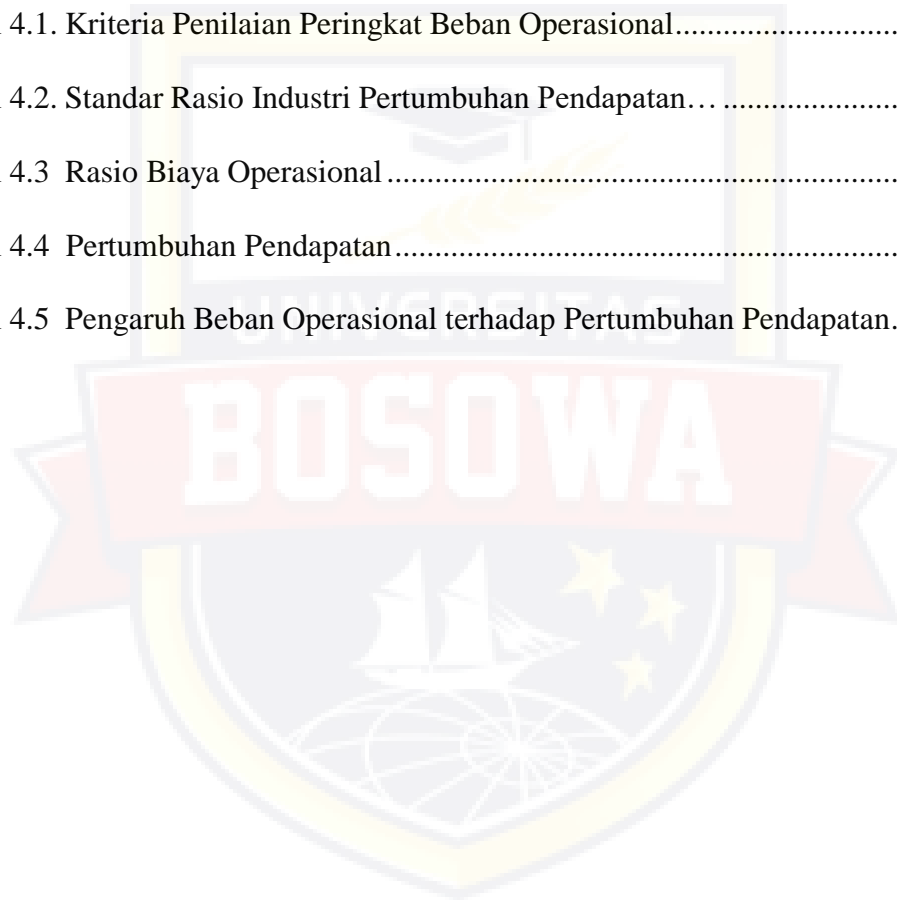
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Lingkup Penelitian	7
F. Sistematika Pembahasan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Kajian Teori	8
1. Manajemen Keuangan	8
2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	23
3. Biaya operasional	32
4. Pertumbuhan Pendapatan	36
B. Penelitian Terdahulu	37
C. Kerangka Pikir	38
1. Hubungan Beban biaya operasional dengan Pertumbuhan Pendapatan.....	39
D. Hipotesis.....	39

BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian.....	40
C. Populasi dan Sampel	40
D. Instrumen Penelitian.....	41
E. Variabel Penelitian	41
F. Jenis dan Sumber Data	42
G. Teknik Pengumpulan Data	43
H. Teknik Analisis Data.....	44
I. Definisi Operasional.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1 Gambaran Umum Perusahaan Fabric Clothing.....	46
4.1.1 Sejarah Perusahaan Fabric Clothing	46
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan Fabric Clothing.....	47
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	48
4.1.4 Aktivitas Perusahaan.....	50
4.2 Hasil Penelitian.....	50
4.2.1 Karakteristik Penilaian	50
4.2.2 Hasil Perhitungan Keuangan.....	51
4.3 Pembahasan Penelitian.....	56
4.3.1 Pengaruh Beban Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	64

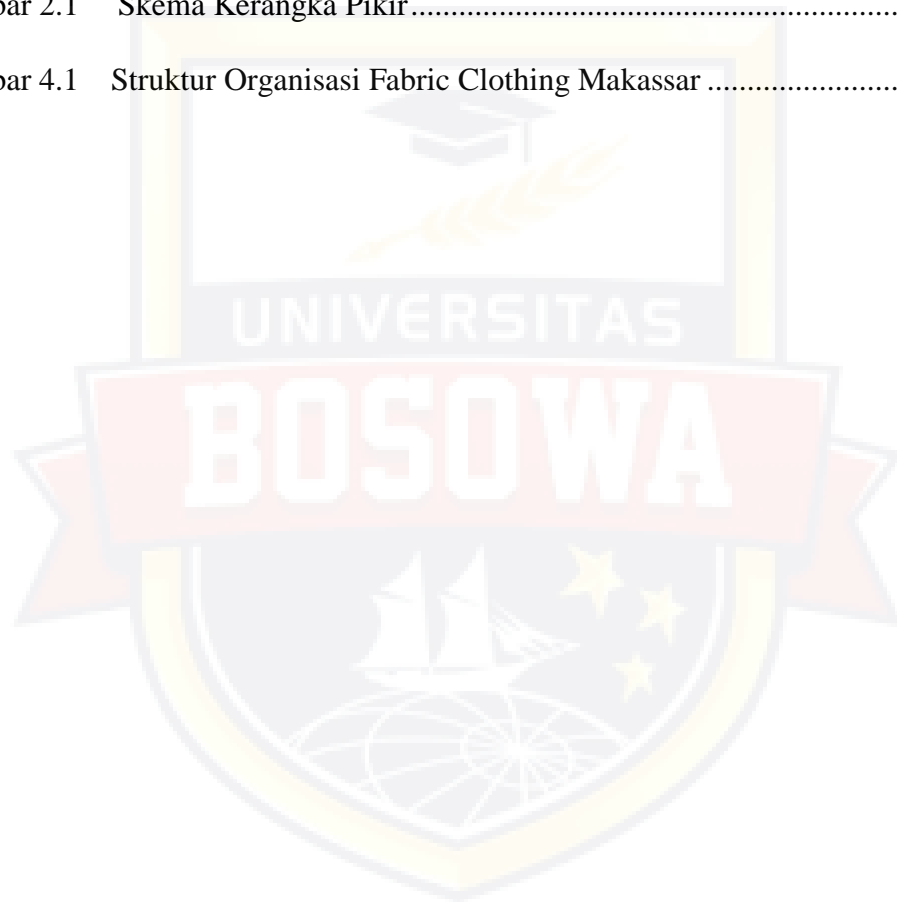
DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Pertumbuhan Omzet Penjualan Percetakan <i>Fabric Clothing</i> Makassar...3	
Tabel 4.1. Kriteria Penilaian Peringkat Beban Operasional.....51	51
Tabel 4.2. Standar Rasio Industri Pertumbuhan Pendapatan..... 51	51
Tabel 4.3 Rasio Biaya Operasional 53	53
Tabel 4.4 Pertumbuhan Pendapatan..... 55	55
Tabel 4.5 Pengaruh Beban Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan.....56	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir.....	39
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Fabric Clothing Makassar	48



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur dari kinerja Pertumbuhan Pendapatan perusahaan dan hal tersebut merupakan patokan bagi investor maupun pemilik untuk melihat berkembangnya perusahaan. Pada umumnya suatu perusahaan dibentuk untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Tujuan umum dari suatu perusahaan adalah mencapai pertumbuhan pendapatan. Tingkat pertumbuhan perusahaan dapat diukur dengan pertumbuhan penjualannya. Hal ini disebabkan pertumbuhan penjualan menyebabkan pertumbuhan pendapatan dan merupakan tanda perkembangan perusahaan, yang akan memberi dampak respon positif pada investor (Kusumajaya, 2014).

Kinerja pertumbuhan pendapatan suatu perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangannya. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan, catatan dan laporan lain. Laporan keuangan perusahaan merupakan salah satu sumber informasi yang merupakan hasil pengumpulan dan pengolahan data keuangan yang dapat digunakan untuk membantu para pengguna menilai perusahaan sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat (Manurung, 2017). Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari produk dan layanan perusahaan yang diterima oleh pasar (Masitoh, 2020).

Sektor perdagangan UMKM merupakan salah satu sektor yang berperan dalam pertumbuhan pembangunan dan mempengaruhi perekonomian Indonesia, selain itu UMKM juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi

masalah pengangguran, tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan (Sari, 2019). Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya daya beli masyarakat setelah wabah Covid-19, maka permintaan akan barang-barang pun meningkat seperti yang dialami usaha percetakan dan konveksi percetakan Fabric Clothing Makassar.

Perkembangan yang cukup pesat dalam bidang usaha ini membuat persaingan semakin ketat dan menuntut percetakan Fabric Clothing Makassar untuk memanfaatkan peluang yang ada secara efektif dan efisien dalam kegiatan operasionalnya. Dalam rangka pengambilan tindakan yang tepat, perusahaan memperoleh gambaran tentang perkembangan perusahaan. Salah satunya dapat dilihat dari perkembangan keuangannya untuk menunjang keefektifan penggunaan biaya operasional perusahaan. Biaya operasional untuk melihat biaya perkembangan keuangan, perusahaan memerlukan adanya analisis terhadap data keuangan dari perusahaan yang bersangkutan, yaitu analisis atau mengukur biaya-biaya umum, administrasi dan pemasaran.

Biaya merupakan unsur utama yang harus dikorbankan demi kelancaran perusahaan dalam rangka menghasilkan laba yang merupakan tujuan perusahaan. Biaya operasional perusahaan merupakan biaya yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan administrasi umum. Hubungan antara biaya operasional dengan kinerja keuangan harus mempunyai tujuan dalam menjalankan perusahaannya yaitu menghasilkan laba sebesar-besarnya (Jumirin, 2018).

Seluruh rencana kegiatan perusahaan yang mencakup kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain. Biaya operasional merupakan komponen yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan, dengan anggaran

operasional yang baik dapat mendukung tujuan akhir perusahaan. Karena pada dasarnya perusahaan menginginkan keuntungan yang besar, pertumbuhan yang cepat dan kelangsungan hidup yang lama. Suatu perencanaan biaya operasional yang baik dan tepat dapat membantu pihak manajemen dalam melakukan perencanaan terhadap pelaksanaan kegiatan usaha dan pengawasannya, dengan berpedoman pada biaya operasional maka tujuan perusahaan akan tercapai. Hasil penelitian Manurung & Kartikasi (2017) membuktikan bahwa pertumbuhan pendapatan secara statistik berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada 33 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Seperti diketahui bahwa kebutuhan manusia tidak terbatas, apabila sudah dipenuhi kebutuhan yang satu maka timbul kebutuhan yang lain. Begitu pula dengan kebutuhan sandang yang semakin pesat perkembangannya dari waktu ke waktu. Hal ini dapat dilihat dari maraknya pertumbuhan industri kecil rumah tangga yang bergerak diberbagai bidang salah satunya usaha percetakan *fabric clothing* Makassar. Sebagai salah satu bentuk usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha UMKM, merupakan salah satu pilihan usaha bagi masyarakat yang tidak memiliki modal besar yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat dan *income* keluarga.

Berdasarkan pra-penelitian yang dilakukan, maka dapat diperoleh berbagai fakta bahwa usaha percetakan *Fabric Clothing* Makassar memiliki berbagai keunggulan dan permasalahan, antara lain pemilik usaha bertindak sebagai manajer, yang mana pengelolaannya menjadi tanggung jawab pemilik, mulai dari pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan pemasaran, serta dapat *survive* walaupun kondisinya jauh berbeda

dengan ketika sebelum terjadi wabah covid-19. Meskipun industri percetakan *fabric clothing* mengalami perkembangan yang cukup bagus dan menggemirakan namun masih banyak permasalahan yang muncul.

Dampak dari *pandemic Covid-19* menimbulkan permasalahan permodalan hingga membengkaknya beban biaya operasional perusahaan percetakan *fabric clothing*, mulai dari naiknya harga bahan baku hingga kurangnya produksi menyebabkan berkurangnya penjualan yang berakibat rendahnya pertumbuhan laba perusahaan, karena dimasa *pandemic* pemerintah melakukan pembatasan social atau *social distancing* sehingga daya beli masyarakat menurun. Selama *pandemic covid-19* percetakan *fabric clothing* Makassar harus menanggung beban listrik, beban gaji karyawan, beban transportasi dan biaya kantor dan disisi lainnya penjualan produk mengalami penurunan.

TABEL 1
PERTUMBUHAN OMZET PENJUALAN PERCETAKAN *FABRIC CLOTHING* MAKASSAR

Tahun	Omzet Penjualan	Perkembangan(%)
2018	Rp. 788.535.000	
2019	Rp. 896.500.000	Naik 14%
2020	Rp. 242.400.000	Turun 73%
2021	Rp. 497.700.000	Naik 105%

Sumber: Percetakan *Fabric Clothing* Makassar, 2022

Dari Tabel 1 di atas, terlihat bahwa nilai omzet penjualan percetakan *fabric clothing* Makassar pada tahun 2018 sebesar Rp. 788.535.000 dan tahun 2019 omzet penjualan percetakan *fabric clothing* Makassar mengalami kenaikan sebesar Rp. 896.500.000 atau naik 14%, sementara pada tahun 2020 terjadi penurunan karena adanya pandemi covid-19 menjadi sebesar Rp. 242.400.000 atau -73% lalu pada

tahun 2021 kembali terjadi peningkatan nilai omzet penjualan yakni sebesar Rp.497.700.000 atau 105% karena kondisi perekonomian yang berangsur membaik. Dengan angka tersebut terbukti bahwa percetakan *fabric clothing* Makassar berkembang pesat, besarnya minat untuk berwirausaha atau mengembangkan usahanya kembali sebagai mata pencaharian sangatlah besar. Dari fenomena tersebut, peneliti melihat adanya pengaruh dari beban biaya operasional perusahaan terhadap pertumbuhan pendapatan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang terjadi diatas maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan penulisannya dalam bentuk karya ilmiah berbentuk skripsi dengan judul **“ANALISIS BIAYA OPERASIONAL TERHADAP PERTUMBUHAN PENDAPATAN PADA UMKM PERCETAKAN *FABRIC CLOTHING* MAKASSAR”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka dapat dirumuskan rumusan masalahnya yaitu : Apakah Biaya operasional berpengaruh terhadap pertumbuhan pendapatan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Dilihat dari rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya operasional terhadap pertumbuhan pendapatan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

D. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. Bagi Penulis

Sebagai tambahan wawasan dan pemahaman mengenai pengaruh dari variable-variabel yang diuji terhadap pertumbuhan pendapatan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

2. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya mengenai pengaruh biaya operasional terhadap pertumbuhan pendapatan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

3. Bagi Percetakan *Fabric Clothing* Makassar

Sebagai sumber informasi bagi pihak perusahaan dalam usaha meningkatkan dan mempertahankan pertumbuhan pendapatan Percetakan *Fabric Clothing* Makassar baik sekarang maupun yang akan datang.

4. Manfaat Akademis

Manfaat akademis yang diharapkan adalah bahwa hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu manajemen keuangan dan berguna juga untuk menjadi referensi tambahan bagi mahasiswa yang melakukan kajian terhadap pertumbuhan pendapatan perusahaan.

E. Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yang dimana penelitian ini dilakukan terhadap variabel mandiri tanpa membandingkan atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Penelitian ini

dilakukan dengan cara mengambil data secara langsung di lapangan, yaitu laporan keuangan Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

F. Sistematika Pembahasan

Agar lebih memudahkan dalam memahami apa yang di bahas dalam penulisan penelitian ini, maka penulis menguraikan secara sistematis sebagai berikut :

A. Judul

B. Bagian Isi

- I. Pendahuluan yang terdiri dari a. Latar Belakang b. Rumusan Masalah, c. Tujuan Penelitian, d. Manfaat Hasil Penelitian, e. Lingkup Penelitian f. Sistematika Pembahasan.
- II. Tinjauan Pustaka yang terdiri dari a. Kajian Teori yakni, 1. Manajemen Keuangan, 2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), 3. Beban biaya operasional, 4. Pertumbuhan Pendapatan b. Penelitian terdahulu, c. Kerangka pikir d. Hipotesis.
- III. Metode Penelitian yang terdiri dari a. Jenis Penelitian, b. Lokasi Penelitian, c. Populasi dan Sampel, d. Instrumen Penelitian, e. Variabel Penelitian, f. Jenis dan Sumber Data, g. Teknik Pengumpulan data, dan d. Teknik analisis data.

C. Definisi Operasional

D. Hasil Penelitian dan Pembahasan

E. Kesimpulan dan Saran

F. Daftar pustaka

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Manajemen Keuangan

Saat ini manajer keuangan memegang peranan yang sangat penting, dengan perkembangannya tugas manajer keuangan tidak hanya mencatat, membuat laporan, mengendalikan posisi kas, membayar tagihan-tagihan, dan mencari dana. Akan tetapi, manajer keuangan juga harus mampu menginvestasikan dana mengatur kombinasi sumber dana yang optimal, serta pendistribusian keuntungan (pembagian dividen) dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan. Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana dalam rangka memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari maupun untuk mengembangkan perusahaan. Kebutuhan dana tersebut berupa modal kerja maupun untuk pembelian aktiva tetap, untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut, perusahaan harus mampu mencari sumber dana dengan komposisi yang menghasilkan beban biaya paling murah.

Manajemen Keuangan merupakan suatu proses dalam kegiatan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana perusahaan serta meminimalkan biaya perusahaan dan juga upaya pengelolaan keuangan suatu badan usaha atau organisasi untuk dapat mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan.

Menurut Musthafa (2017) Manajemen keuangan menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan dividen.

Bambang Riyanto (2013) mengemukakan bahwa pengertian manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut.

Irham Fahmi (2013) mengemukakan bahwa manajemen keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumberdaya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana dan membagi dana dengan tujuan memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan sustainability (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

Teori tersebut menyatakan bahwa manajemen keuangan merupakan suatu kajian dan perencanaan analisis untuk mengetahui mengenai keadaan keuangan yang terjadi pada perusahaan, baik itu mengenai keputusan inventasi, pendanaan bahkan aktiva perusahaan dengan tujuan memberikan profit bagi para pemegang saham dan sustainability (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan manajemen keuangan yaitu ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dalam mengambil keputusan dengan menggunakan sumber daya perusahaan untuk menggunakan dan mengalokasikan dana untuk memperoleh kesejahteraan bagi pemegang saham dan modal perusahaan.

Fungsi Manajemen Keuangan

Tugas utama manajemen keuangan adalah mengambil keputusan yang mencakup perusahaan dalam memperoleh dana dan juga cara mengalokasikan dana tersebut. Dari pengertian tersebut, ada fungsi manajemen keuangan menurut Suad dan Enny (2015:7) yaitu sebagai berikut:

1. Penggunaan dana (Keputusan Investasi)

Keputusan investasi adalah fungsi manajemen keuangan yang penting dalam menunjang pengambilan keputusan untuk berinvestasi karena menyangkut tentang memperoleh dana investasi yang efisien dan komposisi aset yang harus dipertahankan atau dikurangi.

2. Memperoleh Dana (keputusan pendanaan)

Kebijakan dividen perusahaan juga harus dipandang sebagai integral dari keputusan pendanaan perusahaan. Pada prinsipnya fungsi manajemen keuangan sebagai keputusan pendanaan menyangkut tentang keputusan apakah laba yang diperoleh oleh perusahaan harus dibagikan kepada pemegang saham atau ditahan guna pembiayaan investasi dimasa yang akan datang.

3. Pembagian laba (kebijakan dividen)

Keputusan manajemen aset adalah fungsi manajemen keuangan yang menyangkut tentang keputusan alokasi dana atau aset, komposisi sumber dana yang harus dipertahankan dan penggunaan modal baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun luar perusahaan yang baik bagi perusahaan.

Keputusan investasi akan tercermin pada sisi aktiva perusahaan. Dengan demikian akan mempengaruhi struktur kekayaan perusahaan, yaitu perbandingan antara aktiva lancar dengan aktiva tetap. Sebaliknya keputusan pendanaan dan kebijakan deviden akan tercermin pada sisi pasiva perusahaan. Apabila hanya memperhatikan dana yang tertanam dalam jangka waktu yang lama, maka perbandingan tersebut sebagai struktur modal. Apabila diperhatikan baik dana jangka pendek maupun dana jangka panjang, perbandingan disebut sebagai struktur finansial. Keputusan pendanaan dan kebijakan dividen mempengaruhi kedua struktur tersebut.

Adapun beberapa fungsi manajemen keuangan yang meliputi sebagai berikut:

1) Perencanaan Keuangan dan Anggaran (*Budgeting*)

Segala kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan penggunaan anggaran dana perusahaan maaka perlu di rencanakan dengan baik. Sehingga kegiatan – kegiatan yang tidak menguntungkan, anggarannya dapat dipotong atau dipangkas. Alokasi dana perlu dipertimbangkan untuk hal – hal yang dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan.

2) Pengendalian (*controlling*)

Setiap kegiatan yang sudah dijalankan perlu dilakukan evaluasi keuangan.

Sehingga bisa menjadi acuan untuk melaksanakan kegiatan selanjutnya.

3) Pemeriksaan (*auditing*)

Audit internal terkait keuangan perlu dilakukan agar sesuai dengan kaidah standar akuntansi dan tidak terjadi penyimpangan.

4) Pelaporan (*reporting*)

Dengan adanya manajemen keuangan, maka setiap tahunnya akan ada pelaporan keuangan yang berguna untuk menganalisis rasio laporan laba dan rugi perusahaan.

Laporan keuangan digunakan untuk mengetahui perkembangan dan keadaan keuangan suatu perusahaan. Oleh sebab itu, setiap perusahaan harus membuat laporan keuangan agar dapat mengetahui kondisi keuangan perusahaan. Laporan keuangan dapat dipahami sebagai hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan.

Fungsi manajemen keuangan adalah salah satu fungsi utama yang sangat penting dalam perusahaan, disamping fungsi-fungsi yang lainnya yaitu fungsi pemasaran, sumber daya manusia, dan operasional. Walaupun dalam pelaksanaannya keempat fungsi-fungsi tersebut saling berhubungan dengan yang lainnya.

Tujuan Manajemen Keuangan

Tujuan utama manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai yang dimiliki perusahaan atau memberikan nilai tambah terhadap asset yang dimiliki oleh pemegang saham.

Fahmi (2015) berpendapat bahwa ada 3 (tiga) tujuan manajemen keuangan yaitu:

1. Memaksimumkan nilai perusahaan
2. Menjaga stabilitas finansial dalam keadaan yang selalu terkendali

3. Memperkecil risiko perusahaan di masa sekarang dan yang akan datang.

Dari 3 (tiga) tujuan ini yang paling utama adalah yang pertama yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Pemahaman memaksimalkan nilai perusahaan adalah bagaimana pihak manajemen perusahaan mampu memberikan nilai yang maksimum pada saat perusahaan tersebut masuk ke pasar.

Tujuan manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian yang dilakukan oleh manajer keuangan. Untuk mempertahankan keberlangsungan operasional perusahaan banyak keputusan keuangan yang perlu diambil oleh manajer keuangan. Keputusan keuangan dapat diambil dengan benar apabila hal tersebut sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Secara umum tujuan manajemen keuangan dalam jangka pendek adalah menghasilkan laba yang optimal. Agar para pemilik dapat menerima return yang lebih besar dari investasi yang dilakukan perusahaan selama kegiatan operasionalnya. Namun secara normatif tujuan keputusan keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2015)

Menurut Musthafa (2017:5) tujuan manajemen keuangan dibagi menjadi 2 (dua) yaitu sebagai berikut:

1. Pendekatan Keuntungan dan Risiko
 - a. Laba yang maksimum, artinya agar perusahaan memperoleh laba yang besar sesuai dengan tujuan setiap perusahaan yang didirikan.
 - b. Risiko yang minimal, maksudnya adalah agar biaya operasional perusahaan diusahakan sekecil mungkin dengan jalan efisiensi.
 - c. Untuk memperoleh laba yang maksimal dan risiko yang minimal, maksudnya dengan melakukan pengawasan terhadap dana yang masuk

maupun dana yang keluar supaya perusahaan dapat merencanakan kegiatan berikutnya disamping tidak terjadi penyimpangan dana.

- d. Menjaga fleksibilitas usaha, artinya agar manajer keuangan selalu berusaha menjaga maju mundurnya perusahaan.

2. Pendekatan Likuiditas Profitabilitas:

- a. Menjaga likuiditas dan profitabilitas.
- b. Likuiditas berarti manajer keuangan menjaga agar selalu tersedia uang kas untuk memenuhi kewajiban finansialnya dengan segera.
- c. Profitabilitas berarti manajer keuangan berusaha agar memperoleh laba perusahaan terutama untuk jangka panjang.

Jadi, tujuan dari manajemen keuangan adalah bagaimana perusahaan mendapatkan laba dan mengelolanya secara baik serta mengalokasikan dana dengan resiko yang kecil guna perkembangan perusahaan yang dapat meningkatkan nilai perusahaanya.

Menurut Sundjaja dan Barlian (2003:47) laporan keuangan merupakan sebuah laporan yang menyatakan hasil dari proses akuntansi yang dipakai sebagai alat komunikasi oleh beberapa pihak yang berkepentingan dengan data keuangan maupun aktivitas perusahaan.

Menurut Munawir (2014:56) laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk mendapatkan informasi yang lengkap dengan posisi keuangan & hasil operasi yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan. Laporan keuangan adalah catatan mengenai informasi keuangan dari perusahaan pada suatu waktu akuntansi, yang digunakan untuk menyatakan kondisi maupun kinerja dari suatu perusahaan. Menurut IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) financial statement atau laporan keuangan

merupakan rangkaian yang menunjukkan posisi keuangan serta kinerja keuangan dalam suatu entitas.

Seperti diketahui bahwa setiap laporan keuangan yang dibuat sudah pasti memiliki tujuan tertentu. Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai, terutama bagi pemilik usaha dan manajemen perusahaan. Disamping itu, tujuan laporan keuangan disusun guna memenuhi kepentingan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Menurut kasmir (2015:10) ada beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan yaitu :

- 1) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 2) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 3) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
- 4) Memberikan informasi tentang jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu
- 5) Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan
- 6) Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode
- 7) Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan
- 8) Informasi keuangan lainnya.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam standar akuntansi keuangan PSAK No. 1 mengemukakan bahwa, tujuan laporan keuangan adalah:

- 1) Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.
- 2) Laporan keuangan yang disusun untuk tujuan ini memenuhi kebutuhan bersama sebagian besar pemakai. Namun demikian, laporan keuangan tidak menyediakan semua informasi yang mungkin dibutuhkan pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi karena secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian dimasa lalu, dan tidak diwajibkan untuk menyediakan informasi non-keuangan.
- 3) Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan manajemen (stewardship), atau pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Pemakai yang ingin menilai apa yang telah dilakukan atau pertanggungjawaban manajemen berbuat demikian agar mereka dapat membuat keputusan ekonomi; keputusan ini mungkin mencakup, misalnya, keputusan untuk menahan atau menjual investasi mereka dalam perusahaan atau keputusan untuk mengangkat kembali atau mengganti manajemen.

Laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan terdiri dari beberapa jenis, tergantung dari maksud dan tujuan pembuatan laporan keuangan tersebut. Masing-masing laporan keuangan memiliki arti sendiri dalam melihat kondisi keuangan perusahaan, baik secara bagian maupun secara keseluruhan. Namun, dalam praktiknya perusahaan dituntut untuk menyusun beberapa jenis laporan keuangan

yang sesuai dengan standar yang telah ditentukan, terutama untuk kepentingan diri sendiri maupun untuk kepentingan pihak lain.

Dalam praktiknya, secara umum ada 5 (lima) macam jenis laporan keuangan yang biasa di susun, yaitu :

1) Neraca

Neraca (*balance sheet*) merupakan laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu. Arti dari posisi keuangan yang dimaksudkan adalah posisi jumlah dan jenis aktiva (harta) dan pasiva (kewajiban dan ekuitas) suatu perusahaan.

2) Laporan laba rugi

Laporan laba rugi (*income statement*) merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan laba rugi ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh.

3) Laporan perubahan modal

Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi jumlah dan jenis modal yang dimiliki pada saat ini. Kemudian, laporan ini juga menjelaskan perubahan modal dan sebab-sebab terjadinya perubahan modal di perusahaan.

4) Laporan arus kas

Laporan arus kas merupakan laporan yang menunjukkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan, baik yang berpengaruh langsung atau tidak langsung terhadap kas.

5) Laporan catatan atas laporan keuangan

Laporan catatan atas laporan keuangan merupakan laporan keuangan yang memberikan informasi apabila ada laporan keuangan yang memerlukan penjelasan tertentu.

Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Bagi para analis, laporan keuangan merupakan media yang paling penting untuk menilai prestasi dan kondisi ekonomis suatu perusahaan. Laporan keuangan menjadi bahan sarana informasi (screen) bagi analis dalam proses pengambilan keputusan. Laporan keuangan dapat menggambarkan posisi keuangan perusahaan, hasil usaha perusahaan dalam suatu periode, dan arus dana (kas) perusahaan dalam periode tertentu.

Pada dasarnya laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan suatu aktivitas dari suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang bersangkutan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal terdiri dari Neraca atau laporan Laba/Rugi, atau hasil usaha, Laporan Arus Kas dan Laporan Perubahan Posisi Keuangan.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2008:1) pengertian laporan keuangan adalah sebagai berikut: “Laporan Keuangan adalah media informasi yang merangkum semua aktivitas perusahaan. Jika informasi ini disajikan dengan benar, informasi tersebut sangat berguna bagi siapa saja untuk mengambil keputusan tentang perusahaan yang dilaporkan tersebut.”

Menurut Munawir (2004:2) Mengemukakan pengertian laporan keuangan sebagai berikut: “Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas dari perusahaan tersebut.”

Sedangkan menurut Kasmir (2013:7) pengertian Laporan Keuangan adalah sebagai berikut: “Laporan Keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.”

Pengertian diatas dapat dikatakan bahwa laporan keuangan itu terdiri dari neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan perubahan posisi keuangan dimana neraca menunjukkan atau menggambarkan jumlah aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, sedangkan perhitungan (laporan) laba rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya-biaya yang terjadi selama periode tertentu dan laporan perubahan posisi keuangan yang disajikan dalam bentuk laporan perubahan modal kerja, laporan arus kas dan laporan sumber dan penggunaan dana.

Bentuk-Bentuk Laporan Keuangan

Analisis laporan keuangan melibatkan penggunaan berbagai macam laporan keuangan yang terdiri atas bagian tertentu mengenai suatu informasi yang penting. Sebenarnya laporan keuangan banyak macamnya, namun yang akan peneliti bahas di sini hanyalah laporan keuangan yang pokok saja, yaitu neraca dan laporan rugi laba.

1) Neraca

Definisi Neraca menurut S. Munawir (2002: 13): “Neraca adalah laporan sistematis tentang aktiva hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Dengan demikian neraca terdiri dari tiga bagian utama yaitu aktiva, hutang dan modal.”

Adapun uraian dari tiga bagian tersebut menurut S. Munawir adalah sebagai berikut:

a. Aktiva

Dalam pengertiannya aktiva tidak terbatas pada kekayaan perusahaan yang terwujud saja, tetapi juga termasuk pengeluaran-pengeluaran yang baru dialokasikan atau biaya yang masih harus dialokasikan pada penghasilan yang akan datang, serta aktivitas pada penghasilan yang akan datang, aktivitas tidak terwujud lainnya seperti good will, pihak paten, franchise, hak menertibkan dan sebagainya. Pada dasarnya aktiva dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian utama yaitu aktiva lancar dan aktiva tidak lancar.

1. Aktiva lancar uang kas dan aktiva lainnya, yang dapat diharapkan untuk dicairkan atau ditukarkan menjadi uang tunai, dijual atau dikonsumsi dalam periode berikutnya (paling lama satu tahun atau dalam perputaran kegiatan perusahaan normal). Penyajian pos-pos aktiva lancar didalam neraca didasarkan pada urutan likuiditasnya sehingga penyajiannya dimulai dari aktiva lancar yang paling likuid.
2. Aktiva tidak lancar adalah aktiva yang mempunyai umur kegunaan relative permanent atau jangka panjang (mempunyai nilai ekonomis

lebih dari satu tahun atau tidak akan habis dalam satu kali perputaran operasi perusahaan).

b. Hutang

Hutang adalah semua kewajiban kegunaan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana hutang itu merupakan sumber dana dan modal perusahaan yang berasal dari kreditur. Hutang atau kewajiban perusahaan, dapat dibedakan kedalam hutang lancar (hutang jangka pendek) dan hutang jangka panjang.

1. Hutang lancar atau hutang jangka pendek adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayarannya selain dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Hutang jangka panjang adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayarannya (jatuh tempo) masih jangka panjang (lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca).

c. Modal

Modal adalah hak dan bagian yang dimiliki oleh perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

2) Laporan Rugi Laba

Menurut S. Munawir (2009:24) pengertian laporan laba rugi adalah sebagai berikut: "Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang

penghasilan, biaya laba rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.”

Walaupun belum ada keseragaman tentang susunan laporan laba rugi tiap-tiap perusahaan, namun prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan menurut S. Munawir adalah sebagai berikut:

- a. Bagian pertama yang menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan service) diikuti dengan harga pokok dari barang/service yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
- b. Bagian kedua menunjukkan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum/administrasi (*operating expense*).
- c. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan, yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan (*non operating/financial income and expence*).
- d. Bagian keempat menunjukkan laba tau rugi yang insidental (*extra ordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Menurut S. Munawir (2009:25) bentuk laba rugi yang biasanya digunakan adalah sebagai berikut:

1. Bentuk Single Step, yaitu dengan menggunakan semua penghasilan menjadi satu kelompok dan semua biaya dalam satu kelompok, sehingga untuk menghitung rugi laba bersih hanya memerlukan satu langkah yaitu mengurangkan total biaya terhadap total penghasilan.

2. Bentuk Multiple Step, yaitu pengelompokan dilakukan dengan prinsip yang umum. Dalam bentuk ini dilakukan yang lebih teliti dengan prinsip yang digunakan secara umum.

2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sector ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.

Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah usaha yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha. Lebih jelasnya, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam UU tersebut disebutkan UMKM adalah sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Penggolongan UMKM dilakukan dengan batasan omset per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan.

Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan

atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.

Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun

tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orangperorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Diakui bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga dinegara-negara maju. Di negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya karena kelompok usahanya tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusinya dari usaha besar.¹⁹ Berdasarkan kontribusi UMKM terhadap PDB per sektor dapat diketahui bahwa kontribusi UMKM terbesar berada di sektor PPKP dengan unit UMKM sebesar 49.58 %, disusul dengan sektor PHR dengan 29.56 %. Industri pada sektor ini sangat potensial dikembangkan sejak dari mikro, dan ada peluang dikembangkan untuk menjadi industri besar.

Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha tidak hanya meliputi kenaikan pendapatan, tetapi juga dengan bertambahnya volume, laba, maupun tenaga kerja (Jennings dan Beaver, 1997). Maka dapat dikatakan bahwa perkembangan usaha menunjukkan perubahan

dalam usaha tersebut, perubahan ini berupa usahanya sudah mengalami kemajuan. Perkembangan usaha merupakan pertumbuhan manajemen dan daya saing ekonomi perusahaan tersebut (Ayodeji et al., 2015). Peningkatan daya saing ini akan memberikan dampak positif bagi perusahaan. Perusahaan akan mendapatkan penghasilan yang lebih banyak sehingga mampu bertahan bahkan bersaing dengan perusahaan lain.

Perkembangan usaha biasanya dilihat dari segi pendapatan (omset) yang diterima setiap bulannya. Menurut Inggarwati dan Kaudin (2010), perkembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai aset. Apabila semua ini sudah terwujud, maka usaha tersebut dapat dianggap mengalami perkembangan.

Dari beberapa penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha merupakan kenaikan pendapatan (omset) perusahaan tersebut. Perkembangan usaha juga dapat diartikan sebagai suatu peningkatan volume, pendapatan, laba, dan tenaga kerja diimbangi dengan adanya kemajuan kinerja perusahaan tersebut.

Begitu juga dengan perkembangan UMKM, Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat diukur dengan melihat bertambahnya tingkat pendapatan yang diterima (Sumardi dan Zulpahmi, 2017). Sehingga untuk mengukur perkembangan UMKM dapat dilihat dari pendapatan yang diterima. Apabila mengalami kenaikan, maka dapat disebut mengalami pertumbuhan atau perkembangan. Jika mengalami penurunan pendapatan, maka dapat diartikan UMKM tersebut mengalami kemerosotan. Sedangkan menurut Purwanti (2012),

perkembangan UMKM merupakan kemampuan pengusaha untuk memenuhi permintaan pasar.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha.

Suatu perusahaan akan mengalami perkembangan karena terdapat beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran (Purwanti, 2012). Modal menjadi faktor utama dalam membangun dan mengembangkan usaha. Modal dianggap sebagai pondasi suatu usaha karena besar kecilnya usahatergantungan dengan modal yang dimiliki oleh pengusaha.

Sedangkan menurut Norawati et al., (2021) perkembangan usaha tergantung dari keterampilan dan pelatihan pada karyawannya. Keterampilan disini ialah keterampilan seorang pengusaha dalam menjalankan strategi bisnis dan pemasaran. Keterampilan pengusaha menjadi salah satu faktor utama dalam perjalanan usaha. Disamping itu perlu adanya pelatihan bagi karyawan. Pelatihan ini dianggap penting karena dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia karyawan sehingga dapat bekerja dengan optimum dan berkualitas dan membagi faktor perkembangan usaha menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang dimaksud yakni pembiayaan, pemasaran, dan kinerja karyawannya. Sedangkan faktor eksternalnya ialah tarif pajak penjualan, infrastruktur, keadaan pasar, peluang bisnis, ketersediaan bahan baku, kondisi ekonomi suatu negara, persaingan, serta kebijakan pemerintah.

Sementara itu, teori *Resources Based View* menerangkan tentang sumber daya yang ada dalam perusahaan. Kemajuan maupun kemunduran suatu perusahaan dipengaruhi oleh kekuatan dan kelemahan sumber daya perusahaan (Paulus dan Murdapa, 2016). Kemajuan perusahaan dipengaruhi sumber daya yang dimilikinya

dan kapabilitas perusahaan yang dapat mengubah sumber daya tersebut menjadi sebuah keuntungan ekonomi bagi perusahaan, sehingga dapat berkontribusi pada keunggulan kompetitif berkelanjutan perusahaan.

Teori *Resources Based View* membagi kategori sumber daya menjadi dua, yaitu modal fisik dan modal manusia. Modal fisik perusahaan ini terdiri dari fasilitas, peralatan, tanah, sumber daya alam, teknologi, dan bahan baku. Berikutnya ialah modal manusia, modal manusia meliputi keterampilan karyawan. Barney (1995) menyebutkan terdapat empat kategori sumber daya pada teori *Resources Based View*, yaitu: modal fisik (teknologi, peralatan, letak perusahaan), modal finansial (ekuitas atau laba ditahan), modal manusia (pelatihan, kinerja, motivasi, dan intelijen), dan modal organisasi (sistem pelaporan formal dan hubungan antara perusahaan dengan lingkungan sekitar).

Indikator-Indikator untuk Mengukur Tingkat Pertumbuhan Usaha.

Tingkat pertumbuhan usaha diukur dengan melihat bertambahnya pendapatan, bertambahnya tenaga kerja, dan bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya. Hadjimanolis (2000) juga menyebutkan beberapa indikator untuk melihat dan mengukur tingkat pertumbuhan suatu usaha terutama usaha kecil, yaitu bertambahnya karyawan, keuntungan, dan pengembalian aset (*return on assets*).

Dari beberapa penjelasan diatas, maka disimpulkan bahwa indikator dari tingkat pertumbuhan usaha yang digunakan pada penelitian ini ialah bertambahnya pendapatan. Indikator ini diadopsi dari pendapat Inggarwati dan Kaudin (2010) yang menyatakan bahwa untuk mengukur tingkat pertumbuhan usaha ialah dengan

melihat peningkatan pendapatan, bertambahnya karyawan, dan indikator keuangan (meningkatnya laba, meningkatnya nilai aset, *return on assets*, dan *return on investment*).

Permasalahan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Perkembangan UMKM di negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut bisa berbeda antara satu daerah dan daerah lain, atau antar pedesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama.

Masalah-masalah tersebut antara lain adalah:

- a. Terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Penyertaan modal perlu disertai dengan pembimbingan sistem manajemen.
- b. Masih rendahnya kualitas SDM pelaku usaha. Kemampuan manajerial para pelaku UMKM perlu ditingkatkan. Begitu pun sistem kadrisasi perlu dibangun. Sering kali dijumpai UMKM hanya one man show, sehingga dibutuhkan tim solid yang mampu mewarisi UMKM dari pendirinya.
- c. Kemampuan pemasaran yang terbatas. Meskipun media online telah berkembang, akan tetapi media ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh UMKM.
- d. Akses informasi usaha yang masih rendah.
- e. Belum berjalannya kemitraan yang baik yang saling menguntungkan antar pelaku UMKM, usaha besar, dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).
- f. Distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya

Biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas dan tidak menentu arahnya.

1) Usaha Mikro

Usaha mikro dalam UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro. Sebuah usaha bisa tergolong sebagai usaha mikro UMKM bila memiliki aset atau kekayaan bersih minimal sebanyak Rp 50 juta (di luar aset tanah dan bangunan) dan memiliki keuntungan dari usahanya sebesar Rp 300 juta.

2) Usaha Kecil

Usaha kecil UMKM adalah suatu usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Selain itu, dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah. Usaha yang tergolong usaha kecil adalah usaha yang memiliki penjualan per tahun berkisar dari angka Rp 300 juta sampai dengan Rp 2,5 miliar dan kekayaan bersih Rp 50 juta hingga Rp 500 juta.

3) Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat. Selain itu menjadi bagian secara langsung maupun tak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai yang sudah diatur dengan peraturan perundang-undangan. Usaha menengah memiliki kriteria kekayaan bersih dari usaha menengah sudah di atas Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar (tidak termasuk

bangunan dan tanah tempat usaha). Kemudian hasil penjualan per tahunnya mencapai Rp 2,5 miliar sampai Rp 50 miliar.

Pada umumnya usaha ini belum memiliki legalitas usaha yang sah sehingga sektor usaha ini sering disebut dengan sektor informal. Ciri dari sektor informal tidak mempunyai badan hukum, tidak tercatat dalam daftar resmi, menciptakan kegiatan sendiri, tidak mempunyai organisasi formal, jenis dan tempat usaha tidak permanen, untuk melakukan kegiatan usaha tidak memerlukan keahlian dan keterampilan berdasarkan pendidikan formal dan lain sebagainya. Usaha ini merupakan milik warga Negara Indonesia yang berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung ataupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar, dan berbentuk perseorangan badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi. Ciri lain yang juga sering digunakan sebagai instansi sebelum kerjanya maksimal lima orang dan sebagian besar menggunakan kerjanya anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara alamiah dengan mengandalkan insting dan pengalaman sehari – hari.

Dalam menjalankan usahanya, usaha mikro ini belum disertai analisis kelayakannya usaha dan rencana bisnis yang sistematis, melainkan hanya ditunjukkan oleh kerja keras pemilik yang sekaligus pemimpin usaha. Kegiatan usahanya menggunakan teknologi sederhana dengan sebagian besar bahan baku local, dipengaruhi faktor budaya, jaringan usaha terbatas, tidak memiliki tempat permanen, usahanya mudah ditinggalkan, modal relatif kecil, serta menghadapi

persaingan ketat karena hambatan masuk (*entry barrier*) usaha mereka sangat longgar.

3. Biaya operasional

Dalam suatu pengambilan keputusan bisnis biaya operasional merupakan merupakan salah satu faktor penting karena semua kegiatan perusahaan tidak terlepas dari biaya. Beban biaya operasional adalah aset keluar atau munculnya utang selama periode di mana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa, atau melakukan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan.

Beban biaya operasional merupakan salah satu dari beban perusahaan, yang dikeluarkan untuk menyokong kegiatan usaha dan operasional perusahaan. Beban biaya operasional dibedakan menjadi dua, yakni beban pemasaran dan beban administrasi/umum.

Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2014:57) menyatakan bahwa Beban biaya operasional merupakan aset keluar atau pihak lain memanfaatkan asset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan.

Pengertian beban biaya operasional menurut Suwardjono (2014:82) Merupakan beban yang terjadi dalam rangka untuk memperoleh pendapatan operasional. Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:30) Biaya operasional adalah Harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya penjualan + biaya umum.

Menurut Pinasti & Mustikawati (2018) Beban biaya operasional merupakan total biaya operasi. Efisiensi operasi dilakukan untuk mengetahui apakah perusahaan dalam operasinya yang berhubungan dengan usaha pokok perusahaan dilakukan dengan benar (sesuai dengan harapan) dan digunakan untuk menunjukkan apakah perusahaan telah menggunakan semua faktor produksinya dengan tepat.

Penggolongan biaya operasional.

Menurut Adi Saputra (2003) maka jenis biaya operasi digolongkan sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan. Dalam hal ini biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu :

1. Biaya produksi Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual.
 2. Biaya non produksi Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan biaya non produksi menjadi semakin penting pula. Sehingga manajemen berkepentingan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut.
- Pada umumnya

Unsur-unsur biaya operasional.

Menurut Astri Fitri (2014) unsur-unsur biaya operasional yang biasa terdapat pada suatu perusahaan dagang dan jasa adalah:

- a. Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, dan lain-lain.
- b. Biaya administrasi dan umum.
- c. Biaya advertensi, promosi.

- d. Biaya asuransi.
- e. Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan.

Menurut Jopie Yusuf (2006 : 33) indikator biaya operasional yang terdapat pada perusahaan dagang dan jasa adalah sebagai berikut:

- a. Harga pokok penjualan
- b. Biaya pemasaran

Biaya administrasi dan umum

Adapun hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Pinasti & Mustikawati (2018) dan Wibowo & Syaichu (2013) menyatakan bahwa Beban biaya operasional perusahaan berpengaruh terhadap pertumbuhan pendapatan.

Beban pemasaran terjadi karena kegiatan penjualan atau kegiatan untuk menjual barang, yang mencakup beban iklan, beban gaji bagian pemasaran, dan beban penyusutan aset tetap yang berkaitan. Sedangkan beban administrasi dan umum terjadi karena kegiatan administrasi dan umum di perusahaan yang mencakup gaji pimpinan dan karyawan hingga penyusutan aset tetap kantor.

Beban biaya operasional merupakan seluruh pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai kegiatan operasi perusahaan demi mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Di dalam pengelolaan, baik perusahaan besar maupun kecil, perusahaan swasta maupun pemerintah, yang mengejar laba atau tidak setiap harinya selalu berhadapan dengan beban biaya operasional. Masalah beban biaya operasional pada suatu perusahaan hanya dapat di pecahkan secara memuaskan bila perusahaan tersebut mempunyai pengetahuan tentang biaya yang berkaitan dengannya. Oleh karena itu penyediaan data-data sangat penting sebagai alat informasi dalam pengambilan kebijakan dan keputusan oleh manajer

perusahaan. Penggolongan beban biaya operasional merupakan proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada di dalam yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi. Penggolongan biaya operasional tergantung untuk apa biaya tersebut digolongkan dan untuk apa di perlukan. Tidak ada konsepsi biaya yang dapat memenuhi berbagai macam tujuan, oleh karena itu terdapat bermacam-macam penggolongan biaya operasional (Rachman, 2019).

Jadi dapat disimpulkan bahwa bebanoperasional adalah biaya yang berhubungan atau mempengaruhi langsung pada aktivitas perusahaan, secara umum tujuan dari aktivitas perusahaan adalah untuk memperoleh laba, unsur terbesar dari laba adalah pendapatan operasional, dengan kata lain beban.

Indikator Beban biaya operasional

Menurut Sofyan Harahap (2011:86) penghitungan beban atau biaya operasional diukur dengan dua indikator, yaitu besarnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum. Kemudian menurut Jopie Yusuf (2006:33) indikator beban biaya operasional pada perusahaan meliputi: Harga pokok penjualan, Biaya pemasaran, Biaya administrasi umum.

$$\text{Rasio Beban biaya operasional} = \frac{\text{beban biaya operasional usaha}}{\text{pendapatan bersih}}$$

4. Pertumbuhan Pendapatan

Pertumbuhan pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa. Perumbuhan pendapatan dapat diproksikan dengan seberapa besar peningkatan pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima oleh perusahaan bersumber dari penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan semakin banyak produk yang terjual maka semakin

besar pula pendapatan yang dapat diperoleh perusahaan (Manurung & Kartikasari, 2017).

Pertumbuhan pendapatan juga dapat dikatakan sebagai cerminan dari keberhasilan sebuah investasi pada periode masa lalu pada perusahaan. Pertumbuhan pendapatan juga digunakan sebagai tolak ukur pertumbuhan perusahaan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan. Bagi perusahaan sendiri tolak ukur ini dibuat agar dapat merencanakan budget yang sesuai, sedangkan bagi analisis tolak ukur merupakan sebuah target yang harus dicapai pada masa yang akan datang (Nurmasari, 2017).

Pertumbuhan pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa. Pertumbuhan pendapatan dapat diproksikan dengan seberapa besar peningkatan pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima oleh perusahaan bersumber dari penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan semakin banyak produk yang terjual maka semakin besar pula pendapatan yang dapat diperoleh perusahaan (Manurung & Kartikasari, 2017).

Pertumbuhan pendapatan dapat dihitung dengan rumus dibawah ini:

$$\text{Growth of Revenues} = \frac{R_1 - R(t-1)}{R(t-1)}$$

R_1 = Pendapatan Pada tahun t

$R(t-1)$ = Pendapatan Pada Periode Sebelumnya

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan pendapatan merupakan sebuah tolak ukur ataupun cerminan suatu perusahaan untuk mengetahui perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang. Jika terjadi

peningkatan pada pendapatan maka nilainya akan positif tetapi jika terjadi penurunan pada pendapatan maka akan bernilai negatif.

B. Penelitian Terdahulu

- 1. Jumirin & Lubis (2018)**, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah biaya operasional berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan operasional pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. Biaya operasional/ pendapatan operasional merupakan perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional dalam mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan perusahaan untuk melakukan kegiatannya. Teknik analisis data yang digunakan yaitu metode regresi sederhana. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa jawaban dirumusan masalah yaitu ada pengaruh biaya operasional terhadap peningkatan pendapatan operasional) PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. Selanjutnya pengujian koefisien determinasi diketahui bahwa kontribusi variabel bebas (biaya operasional) terhadap variabel terikat (pendapatan operasional) cukup besar sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
- 2. Amaliah (2010)**, Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dampak beban biaya operasional terhadap tingkat *profit margin* pada KUD Sarwa Mukti Cisarua Bandung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif dan kuantitatif, dimana sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan yang berupa neraca dan ikhtisar keuangan selama 8 tahun dari tahun 2001-2008 pada KUD Sarwa Mukti Cisarua. Analisis statistik yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana,

korelasi, koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis (uji t) dengan bantuan penggunaan program *SPSS 14.0 for windows*. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa perkembangan beban biaya operasional yang berfluktuasi menyebabkan tingkat profit margin yang turut berfluktuasi. Hal ini membuktikan bahwa beban biaya operasional dapat mempengaruhi profit margin perusahaan. Didalam perhitungan didapat korelasi pearson = 0,528 dan koefisien determinasinya (Kd) = 28,09% yang artinya pengaruh beban biaya operasional terhadap profit margin bernilai positif, searah dan pengaruhnya sedang, sedangkan didalam pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t didapatkan t hitung = 1,523 sedangkan nilai t tabel = $\pm 2,447$ dimana t hitung (1,523) > t tabel (1,895) yang artinya H_0 diterima dan H_1 ditolak yang berarti beban biaya operasional berpengaruh tidak signifikan terhadap Tingkat Profit Margin pada KUD Sarwa Mukti Cisarua.

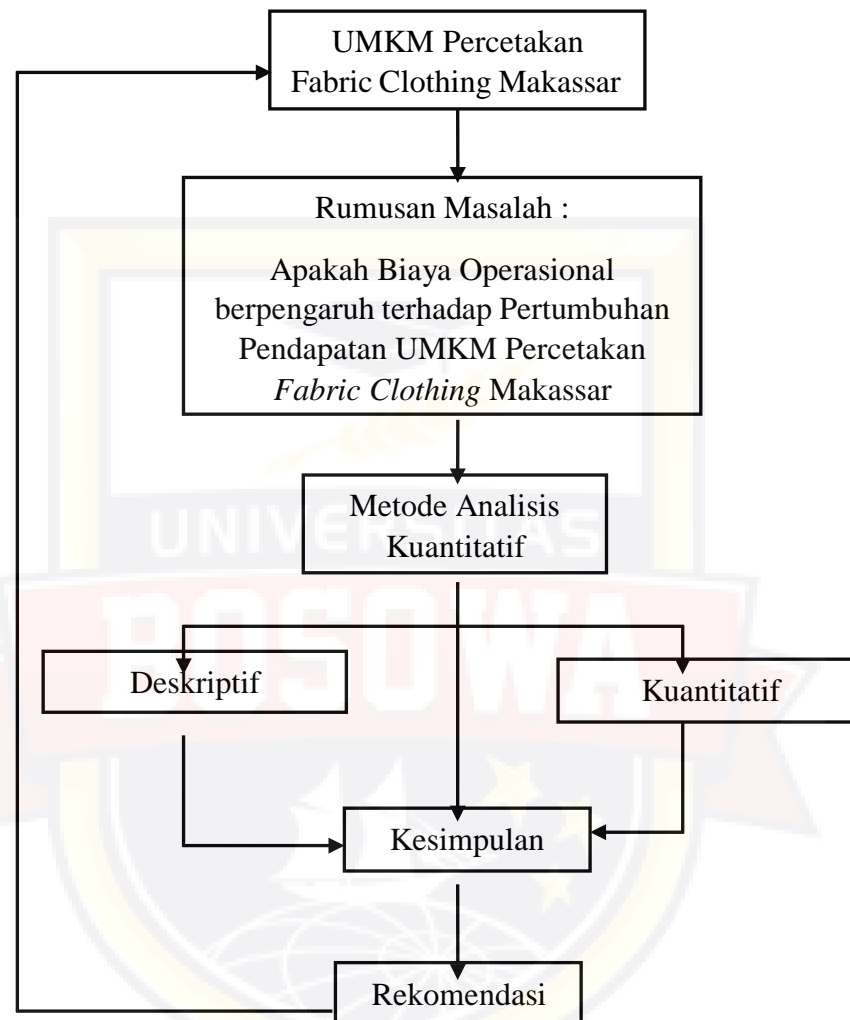
C. Kerangka Pikir

1. Hubungan Beban biaya operasional dengan Pertumbuhan Pendapatan.

Beban biaya operasional merupakan rasio beban biaya operasional dengan yang bertujuan untuk mengukur kinerja perusahaan yang mempengaruhi pertumbuhan pendapatan usaha. Semakin rendah rasio beban biaya operasional maka dapat dikatakan perusahaan dalam kondisi yang baik, sebaliknya jika rasio beban biaya operasional meningkat hingga diata nilai maksimum yang ditetapkan maka dapat dikatakan perusahaan dalam kondisi yang tidak baik. Penjelasan tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Wildan Farhat Pinasti dan RR. Indah Mustika (2018) yang menyatakan

bahwa Beban biaya operasional memberikan pengaruh terhadap pertumbuhan pendapatan perusahaan.

Gambar 2.1. Skema Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Hipotesis dirumuskan berdasarkan kerangka pikir yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan. Berdasarkan pada perumusan masalah dan tinjauan pustaka, maka dikemukakan hipotesis sebagai berikut: “Diduga bahwa Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan pendapatan UMKM Percetakan *Fabric Clothing Makassar*”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan pilihan metode dan pendekatan yang akan digunakan dalam melakukan penelitian. Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yaitu data yang berupa angka – angka yang terdiri dari laporan keuangan perusahaan.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar yang beralamat di Jalan Pelita Raya IV Nomor 7 Kelurahan Ballaparang Kecamatan Rappocini Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019). Berdasarkan definisi di atas, maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mampu mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, waktu dan tenaga, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang di ambil dari populasi itu (Sugiyono, 2019). Berdasarkan definisi tersebut, maka yang menjadi sampel dalam

penelitian ini adalah data laporan keuangan Percetakan *Fabric Clothing* Makassar 3 (tiga) tahun terakhir yaitu tahun 2019 – 2022.

D. Instrumen Penelitian

Purwanto dalam (Teddy Fiktorius, 2020) mengemukakan bahwa instrumen penelitian pada dasarnya alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian. Instrumen penelitian atau teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi. Setelah mengumpulkan data, selanjutnya akan dianalisis, metode ini digunakan untuk mengetahui rasio beban biaya operasional dan rasio pertumbuhan pendapatan pada Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

E. Variabel Penelitian

Variabel – variabel yang akan digunakan dalam model analisis ini terdiri dari variabel terikat dan variabel bebas, yaitu :

Variabel Terikat = Y = Pertumbuhan Pendapatan

Variabel Bebas = X = Biaya operasional.

F. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian kali ini adalah metode kuantitatif. Menurut V. Wiratna Sujarweni (2014) penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau cara lain dari kuantifikasi (pengukuran).

2. Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainya guna keperluan penelitian dimaksud. Sumber data ada dua yaitu, sumber data primer dan sumber data sekunder.

- a. Data Primer. Data Primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data orisinal atau data yang diperoleh langsung dilapangan atau dari sumbernya langsung. Dalam hal ini data diperoleh peneliti dengan cara melakukan pengamatan dan wawancara. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dari pemilik UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.
- b. Data Sekunder. Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dan disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau yang diterbitkan oleh berbagai instansi lain. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan pada UMKM Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

G. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Melalui pengumpulan dan penelaah literatur-literatur yang relevan dengan permasalahan yang dikaji untuk mendapatkan konsep dalam upaya penyusunan

landasan teori yang sangat berguna dalam pembahasan selanjutnya literatur tersebut berupa buku, jurnal, skripsi, dan artikel.

2. Penelitian Lapangan (*field research*)

Dilakukan dengan cara observasi ke lokasi penelitian. Teknik yang digunakan yaitu :

a. Observasi

Observasi yaitu dengan mengamati secara langsung objek penelitian sehingga dapat diperoleh gambaran yang nyata dari keadaan perusahaan. Pengamatan langsung dilakukan oleh penulis di tempat penelitian yaitu di perusahaan Percetakan *Fabric Clothing* Makassar.

b. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu dengan menganalisa data-data tertulis perusahaan.

H. Teknik Analisis Data

Untuk menguji Hipotesis yang diajukan maka peneliti menggunakan metode analisis data sebagai berikut :

1. Analisis Deskriptif

Analisis kuantitatif deskriptif yaitu memberikan analisa dan narasi serta penjelasan-penjelasan tentang beban biaya operasional hubungannya dengan pertumbuhan pendapatan.

2. Analisis Kuantitatif terdiri dari :

a. Analisis Beban biaya operasional

Rasio Beban biaya operasional yakni :

$$\text{Rasio Beban biaya operasional} = \frac{\text{beban biaya operasional usaha}}{\text{pendapatan bersih}}$$

b. Analisis Pertumbuhan Pendapatan

Rasio Pertumbuhan Pendapatan yakni :

$$\text{Growth of Revenues} = \frac{R_t - R_{(t-1)}}{R_{(t-1)}}$$

3. Analisis regresi linier sederhana, variabel-variabel tersebut dapat disusun dalam fungsi persamaan, dengan formulasi sebagai berikut :

$$Y = a + \beta X$$

Dimana :

Y = Pertumbuhan Pendapatan

X = Biaya operasional

α = konstanta

β = koefisien regresi

I. Definisi Operasional

Defenisi operasional merupakan definisi dari setiap variabel yang ada dalam kerangka teoritis beserta atributnya, tujuannya agar masing-masing variabel tersebut dapat dioperasikan dalam hal ini pengukuran nilainya dapat dilakukan dengan benar dan sesuai dengan menggunakan skala.

1. Variabel Dependen (Y). Variabel dependen (variabel terikat) ialah variabel yang dipengaruhi variabel independent yaitu Pertumbuhan Pendapatan. Sehingga dalam penelitian ini, variabel dependennya adalah Pertumbuhan Pendapatan (Y). Pertumbuhan Pendapatan (*Growth of Revenues*) adalah tolak ukur ataupun cerminan suatu perusahaan untuk mengetahui perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang.
2. Variabel Independen (X). Variabel Independen (variabel bebas) ialah variabel yang mempengaruhi variabel dependen yaitu Biaya operasional (X). Biaya

operasional adalah merupakan asset keluar atau pihak lain memanfaatkan asset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan. Dengan indikator Beban Penjualan (*Selling expenses*). Beban umum dan administrasi (*General and administrative expenses*).



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Perusahaan

Fabric Clothing merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang jasa percetakan dan konveksi beralamat di Jalan Pelita Raya IV Nomor 7 Kelurahan Ballaparang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Usaha Percetakan dan Konveksi ini didirikan oleh Ibu Nur Asia pada tanggal 9 bulan Mei tahun 2018 berdasarkan surat akta notaris yang bermula dari inisiatif Ibu Nur Asia saat beliau melihat suatu potensi pasar dibidang bisnis jasa yang memiliki pangsa pasar yang sangat luas di Kota Makassar namun belum banyak wirausahawan yang tertarik menekuni bisnis tersebut, khususnya dibidang konveksi pada saat itu. Bermula dari itulah Ibu Nur Asia mulai merintis bisnis ini yang terletak di rumah Ibu Nur Asia dilantai 1 dengan memiliki beberapa karyawan dan memiliki enam mesin jahit, dua mesin obras, satu mesin overdek dan satu mesin border sebagai modal dalam menjalankan usahanya hingga sekarang.

Adapun maksud dari perusahaan yang didirikan oleh Ibu Nur Asia adalah:

- a) Menjalankan usaha-usaha dalam bidang percetakan dan konveksi pakaian yang menerima pesanan dari konsumen atau pelanggan.
- b) Menjalankan usaha di berbagai bidang seperti sablon, percetakan, menjahit, membordir dan obras.
- c) Menerima order dari konsumen dan bertanggung jawab langsung terhadap order yang diterima hingga selesai ke tangan konsumen.

4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Tiap menjalankan kegiatan produksinya, Fabric Clothing selalu berpedoman pada visi dan misi yang harus dicapai dan dilaksanakan, yaitu:

Visi Fabric Clothing Percetakan dan Konveksi

1. Menjadi perusahaan Konveksi dengan mutu terbaik

Misi Fabric Clothing Percetakan dan Konveksi

1. Menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, karyawan, dan sesama pengusaha konveksi
2. Menciptakan kondisi kerja yang nyaman sehingga produksi berjalan dengan baik
3. Berfokus pada kualitas pada produk

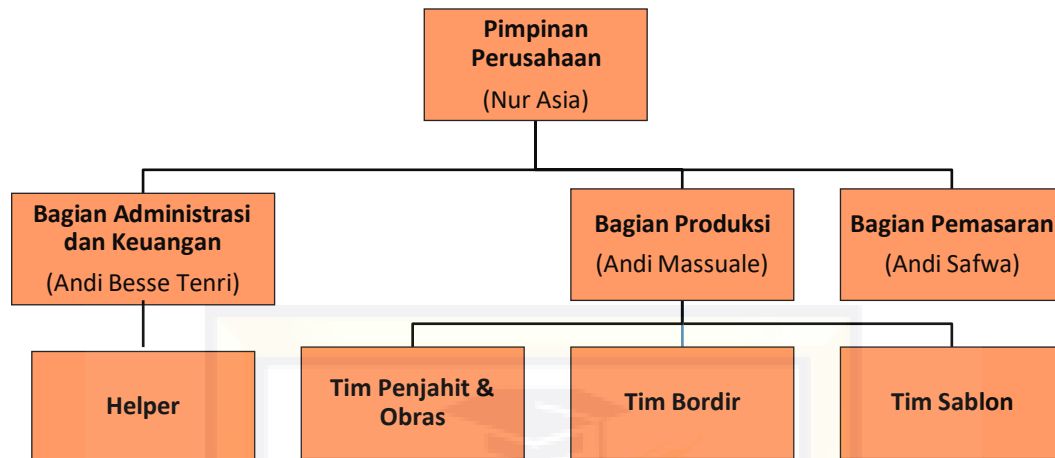
4.1.3. Struktur Organisasi

Pada suatu pencapaian tujuan organisasi perusahaan, diperlukan suatu struktur organisasi yang mana orang-orang dikoordinasikan tersusun dari sejumlah subsistem yang saling berhubungan dan bekerjasama atas dasar pembagian tugas dan wewenang serta mempunyai tujuan tertentu.

Struktur organisasi dibuat agar nampak jelas hubungan antara bagian dalam suatu organisasi baik fungsi maupun kedudukannya, hal ini bertujuan agar setiap bagian dapat bekerja sebaik mungkin sesuai dengan tugas dan fungsinya masing-masing.

Melihat struktur organisasi perusahaan Fabric Clothing Konveksi maka dapat dikatakan bahwa organisasi yang diterapkan oleh perusahaan ini adalah organisasi garis. Pada organisasi seperti ini, garis kekuasaan dan tanggung jawab terletak pada masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan Fabric Clothing Konveksi, berikut ini adalah gambar struktur organisasi perusahaannya.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Fabric Clothing Makassar



Sumber: Fabric Clothing (2023)

Berikut ini adalah keterangan struktur organisasi Fabric Clothing :

1. Pimpinan perusahaan
 - a. Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas operasional perusahaan sehari-hari.
 - b. Melakukan tugas pokok pada semua fungsi perusahaan termasuk intern dan tugas ekstern yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan.
 - c. Pimpinan perusahaan mengkoordinir semua bagian perusahaan.
2. Bagian administrasi dan keuangan.
 - a. Mengatur dan menyusun masalah administrasi perusahaan.
 - b. Mengurus administrasi surat-surat perusahaan.
 - c. Mengatur penagihan dan penerimaan piutang.
 - d. Menyusun laporan keuangan.
3. Bagian penjualan
 - a. Mengawasi dan bertanggung jawab atas penjualan dan penyerahan produk jahitan maupun bahan baku.

- b. Menentukan syarat-syarat pembayaran.
 - c. Menetapkan waktu penyerahan produk jahitan kepada konsumen.
 - d. Mengkoordinir hasil jahitan sebelum diserahkan kepada konsumen.
4. Bagian produksi

Bagian produksi terdiri dari beberapa sub bagian yaitu:

- a. Bagian jahit
 - 1. Melanjutkan hasil dari bagian potong untuk melakukan penjahitan terhadap pesanan.
 - 2. Bertanggung jawab proses penjahitan.
 - 3. Memelihara dan merawat terhadap semua mesin jahit yang digunakan dalam operasional setiap pesanan.
- b. Bagian bordir/overdek/obras
 - 1. Melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian jahit yang telah selesai proses jahitnya untuk selanjutnya diproses yang sesuai dengan spesifikasi pesanan.
 - 2. Melakukan tugas pembordiran terhadap semua hasil jahitan yang telah selesai dari bagian jahit.
 - 3. Bertanggung jawab terhadap semua pembuatan pesanan yang telah ditentukan spesifikasi berdasarkan daftar pesanan.
- c. Bagian pemotongan
 - 1. Bertanggung jawab terhadap penyediaan - penyediaan bahan-bahan untuk spesifikasi pesanan yang telah ditentukan berdasarkan daftar pesanan.
 - 2. Melakukan pemotongan terhadap bahan baku yang akan diproses jahit sesuai dengan ukuran dan jenis kain yang diminta pemesan.

3. Menghitung jumlah bahan baku yang diminta setiap pesanan.

4.1.4. Aktivitas Perusahaan

Perusahaan Fabric Clothing adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang konveksi pakaian yang menggunakan kain sebagai bahan baku utama dan benang sebagai bahan penolong dalam proses produksi yang diproses sesuai dengan jenis pesanan yang diminta dari konsumen pemakai jasa perusahaan ini. Pesanan jahitan yang dilakukan konsumen adalah jas, kaos, kemeja, safari, seragam olahraga dan sekolah dan lain-lain.

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Karakteristik Penilaian

Hasil penelitian dan pembahasan merupakan gambaran tentang hasil yang diperoleh dalam penelitian yang terdiri atas variabel penelitian. Dalam penelitian ini juga termasuk data atau keterangan yang terkait dengan laporan keuangan yang dilakukan oleh peneliti. Data yang diperoleh merupakan data kondisi keuangan UMKM Percetakan Fabric Clothing dari tahun 2019-2022.

Data ini diperoleh dari laporan keuangan dalam bentuk neraca dan laporan laba rugi. Sesuai dengan permasalahan dan perumusan model yang telah dikemukakan, maka teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan analisis yang mengacu pada kondisi perusahaan. Salah satu pendekatan adalah dengan membandingkan rasio-rasio perusahaan dengan standar industri atau lini usaha dimana perusahaan secara dominan beroperasi. Berikut adalah tabel standar rasio industri rata-rata:

Tabel 4.1
Kriteria Penilaian Peringkat Beban Operasional

Peringkat	Rasio	Keterangan
1	93.52% - 92%	Sehat
2	94.72% - 93.53%	Cukup Sehat
3	95.92% - 94.73%	Kurang Sehat
4	100% - 95.92%	Tidak Sehat

Sumber : Kasmir (2013)

Tabel 4.2
Standar Rasio Industri Pertumbuhan Pendapatan

<i>Pertumbuhan Pendapatan</i>	
%	Kreteria
>30	Sangat Baik
30	Baik
25	Cukup
20	Kurang
<10	Sangat Kurang

Sumber : Kasmir (2013)

4.2.2 Hasil Perhitungan Keuangan

Dalam analisis ini peneliti melakukan tahapan-tahapan perhitungan yang diuraikan sebagai berikut:

1. Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan penentu dan prasyarat untuk meningkatkan kinerja profitabilitas, hal ini dikarenakan pengeluaran operasional adalah biaya yang terkendali. Jika dikelola secara efisien, mereka dapat berkontribusi positif terhadap kinerja profitabilitas perusahaan percetakan. Biaya operasional

memiliki dampak negatif dan signifikan pada kinerja profitabilitas semakin tinggi beban operasional semakin rendah profitabilitas.

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{\text{beban operasional usaha}}{\text{pendapatan bersih}}$$

a. Menghitung Rasio Biaya Operasional 2019

Beban Operasional : Rp 691.500.000

Pendapatan usaha : Rp 896.500.000

$$\begin{aligned} \text{Rasio Beban Operasional} &= \frac{691.500.000}{896.500.000} \times 100\% \\ &= 77,14\% \end{aligned}$$

b. Menghitung Rasio Biaya Operasional 2020

Beban Operasional : Rp 175.750.000

Pendapatan usaha : Rp 242.400.000

$$\begin{aligned} \text{Rasio Beban Operasional} &= \frac{175.750.000}{242.400.000} \times 100\% \\ &= 72,50\% \end{aligned}$$

c. Menghitung Biaya Operasional 2021

Beban Operasional : Rp 337.499.000

Pendapatan usaha : Rp 497.700.000

$$\begin{aligned} \text{Rasio Beban Operasional} &= \frac{337.700.000}{497.700.000} \times 100\% \\ &= 67,81\% \end{aligned}$$

d. Menghitung Biaya Operasional 2022

Beban Operasional : Rp 461.211.000

Pendapatan usaha : Rp 668.735.000

$$\begin{aligned} \text{Rasio Beban Operasional} &= \frac{461.211.000}{668.735.000} \times 100\% \\ &= 62,99\% \end{aligned}$$

Tabel 4.3
Rasio Biaya Operasional Periode 2019-2022

No.	Tahun	Biaya Operasional	Perubahan (%)
1	2019	Rp 691.550.000	77,14%
2	2020	Rp 175.750.000	72,50%
3	2021	Rp 337.499.000	67,81%
4	2022	Rp 461.211.000	62,99%

2. Pertumbuhan Pendapatan.

Pertumbuhan pendapatan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dari suatu perusahaan. Pertumbuhan pendapatan dapat digunakan untuk meramalkan pertumbuhan perusahaan pada masa yang akan datang. Bagi perusahaan, peramalan pendapatan adalah budget yang direncanakan, sedangkan bagi analis merupakan target yang harus dicapai perusahaan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan pendapatan perusahaan dapat dihitung dengan rumus berikut ini :

$$\text{Growth of Revenue} = \frac{R_1 - R(t-1)}{R(t-1)} \times 100\%$$

- a. Menghitung Pertumbuhan Pendapatan (*Growth of Revenue*).

Pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan atau aktivitas utama perusahaan. Pertumbuhan pendapatan diproksikan dengan berapa besar peningkatan pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan bersumber dari penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin banyak produk perusahaan yang terjual semakin besar pendapatan yang diterima

perusahaan. Adapun rumus dan perhitungan *Growth of Revenue* adalah sebagai berikut :

- *Growth of Revenue* Tahun 2019 – 2022.

- *Growth of Revenue* Tahun 2019

Keuntungan bersih yang diperoleh pada tahun tahu 2019 adalah sebesar Rp. 204.550.000,- sedangkan pada tahun 2018 Keuntungan bersih adalah sebesar Rp. 165.510.000,- jadi, *Growth of Revenue* pada tahun 2019 adalah :

$$\begin{aligned} \text{Growth of Revenue} &= \frac{R1 - R(t - 1)}{R(t - 1)} \times 100\% \\ &= \frac{204.950.000 - 165.510.000}{165.510.000} \times 100\% \\ &= 23,8 \% \end{aligned}$$

- *Growth of Revenue* Tahun 2020

Keuntungan bersih yang diperoleh pada tahun tahu 2020 adalah sebesar Rp. 66.650.000,- sedangkan pada tahun 2019 Keuntungan bersih adalah sebesar Rp. 204.950.000,- jadi, *Growth of Revenue* pada tahun 2020 adalah :

$$\begin{aligned} \text{Growth of Revenue} &= \frac{R1 - R(t - 1)}{R(t - 1)} \times 100\% \\ &= \frac{66.650.000 - 204.950.000}{204.950.000} \times 100\% \\ &= - 67,48 \% \end{aligned}$$

- *Growth of Revenue* Tahun 2021

Keuntungan bersih yang diperoleh pada tahun tahu 2021 adalah sebesar Rp. 160.201.000,- sedangkan pada tahun 2020 Keuntungan bersih adalah sebesar Rp.66.650.000,- jadi, *Growth of Revenue* pada tahun 2021 adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Growth of Revenue} &= \frac{R1 - R(t - 1)}{R(t - 1)} \times 100\% \\
 &= \frac{160.201.000 - 66.650.000}{66.650.000} \times 100\% \\
 &= 140,4 \%
 \end{aligned}$$

- *Growth of Revenue* Tahun 2022

Keuntungan bersih yang diperoleh pada tahun tahun 2022 adalah sebesar Rp. 207.524.000,- sedangkan pada tahun 2021, keuntungan bersih adalah sebesar Rp.160.201.000,- jadi, *Growth of Revenue* pada tahun 2022 adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Growth of Revenue} &= \frac{R1 - R(t - 1)}{R(t - 1)} \times 100\% \\
 &= \frac{207.524.000 - 160.201.000}{160.201.000} \times 100\% \\
 &= 29,54 \%
 \end{aligned}$$

Tabel 4.4 Pertumbuhan Pendapatan

No.	Tahun	Pertumbuhan Pendapatan	Perubahan (%)
1	2019	Rp 204.950.000	23,8%
2	2020	Rp 66.650.000	-67,48%
3	2021	Rp 160.201.000	140,4%
4	2022	Rp. 207.524.000	29,54%

sumber : hasil olah data 2023

Berdasarkan hasil perhitungan *pertumbuhan pendapatan (growth of revenue)* selama empat tahun yaitu tahun 2019 sampai 2022 Percetakan Fabric Clothing mengalami fluktuasi (penurunan dan peningkatan) setiap tahunnya. Dari total ekuitas yang digunakan oleh perusahaan secara rata-rata mampu menghasilkan laba bersih sebesar 26,57%, nilai tertinggi dicapai pada tahun 2021 sebesar 140,4% dan nilai terendah dicapai pada tahun 2020 sebesar -67,48%. Namun *growth of revenue* selama tahun 2019 sampai dengan 2022 lebih besar dari

standar rata-rata industri yang ditetapkan sebesar 25% maka rasio yang dicapai percetakan dan konveksi Fabric clothing menunjukkan kondisi perusahaan CUKUP BAIK.

4.3. Pembahasan Penelitian

4.3.1. Pengaruh Beban Operasional Terhadap Pertumbuhan Pendapatan.

Tabel 4.5

No.	Tahun	Biaya Operasional	Perubahan (%)		Pertumbuhan Pendapatan	Perubahan (%)	
1	2019	Rp 691.550.000	77,14%		Rp 204.950.000	23,8%	
2	2020	Rp 175.750.000	72,50%	↓	Rp 66.650.000	-67,48%	↓
3	2021	Rp 337.499.000	67,81%	↓	Rp 160.201.000	140,4%	↑
4	2022	Rp 461.211.000	62,99%	↓	Rp. 207.524.000	29,54%	↓

sumber : hasil olah data 2023

Berdasarkan hasil perhitungan rasio beban operasional dan rasio pertumbuhan pendapatan pada tabel 4.5 menunjukkan pada tahun 2019 beban operasional Percetakan *Fabric Clothing* senilai 77,14%, dengan beban operasional sebanyak 77,14% percetakan *Fabric Clothing* memperoleh pertumbuhan pendapatan sebanyak 23,8%. Pada tahun 2020 percetakan *Fabric Clothing* memiliki beban operasional sebanyak 72,50% hal ini menunjukkan dalam waktu setahun Percetakan *Fabric Clothing* mengalami penurunan beban operasional sebanyak 4,64%, akan tetapi dengan adanya penurunan beban operasional pada tahun 2020 tersebut secara presentase percetakan *Fabric Clothing* mengalami penurunan pendapatan sebanyak -67,48% walaupun dari segi pendapatan usaha percetakan *Fabric Clothing* tetap menghasilkan keuntungan. Lalu pada tahun 2021 Percetakan *Fabric Clothing* memiliki beban operasional sebanyak 67,81% artinya

beban operasional percetakan Fabric Clothing mengalami penurunan dari tahun sebelumnya dan memperoleh pertumbuhan pendapatan sebanyak 140,4%. Lalu pada tahun 2022 percetakan *Fabric Clothing* kembali mengalami penurunan beban operasional sebanyak 62,99% artinya beban operasional percetakan Fabric Clothing kembali mengalami penurunan dari tahun sebelumnya dan menghasilkan pertumbuhan pendapatan sebanyak 54,51%. Hal ini karena bila tingkat Biaya operasional operasional melebihi 100% maka perusahaan tersebut dikatakan merugi, karena biaya operasional operasional lebih tinggi daripada pendapatan.

Berdasarkan Tabel 4.5 terlihat bahwa Percetakan *Fabric Clothing* tahun 2019 menghasilkan keuntungan (profit) Rp.204.950.000,- karena tingginya pesanan pakaian dinas harian dari perusahaan swasta dan pesanan kaos sablon, lalu pada tahun 2020 Percetakan *Fabric Clothing* mengalami penurunan keuntungan sebesar Rp.66.650.000,-, walaupun secara presentase mengalami penurunan keuntungan dari tahun sebelumnya hal ini disebabkan pada tahun 2020 terjadi wabah penyakit yaitu Covid-19 yang mengakibatkan hampir seluruh sektor usaha mengalami penurunan bahkan kebangkrutan karena adanya regulasi dari pemerintah tentang pembatasan aktivitas sosial diluar ruangan (*social distance*) dan mengakibatkan keterpurukan bisnis percetakan Fabric Clothing dalam operasional perusahaannya karena kurangnya pesanan percetakan dan konveksi pakaian.

Lalu pada tahun 2021 aktivitas masyarakat perlahan mulai kembali normal, pembatasan sosial berskala besar (PSBB) mulai dikurangi bahkan dihilangkan dan hal ini berdampak positif kepada seluruh aktivitas masyarakat yang kembali normal menjalankan usahanya, terbukti Percetakan *Fabric Clothing* mengalami keuntungan usaha sebesar Rp.160.201.000,-, jika dibandingkan dengan tahun 2020

maka Percetakan *Fabric Clothing* mengalami pertumbuhan pendapatan yang cukup signifikan yaitu sebesar 140,4% hal ini disebabkan Percetakan *Fabric Clothing* melakukan inovasi strategi *digital marketing*. Dan pada tahun 2022 percetakan *Fabric Clothing* kembali mengalami keuntungan dengan nilai sebesar Rp.207.524.000, jika dibandingkan tahun 2021 maka terjadi pertumbuhan pendapatan sebesar 54,51% dari tahun sebelumnya. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh percetakan *Fabric Clothing* dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya, karena walaupun operasional dapat berjalan dengan lancar dan baik namun apabila tidak didukung dengan usaha untuk dapat menekan biaya operasional serendah-serendahny maka akan berakibat menurunnya pendapatan operasional percetakan *Fabric Clothing*. Artinya semakin tinggi tingkat Biaya operasional maka akan menurunkan pendapatan/laba percetakan *Fabric Clothing* atau bisa dikatakan bahwa percetakan *Fabric Clothing* tidak efisien karena biaya yang dikeluarkan sangat besar.

Percetakan *Fabric Clothing* mulai beradaptasi dengan perkembangan pasar. Manajemen percetakan *Fabric Clothing* mulai *concern* pada tata kelola dan tata cara penggunaan media sosial, seperti *facebook*, *Instagram*, *marketplace* dan sejenisnya untuk memasarkan dan menyebarluaskan *market share* nya. Percetakan *Fabric Clothing* sudah beradaptasi dengan mengoptimalkan ekosistem dan pemasaran digital, yang berpotensi membawa pengaruh signifikan dalam pendapatan usahanya. Pemanfaatan teknologi digital dalam menjalankan bisnisnya berdampak pada pemangkasan beban operasional percetakan *Fabric Clothing* hal ini terbukti setiap periode laporan keuangan beban operasional percetakan *Fabric Clothing* berkurang.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Amallah (2017) bahwa beban operasional Koperasi Unit Desa (KUD) Sarwa Mukti Cisarua berpengaruh positif signifikan terhadap kenaikan profit margin koperasi. Serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Oktaviani (2019) bahwa penurunan beban operasional PT. Jalan Tol Seksi Empat memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan Profitabilitas perusahaan. Pengeluaran untuk biaya operasional manajemen secara signifikan mempengaruhi pertumbuhan pendapatan, meningkatnya biaya operasional manajemen apabila tidak diikuti oleh meningkatnya pendapatan bersih akan menyebabkan kecenderungan menurunnya keuntungan. Sehingga selain komponen biaya operasional dimana kebijakan manajemen dalam mengelola biaya operasinya.

Penelitian yang berbeda dilakukan oleh Sari (2019) yang membuktikan hasil uji statistic dengan nilai signifikan ekonomi digital $0,000 <$ dari $0,05$ dan diketahui nilai t hitung $9,546 >$ dari t table $1,986$, berarti bahwa dampak pandemic Covid-19 para pelaku UMKM Kota Makassar memanfaatkan Ekonomi digital seperti memanfaatkan aktivitas e-commerce dan distribusi digital barang dan jasa memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Pendapatan UMKM Kota Makassar.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, penelitian yang berjudul “Analisis Beban Biaya Operasional terhadap Pertumbuhan Pendapatan pada UMKM Percetakan Fabric Cloting Makassar” maka dapat disimpulkan bahwa secara variabel independen (Beban Operasional) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Pendapatan pada Percetakan Fabric Cloting Makassar, maka dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis yang muncul terjawab sempurna yakni antara lain:

1. Rasio beban operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan, sehingga menurunnya beban operasi percetakan Fabric Clothing akan meningkatkan pertumbuhan pendapatan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka dapat disimpulkan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini dengan hasil beban operasional selama kurung waktu Tahun 2019 – 2022 mengalami penurunan, tetapi diharapkan beban operasional tetap di kontrol karena kembali lagi tergantung pada volume masing-masing varibel yang di keluarkan dalam kurung waktu 1 Tahun periode.
2. Dalam pencapaian tingkat profitabilitas yang diharapkan perusahaan harus menjaga kemampuan perusahaan dalam mengalokasikan dana yang terkumpul pada berbagai pos investasi yang lebih menguntungkan.

3. Perusahaan diharapkan meningkatkan pemasarannya dengan menggunakan marketing digital agar mampu menjaga beban operasi usahanya dan agar pendapatan yang diperoleh akan terus meningkat. Ini bertujuan untuk kelangsungan hidup perusahaan di masa mendatang.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain di luar variabel ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat menjelaskan faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pertumbuhan pendapatan perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Amaliah, S. (2010). *Analisa Dampak Badan Operasional Terhadap Tingkat Profit Margin Pada Unit Usaha Susu Perah Koperasi Unit Desa (KUD) Sarwa Mukti Cisarua Bandung* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).
- Bambang, Riyanto (2012). *Dasar-dasar Pembelanjaan*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE
- David Wijaya, (2017). *Manajemen Keuangan Konsep dan Penerapannya*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Hanafi, Mamduh M. dan Abdul Halim, 2014, *Analisis Laporan Keuangan.*, Edisi tujuh., UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2013). *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- I Made Sudana. (2011) *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Jakarta. Erlangga.
- Jumirin, J., & Lubis, Y. (2018). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional pada PT Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 18(2), 162-177.
- Kasmir (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kusumajaya & Samuel, (2014) Pengaruh Kesadaran Merek dan Kepercayaan Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan Winston Indonesia, *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol 2, No 1, 1-7.
- Manurung, B. H., & Kartikasari, D. (2017). Pengaruh Kebijakan Dividen dan Pertumbuhan Pendapatan terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan (INFAK)*, 3(2).
- Manurung, Budi Haryono; Kartikasari, D. (2017). Pengaruh Kebijakan Dividen dan Pertumbuhan Pendapatan terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (INFAK)*, 3(2), 69–76.
- Masitoh, I., & Rahardi, D. R. (2020). Pengembangan Kompetensi Pendapatan Terhadap Kinerja UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Manajemen Pelita Bangsa*, 5(03), 19-24.
- Nurmasari, I. (2017). Analisis Current Ratio, Return on Equity, Debt to Equity Ratio dan Pertumbuhan pendapatan berpengaruh terhadap return saham pada perusahaan pertambangan di Bursa Efek Indonesia 2010-2014. *Jurnal Kreatif*, 5(1), 112-131.

- Norawati, S., Zulher, Z., Sahrono, S., & Silvany, S. (2021). Optimalisasi Pemasaran Melalui Website Dan Whatsapp Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Bagi Pelaku Umkm Di Kabupaten Kampar. Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR), 4, 1397-1404.
- Oktaviani, E. (2020). Analisis Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pada PT. Jalan Tol Seksi Empat. *Economics Bosowa*, 5(002), 98-107.
- Paulus, L. A., & Murdapa, S. P. (2016). Pemanfaatan Teori Resourced-Based View Pada Ritel Minimarket : Implikasinya Pada Strategi Dan Keunggulan Bersaing. *Journal of Research In Economics And Management*, 215-224.
- Rifa'ie, I. M., Hernovianty, F. R., & Pratiwi, N. N. (2017). Analisis Faktor-Faktor Ekonomi Terhadap Pertumbuhan Pendapatan Umkm Di Kelurahan Pasiran, Kecamatan Singkawang Barat, Kota Singkawang. *JeLAST: Jurnal PWK, Laut, Sipil, Tambang*, 6(2).
- Sari, N. A. (2019). *Pengaruh perkembangan ekonomi digital terhadap pendapatan pelaku usaha UMKM di Kota Makassar* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar)
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Lampiran

