

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sering disebut sebagai salah satu pilar kekuatan perekonomian suatu daerah. Hal ini disebabkan karena UMKM mempunyai fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar (Sartika,2002;13).

Menurut pasal 1 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Tabel 1.1
Rekap Jumlah UMKM Kabupaten Gresik Tahun 2011-2015

Pengusaha	2011	2012	2013	2014	2015
Mikro	162.319	163.959	165.616	167.273	168.946
Kecil	17.344	17.570	17.748	17.926	18.106
Menengah	1.422	1.477	1.452	1.467	1.482
Total	181.085	183.006	184.816	186.666	188.534

Sumber : Diskoperindag Kab. Gresik

Salah satu kontribusi terbesar perkembangan ekonomi berasal dari sektor UMKM. Data tabel 1.1 menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM di Gresik merupakan alternatif pilihan yang dapat digunakan untuk mengembangkan ekonomi daerah. UMKM yang terdaftar pada Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gresik (DISKOPERINDAG) memiliki jumlah yang cukup tinggi dan selalu meningkat setiap tahunnya.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.



Sumber data: Badan Pusat Statistik Kabupaten Gresik Tahun 2015

Gambar 1.1
Posisi Relatif Pertumbuhan Ekonomi
Gresik, Jawa Timur, dan Nasional

Menurut data Badan Pusat Statistik Kabupaten Gresik, pertumbuhan ekonomi Kabupaten Gresik mengalami pertumbuhan sebesar 6,15% pada tahun 2015. Kondisi ini melambat 0,88 poin dibandingkan pada periode yang sama pada tahun sebelumnya yang mencapai sebesar 7,03%. Ditinjau berdasarkan posisi relatif Gresik terhadap Jawa Timur, pertumbuhan ekonomi Gresik di atas ekonomi Jawa Timur yang mengalami pertumbuhan 5,44% pada tahun 2015 atau melambat 0,42 poin dibandingkan periode yang sama pada tahun sebelumnya sebesar 5,86%. Kondisi ini selaras bila ditinjau dari posisi relatif Gresik terhadap nasional pada tahun 2015 yang tumbuh 4,79% atau melambat bila dibanding tahun 2014 yang mencapai 5,02%. Posisi relatif pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada gambar 1.1.

Keberadaan usaha kecil harus tetap dipertahankan dan dikembangkan agar dapat terus berperan dalam meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat terutama masyarakat pedesaan. Usaha kecil akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah angkatan kerja, pengangguran, jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi pedesaan. Jelas bahwa usaha kecil perlu dikembangkan dan mendapat perhatian karena tidak hanya memberikan penghasilan bagi sebagian besar angkatan kerja Indonesia, tetapi juga merupakan ujung tombak dalam upaya pengentasan kemiskinan.

Dari pernyataan di atas, tidak dapat dipungkiri bahwa usaha kecil di Indonesia memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya akan meningkatkan dan memperlancar perekonomian negara.

Banyak sekali UMKM yang berpotensi untuk diangkat salah satu usaha yang menghasilkan keuntungan dan *income* keluarga.

Salah satu jenis UMKM adalah nasi krawu khas Gresik. Nasi krawu sebenarnya berasal dari Madura, pastinya berasal dari Kabupaten Bangkalan hanya saja di Madura sendiri saat itu (kisaran tahun 60-an) tidak ada yang berjualan mungkin saja pangsa pasarnya kurang memadai, seorang yang bernama Munimah yang sering mendapat sebutan mbuk Mah berurbanisasi ke tanah Gresik mencoba berjualan nasi yang kini dikenal dengan nama nasi krawu.

Nasi krawu, di Gresik merupakan salah satu hidangan istimewa karena hanya bisa didapat didepotnya. Jarang nasi krawu dijual oleh penjual nasi pada umumnya, karena selama ini para penjual nasi krawu adalah para pendatang dari Madura yang sudah tinggal di Gresik puluhan tahun lamanya. Di tetangganya seperti Surabaya, nasi krawu sebenarnya juga ada dan dijajakan di pinggir jalan. Biasanya nasi krawu yang dijual di jalanan seperti itu sudah dikemas dalam bungkus sehingga bisa langsung dibawa pulang atau langsung di santap di tempat. Keunikan nasi krawu ini memang pantas menjadi ikon kuliner kota Gresik. Popularitasnya memiliki nilai jual tinggi sehingga dapat memudahkan orang mengenal kota Gresik.

Menurut Hari Wahyudi SE, MM, selaku Kasi pemodalan DISKOPERINDAG Kab. Gresik menyatakan penjualan nasi krawu terbanyak berpusat pada Kecamatan Gresik, Kecamatan Kebomas, dan Kecamatan Manyar. Atas dasar hal tersebut peneliti memilih lokasi penelitian Kecamatan Gresik, Kecamatan Kebomas dan Kecamatan Manyar.

Sebagai suatu usaha, UMKM didirikan untuk mampu meningkatkan profitabilitas dan kelangsungan hidupnya. Namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya profitabilitas sebuah usaha, yaitu Harga Jual (x_1), dan Biaya Operasional (x_2) (Wiryaningtyas, dkk., 2013).

Naruli (2014) meneliti tentang pengaruh harga jual produk dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Harga jual produk berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan. Harga jual dapat merefleksikan dalam penelitian ini, karena merupakan bagian dari aspek keuangan.

Wardani (2014) meneliti tentang pengaruh hutang dan biaya operasional. Biaya operasional dan hutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hutang tidak dapat merefleksikan dalam penelitian ini, karena tidak semua UMKM menggunakan hutang.

Molan (2005;18) menyatakan harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah satu dari empat bauran pemasaran atau marketing mix (4P = product, price, place, promotion / produk, harga, distribusi, promosi). Harga merupakan penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun namun, jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan Tjiptono (2008;152).

Harga jual produk, tidak dapat dilakukan sekali saja tetapi harus selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Penentuan harga jual yang salah bisa berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Perubahan harga jual mempunyai tujuan untuk menyesuaikan agar harga baru yang ditetapkan dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau biaya masa depan (*future cost*) Supriyono (2001;314).

Biaya lainnya untuk kelancaran produksi, penjualan atau pemasaran adalah biaya operasional. Mulyadi (2005;84) mengemukakan pengertian biaya operasional sebagai biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian baik yang langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan proses produksi.

Menurut Mubarak dan Faqihudin (2011;7-10) manfaat laba pada UMKM, pertama, mengetahui informasi tentang posisi keuangan, kinerja keuangan, perubahan modal pemilik di masa lalu. Berdasarkan informasi di neraca, pelaku UKM akan mengetahui berapa uang tunai yang masih ada, berapa piutang yang belum tertagih, berapa nilai persediaan yang masih ada, berapa nilai peralatan, bangunan, kendaraan yang dimiliki, berapa jumlah utang yang harus dibayar dan bagaimana posisi modal pemilik yang ada sekarang. Dari laporan laba rugi, pelaku UKM akan mengetahui berapa pendapatan yang dihasilkan, apakah

pendapatan tersebut berasal dari penjualan barang / jasa atau pendapatan sampingan.

Kedua, manfaat laba pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu: menjadi salah satu bahan dalam pengambilan keputusan. Data dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan di masa yang akan datang. Nilai piutang yang terlalu besar pada neraca menjadi salah satu bahan keputusan tentang perlu tidaknya bagian penagihan diaktifkan kembali. Jumlah laba bersih dalam laporan laba rugi menjadi salah satu bahan keputusan tentang pembagian deviden dan perlu tidaknya UKM melakukan ekspansi usaha.

Ketiga, mengetahui nilai perubahan kas dan distribusinya. Berdasarkan laporan arus kas, UKM akan mengetahui berapa nilai kenaikan (penurunan) kas dalam 1 periode. Di samping itu, dapat diketahui juga darimana sumber kas tersebut, ke mana saja pengalokasiannya dan berapa jumlah penerimaan dan pengeluaran kas, baik yang berasal dari kegiatan operasi, investasi maupun pendanaan.

Terakhir, memenuhi salah satu syarat dalam pengajuan kredit kepada lembaga keuangan tertentu. Laporan keuangan yang diaudit kadang-kadang menjadi salah satu syarat pada saat UKM mengajukan kredit kepada lembaga keuangan. Laporan keuangan ini menjadi jaminan bagi UKM yang asetnya kurang dari yang disyaratkan. Syarat lain yang diminta lembaga keuangan adalah laporan keuangan bulanan dan proyeksi arus kas.

Sehubungan dengan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengangkat dalam suatu tulisan ilmiah sebagai persyaratan untuk menyelesaikan

studi dengan mengambil judul **“Pengaruh Harga Jual, dan Biaya Operasional Terhadap Laba Nasi Krawu di Kota Gresik “**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah-masalah sebagai berikut :

1. Apakah Harga Jual (x_1) berpengaruh terhadap Laba (Y) pada Nasi Krawu di Kota Gresik ?
2. Apakah Biaya Operasional (x_2) berpengaruh terhadap Laba (Y) pada Nasi Krawu di Kota Gresik ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Harga Jual (x_1) terhadap Laba (Y) pada Nasi Krawu di Kota Gresik.
2. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Operasional (x_2) terhadap Laba (Y) pada Nasi Krawu di Kota Gresik.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat atau kegunaan yang diperoleh dengan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

Penelitian ini merupakan sarana untuk memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan. Dan bermanfaat sebagai perbandingan ilmu dan teori yang

diterima selama masa perkuliahan dengan praktek dilapangan serta untuk memenuhi salah satu persyaratan akademis untuk memenuhi dalam menyelesaikan studi dan meraih gelar sarjana (S1) di Universitas Muhammadiyah Gresik.

2. Bagi UMKM

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat menjadikan sumbangan pemikiran bagi UMKM Nasi Krawu di Kota Gresik dalam hal penerapan kegiatan operasional dapat memperoleh kemajuan dalam meningkatkan kualitas atau keberlangsungan UMKM.

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Gresik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pemahaman yang lebih luas mengenai penerapan pendidikan dan pelatihan dan dapat memberikan informasi bagi penelitian yang lain sehingga dapat melakukan perbaikan pada penulis yang telah ada, serta sebagai pengembangan keilmuan, khususnya bagi mahasiswa yang mendalami di bidang manajemen keuangan dan bermanfaat bagi perpustakaan Universitas Muhammadiyah Gresik, sebagai bahan bacaan dan pembelajaran bagi mahasiswa lainnya