BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Undang-undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah Pedoman No. 20 Tahun 2008. Dalam pedoman ini, UMKM digambarkan sebagai: “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”.

Tabel 1. 1 Kriteria UMKM dan Usaha Besar berdasarkan Aset dan Omset

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 juta – Rp500 juta	>Rp 300 juta – Rp2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp 500 juta – Rp10 miliar	>Rp 2,5 miliar – Rp50 miliar
Usaha Besar	>Rp 10 miliar	>Rp 50 miliar

Sk Indonesi Sumber: Bank Indonesia

Meningkatnya minat studi yang berfokus pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagian besar didorong oleh pengakuan bahwa UMKM adalah bagian penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara (Psillaki dan Nikolaos, 2009:319). Namun pada perkembangannya, kemajuan UMKM menghadapi berbagai kendala, salah satunya adalah permasalahan permodalan. Perencanaan permodalan merupakan keseimbangan atau keseimbangan antara

modal luar dan modal sendiri. Modal luar dalam keadaan saat ini digambarkan sebagai kewajiban, baik jangka panjang maupun lancar. Untuk sementara, modal sendiri dapat dipisahkan menjadi kepemilikan organisasi dan laba ditahan. Peningkatan modal mencapai nilai terbaik jika rencana kewajiban dan modal dapat meningkatkan nilai organisasi.

Sektor UMKM merupakan bagian penting dalam perekonomian dan kehidupan masyarakat Indonesia. Mengingat UMKM mempunyai peran penting dalam pembangunan moneter masyarakat. UMKM merupakan organisasi yang dapat membuka lebih banyak lapangan kerja yang pada akhirnya dapat membantu mengatasi permasalahan kemiskinan dan pengangguran, menyamakan dan meningkatkan gaji masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan membantu menjaga kesejahteraan masyarakat. Hal ini bersandar pada Pasal 1 Pusat 1, 2 dan 3 serta Pasal 6 ayat (1), (2) dan (3) Pedoman no. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Harris dan Puspaningrum (2016), keberadaan UMKM terhadap perekonomian daerah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya daerah, meningkatkan kreativitas masyarakat, menjadi penyumbang PDB (Produk Domestik Bruto) terbesar, dan meningkatkan pendapatan asli daerah (PAD). Selain berperan dalam pembangunan moneter dan dunia usaha, UMKM juga berperan dalam memberikan hasil perbaikan. UMKM seharusnya mempunyai pilihan untuk menggunakan aset negara, mengingat pemanfaatan tenaga

kerja untuk kepentingan pribadi dan mencapai pertumbuhan ekonomi sebesar-besarnya. Rahmana (dalam Utama, 2013) menambahkan bahwa peran UMKM menunjukkan peran mereka dalam membuka peluang kerja dan menjadi hotspot yang signifikan bagi perkembangan PDB (Produk Domestik Bruto).

UMKM merupakan salah satu jenis usaha yang berkembang pesat di masyarakat saat ini. Kondisi ini juga didukung oleh pemerintah yang mendukung untuk menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran. Organisasi skala kecil, kecil, dan menengah merupakan salah satu syarat mendasar bagi kemajuan di Indonesia. Hal ini terlihat dari ketangguhan sektor UMKM pada masa darurat luar biasa tahun 1998, dibandingkan dengan sektor besar lainnya yang tidak mampu melewati krisis tersebut. Tidak dapat disangkal bahwa Indonesia telah menjadi negara yang sering memikirkan iklim secara umum. Demikian pula kemajuan UMKM merupakan gambaran aksi finansial yang dapat dirasakan oleh daerah setempat.

UMKM telah mempunyai pilihan untuk memanfaatkan sekitar 97% tenaga kerja Indonesia. Salah satu tugas UMKM dalam menunjang perekonomian negara adalah menghasilkan total output nasional (Produk Domestik Bruto) sebesar 61,07%, dengan asumsi porsi pengeluaran nonmigas sebesar 14,37% dan penciptaan modal ventura atau tetap sebesar 60,42%. Jika dibandingkan dengan negara-negara yang ikut serta menyumbang sekitar 25% dari total Produk Domestik

Bruto (Raharjo. dkk, 2022). Komitmen UMKM yang diharapkan ke depan dapat dilihat dari sisi luar (outer) dan dalam unit UMKM. Batin yang diharapkan yaitu:

1. Kehadiran UMKM dalam jumlah yang sangat besar merupakan sumber daya yang besar untuk berperan lebih besar dalam pembangunan ekonomi;
2. Sifat dan desain dunia usaha, asosiasi, dan pengurus UMKM yang secara umum mudah beradaptasi memudahkan penyesuaian ketika batasan, perekonomian, dan pasar mengalami perubahan.
3. UMKM dapat menghasilkan tenaga kerja dan produk yang harganya secara umum masuk akal bagi semua pembeli, hal ini dapat membantu memperkuat pasar dalam negeri, terutama dalam hal menyediakan barang atau layanan penting yang dibutuhkan masyarakat;
4. Sebagian besar produk yang dihasilkan oleh UMKM erat kaitannya dengan aset, budaya lokal, keterampilan manual, informasi dan latihan kerja yang merupakan warisan keluarga. Penggunaan bahan-bahan yang tidak dimurnikan di lingkungan sekitar akan mengurangi ketergantungan pada bahan-bahan impor;
5. Kehadiran UMKM dalam jumlah besar berpotensi memfasilitasi berkembangnya hubungan antar pelaku usaha dalam rantai pasok dan rantai nilai, sehingga meningkatkan efektivitas sistem pemasaran dan produksi.

Sedangkan, potensi dari sisi eksternal UMKM diantaranya:

1. Kepastian hukum untuk membina UMKM
2. Pemerintah Indonesia memberikan kemudahan dalam membangun organisasi kasual, khususnya pada kelas usaha mini, sehingga dapat mengembangkan UMKM dan wirausaha baru.
3. Kesederhanaan dalam membangun suatu usaha juga ditopang oleh aksesibilitas terhadap aset atau material yang ada dan popularitas (populasi yang sangat besar);
4. Dukungan dari pemerintah di tingkat publik, tingkat teritorial, dan dukungan dari otoritas publik dan pihak-pihak lainnya; Dan
5. Memperluas tingkat usia produktif individu, dan ditopang oleh derajat pendidikan.

Ada sejumlah kendala yang harus diatasi agar UMKM menjadi mesin perekonomian utama. Hambatan tersebut disebabkan oleh realitas pengumpulan gaji. Dengan kualitas keseluruhan organisasi yang diklaim keluarga, inovasi yang agak sederhana, dan tidak mengisolasi modal bisnis dari kebutuhan individu, organisasi pengawas berupaya untuk meningkatkan gaji. Permasalahan lain yang kemudian muncul antara lain keterbatasan modal kerja, rendahnya tingkat sumber daya manusia, dan ketidakberdayaan tenaga ahli di bidang ilmu pengetahuan dan pembangunan, yang pada umumnya menunjukkan peluang bisnis yang bergejolak.

Keterbatasan modal yang disalurkan UMKM dan sulitnya memperoleh modal merupakan dua kendala yang menghambat perkembangan UMKM. Mengutip laporan BPS, Dibyo Prabowo (2004 dalam Noer, 2005) mengemukakan bahwa 35,10% UKM mengalami kesulitan modal, diikuti oleh kepastian pasar sebesar 25,9% dan permasalahan material normal sebesar 15,4%. Pertemuan ini akan sangat sulit untuk lepas dari permasalahan yang biasanya sudah berlangsung lama dalam kondisi seperti ini. Dilihat dari potensi pendapatannya, jaringan dengan bayaran rendah juga bisa melakukan aktivitas keuangan, namun pada gilirannya, bidang ini justru menangan, khususnya permasalahan permodalan. Modal usaha sangat penting mengingat kebutuhan penunjang modal kerja dan usaha. Cadangan diharapkan dapat mempertahankan usaha dan lebih mengembangkan usaha yang dijalankan.

UMKM belum mampu memainkan peran dan kemampuan sebanyak mungkin dalam perekonomian nasional. Hal ini mengingat UMKM menghadapi berbagai hambatan dan hambatan, terutama keterbatasan modal usaha. Modal usaha dipandang sangat penting mengingat kebutuhan pendanaan modal kerja dan rencana belanja modal yang diharapkan untuk mempertahankan usaha dan lebih mengembangkan usaha yang dijalankan. Mayoritas pemilik usaha berjuang untuk menyediakan aset yang cukup untuk memenuhi

persyaratan jaminan angsuran meskipun bisnis mereka dapat beradaptasi.

Kurangnya kebutuhan pokok bagi perekonomian Indonesia memotivasi pemerintah untuk terus bekerja sama dengan UMKM, yang akan dimanfaatkan pemerintah untuk mendapatkan keuntungan dari pemotongan tersebut. Wilayah ini mampu menampung tenaga kerja yang sangat besar dan memberikan peluang besar bagi UMKM untuk berkreasi dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang pada umumnya menggunakan banyak modal (fiksasi modal). Karena mereka telah menunjukkan kemampuannya dalam memanfaatkan sumber daya dan telah berkembang menjadi sumber utama penopang perekonomian, terutama di tengah kondisi darurat moneter, maka keberadaan UMKM tidak perlu dipertanyakan lagi. Namun UMKM juga menghadapi berbagai permasalahan, seperti kurangnya keterampilan di bidang sains dan inovasi, kurangnya SDM, dan terbatasnya modal kerja (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Kendala lain yang diwaspadai UMKM adalah kerentanan terhadap keterbukaan usaha dan belum adanya pengaturan, visi dan misi. Hal ini terjadi karena ciri-ciri UMKM yang bersifat pay-assembly, yaitu kenaikan gaji: merupakan perkumpulan keluarga, memanfaatkan keuntungan yang benar-benar mendasar, mengharapkan masuknya modal (bankable), dan tidak ada pembagian modal usaha untuk kebutuhan perorangan.

Dengan membayar biaya, UMKM mempunyai pilihan untuk menyumbang 61,9 persen terhadap Produk Domestik Bruto pada tahun 2011, dengan cara ini menjadi pendukung besar gaji negara. Penjelasannya, bidang usaha kecil menyumbang 36,28 persen terhadap PDB, bidang usaha perorangan 10,9 persen, dan bidang usaha menengah 14,7 persen melalui angsuran porsi. Sementara itu, wilayah bisnis yang luar biasa besar ini hanya menyumbang 38,1 persen PDB melalui porsinya (BPS, 2011). Sebagian besar (hampir 100 persen) UMKM di Indonesia adalah usaha swasta di wilayah yang tenang dan sebagian besar menggunakan bahan-bahan lokal dari sektor usaha terdekat. Dengan cara ini, negara ini tidak terkena dampak langsung dari krisis secara keseluruhan. Laporan World Monetary Conversation (WEF) tahun 2010 menempatkan pasar Indonesia pada posisi kelima belas. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar yang potensial bagi berbagai negara. Potensi tersebut tidak dapat dipungkiri telah dimanfaatkan oleh UMKM. Di Indonesia, perkembangan Usaha Kecil Menengah (UMKM) masih terkendala berbagai permasalahan sehingga kurang mampu menyaingi produk impor.

Permasalahan mendasar yang dihadapi UMKM antara lain terbatasnya sistem pemerintahan dan akses terkait kewenangan dan asosiasi serta tingginya tarif retribusi. Kemampuan UMKM besar terhambat dengan permasalahan yang ada saat ini. Meskipun UMKM

seharusnya mampu bertahan dalam keadaan darurat global, permasalahan mereka sebenarnya jauh lebih besar dan serius. Hal ini karena selain terkena dampak tidak langsung dari keadaan darurat internasional, UMKM juga harus menghadapi permasalahan-permasalahan yang mengganggu di dalam negeri, seperti upah kerja, bisnis dan kewajiban ilegal, pencemaran nama baik, dan lain-lain. adalah kemajuan nilai tukar, misalnya dengan diberlakukannya Kawasan Deregulasi ASEAN-China (ACFTA) yang benar-benar terjadi pada tahun 2010.

Pemeriksaan pelaksanaan alat bagi dewan untuk mengantisipasi biaya-biaya yang akan ditimbulkan mulai saat ini dan memutuskan berapa besar rencana pengeluaran dan pembayarannya. Pemeriksaan pelaksanaan biaya dapat memberikan kontribusi kepada dewan selama waktu yang dihabiskan untuk menilai biaya penciptaan. Setiap biaya harus terlebih dahulu diidentifikasi, disortir, dan dikategorikan ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel untuk menghasilkan analisis perilaku biaya yang akurat dan dapat diandalkan.

B. Fokus Penelitian

Yang menjadi titik fokus dalam penelitian ini adalah apakah perilaku biaya memiliki dampak yang siginifikan terhadap profitabilitas kelompok UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan fokus penelitian yang diangkat, maka dapat diketahui bahwa tujuan penelitiannya yakni untuk mengetahui dampak dari penerapan perilaku biaya tersebut terhadap produktivitas kelompok UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare?

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diyakini dapat memberikan manfaat dan kemudahan khususnya bagi pihak-pihak yang ada kaitannya dengan pelaku UMKM. Manfaatnya di antara lain yakni:

1. Memberikan gambaran serta wawasan terhadap pelaku UMKM agar dapat memaksimalkan keuntungan serta mengetahui apa saja yang dapat memungkinkan terjadinya kerugian dalam suatu kelompok UMKM
2. Penelitian ini juga bermanfaat bagi pemerintah daerah agar dapat menyadari bahwa dampak luar biasa yang dimiliki UMKM begitu besar dalam kesejahteraan masyarakat sekitar.

3. Ini juga bisa menjadi bahan referensi bagi pembaca untuk menambah wawasan yang lebih dalam akan dunia ekonomi khusunya akuntansi. Serta juga bisa dijadikan bahan referensi jika diperlukan nantinya.
4. Yang terakhir tentunya manfaat dalam penelitian ini berdampak pada peneliti. Karena peneliti belajar banyak selama melakukan penelitian hingga menyusun penelitian ini. Dari awalnya yang membenci dengan angka-angka hingga dapat mengatahui cara perhitungan khusunya perhitungan dalam akuntansi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam banyak kasus disebut sebagai salah satu penopang kekuatan moneter suatu daerah. Sebab, berbeda dengan organisasi yang cakupannya luas, UMKM mampu beradaptasi dengan kondisi perekonomian yang berubah dengan cepat (Sartika, 2002).

Yang dimaksud dengan UMKM adalah dimulainya cara-cara organisasi bernilai yang diminta oleh daerah atau komponen usaha perorangan yang memenuhi pedoman usaha kecil seperti yang diperintahkan dalam pedoman. UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian suatu negara atau daerah. Banyak negara, termasuk Indonesia, diimbau untuk terus berupaya membina UMKM dengan peran penting ini. Meski jumlahnya sedikit dari segi jumlah tenaga kerja, aset, dan omzetnya, namun karena jumlahnya yang sangat besar, maka peran UMKM sangatlah besar dalam menunjang perekonomian. Ada tiga alasan mengapa negara-negara non-industri memandang pentingnya kehadiran UMKM, yaitu (1) citra UMKM secara keseluruhan akan lebih baik dalam hal menyediakan tenaga kerja yang bermanfaat, (2) karena komponen-komponennya, UMKM sering kali mencapai efektivitas yang

diperluas melalui usaha dan perubahan. mekanis, (3) karena sering kali diyakini bahwa UMKM menghargai manfaat dalam hal keserbagunaan dibandingkan dengan asosiasi yang sangat besar.

Bagi Indonesia, peran penting UMKM dalam pembangunan ekonomi sangat penting untuk mewujudkan tanggung jawab mereka melalui penguatan UMKM sebagai sektor bisnis yang tidak terkait atau memiliki komitmen asing, yang telah terbukti menjadi sektor kekuatan yang signifikan dalam menghadapi krisis keuangan yang parah. sejak saat itu dan seterusnya. kawasan bisnis ini menggunakan hampir 99,99% data terdekat. Hal ini menunjukkan bahwa sektor UMKM di Indonesia juga merupakan pelaku usaha terbesar dalam hal unit khusus, yakni mencakup 90% dari seluruh pelaku usaha masyarakat pada tahun 2012. Sebanyak 54.559 unit luar biasa atau 98,82% di antaranya merupakan asosiasi skala kecil dengan sumber daya terbanyak.

Kekuatan ekstrim Rp 50.000. ,000,00 dan omset tahunan terbesar adalah Rp. 300.000.000,00. Banyaknya UMKM yang ada di Indonesia berpotensi mampu menggerakkan perekonomian negara, namun dalam mengembangkannya, para pebisnis visioner seringkali dihadapkan pada berbagai macam kendala. Secara umum, pendapatan dan non-pendapatan merupakan dua isu utama. Masalah gaji sebagian besar terkait dengan hambatan bagi UMKM dalam memenuhi kebutuhan pendukung untuk

mengembangkan organisasi mereka. Menurut Wismiarsi (2008), keluhan yang paling banyak dilontarkan para pengusaha baik usaha kecil maupun besar adalah kesulitan memperoleh pembiayaan.

Menurut (BPS), pengertian UMKM tergantung pada jumlah tenaga kerja yang dimilikinya. Organisasi miniatur memiliki 1 hingga 4 orang spesialis, perusahaan swasta memiliki angkatan kerja 5 hingga 19 pekerja, sedangkan organisasi menengah memiliki 20 hingga 99 orang spesialis (Husein, 2016). Klaim Suharjono dalam Usman (2016; 11) menyatakan bahwa berbagai jenis usaha di Indonesia terbagi dalam konsep pengembangan usaha. Pada tahun 2015, Bank Indonesia memahami bahwa menurut sudut pandang bisnis, UMKM diurutkan dalam 4 pertemuan, yaitu:

a. UMKM daerah kasual. Contoh: pedagang jalanan.
b. Miniatur UMKM merupakan pelaku usaha UMKM yang visioner dan memiliki keahlian khusus di bidangnya namun belum.
c. Usaha Kecil Dinamis adalah sekelompok pengusaha UMKM yang dapat bekerja sama dengan UMKM jenis lain untuk berkolaborasi (menerima pekerjaan dari subkontraktor) dan mengekspor produk.
d. *Quick Undertaking* adalah UMKM yang telah merintis usaha bisnis di bidangnya dan siap berubah menjadi bisnis besar.

Jenis-jenis UMKM diklasifikasikan berdasarkan jenis barang atau jasa yang diberikan atau kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan, serta mengacu pada standar UMKM sesuai KADIN (Kantor Perdagangan Indonesia), serta modelnya. Dari Bank Indonesia (BI), khususnya:

a. Bisnis pertukaran, terdiri dari organisasi-organisasi, khususnya: spesialis surat kabar dan majalah, sepatu, garmen, kemasan, produk perawatan kecantikan, dan sebagainya. Pengecer, lebih spesifiknya: kebutuhan pokok, produk organik, dan lain sebagainya. Komoditas atau impor: berbagai barang lokal dan global. Area santai: pedagang kaki lima, pengumpulan barang bekas, dll.
b. Organisasi pertanian, terdiri dari hortikultura, pangan dan perkebunan: benih dan peralatan pedesaan, produk organik, dan sebagainya. Perikanan darat atau laut: budidaya udang, rumput laut, pembuatan ikan asin dan barang-barang lain dari perikanan dan laut. Hewan peliharaan dan organisasi lain yang termasuk dalam lingkup manajemen departemen. Hortikultura adalah pembuat telur ayam, susu sapi dan hewan peliharaan lainnya.
c. Organisasi modern, terdiri dari usaha logam atau senyawa seperti spesialis logam, kulit sapi, produksi gerabah, *fiberglass*, marmer, dan sebagainya. Industri makanan dan minuman

seperti makanan konvensional, minuman soda, masakan, dan berbagai barang lainnya. Pertambangan misalnya, penggalian, *mother lode*, tambang batu bara, dan masih banyak lagi. Berbagai usaha kecil seperti ahli artikel pembuat pakaian, batik ikat, dan lain-lain.

d. Bisnis administrasi, terdiri dari penasihat seperti peraturan, biaya, dewan. Penyelenggara seperti penyelenggara khusus, penyelenggara kerangka kerja. Studio, misalnya toko kendaraan dan sepeda motor, toko perangkat keras dan jam. Transportasi seperti perjalanan, taksi, transportasi umum. Tempat makan misalnya cafe, bistro, kantin, dan lain sebagainya.
e. Organisasi administrasi pembangunan, terdiri dari pekerja bangunan, jalan, listrik, penyuluhan, air atau sistem air yang disewa dan berbagai organisasi yang terkait dengan pengembangan bangunan khusus.

Menurut Bank Indonesia (2015:22) cakupan sektor ekonomi UMKM terdiri dari:

a. Perikanan, peternakan, kehutanan, dan pertanian.
b. Pertukaran, Penginapan dan Restoran.
c. Transportasi dan Korespondensi.
d. Penanganan Industri.
e. Administrasi.
f. Uang, Sewa dan Administrasi Perusahaan.

g. Gedung.
h. Penambangan dan Penggalian.
i. Tenaga Listrik, Gas dan Air Bersih.

Menurut Pujiyanti (2015:70), ada 3 jenis usaha yang bisa dilakukan oleh UMKM untuk menghasilkan laba yaitu:

a. Usaha Gathering, Usaha kumpul-kumpul adalah suatu usaha yang menimbulkan suatu komitmen yang nyata terhadap suatu hal yang dapat diusulkan kepada pembelinya. Konveksi yang menyiapkan pakaian jadi, dan pengrajin bambu yang membuat furniture, hiasan rumah, pernak-pernik dan lain-lain merupakan contoh dari organisasi perakitan.
b. Usaha Dagang, Usaha Dagang merupakan suatu usaha yang menawarkan barang dagangan kepada klien. Usaha Dagang atau biasa disingkat UD adalah suatu jenis usaha yang kegiatan pokoknya adalah membeli suatu saham dan memperdagangkannya dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa mengubah keadaan barang yang dijual. Tempat makan tradisional yang menjual berbagai macam makanan tradisional atau supermarket yang menjual kebutuhan sehari-hari merupakan contoh usaha pertukaran.
c. Bisnis Administrasi, Bisnis bantuan adalah bisnis yang menghasilkan administrasi, bukan barang atau dagangan untuk pembeli. Model adalah suatu administrasi pengangkutan produk

atau web bistro (bistro) yang memberikan perangkat dan administrasi kepada pembeli sehingga mereka dapat membaca dengan teliti, mencari, blog atau hal-hal lain.

Ciri-ciri UMKM adalah kualitas atau kondisi asli yang dibawa oleh pelaku usaha dan cara berperilaku seorang visioner bisnis yang berkepentingan dalam mempertahankan usahanya. Merek dagang ini membedakan pelaku usaha berdasarkan skala usahanya, baik skala kecil, kecil, maupun menengah (Bank Indonesia, 2015). Sesuai Mubyarto dalam Fajar (2016), Bung Hatta mengatakan bahwa gagasan partisipasi merupakan kompartemen utama penciptaan yang dimiliki oleh individu karena penolakan individu terhadap usaha bebas, progresivisme dan penolakan terhadap komunisme dan sosialisme. Gagasan kolaborasi adalah suatu program untuk melaksanakan kerangka finansial yang berlarut-larut, sehingga pada saat itu (sekitar tahun 1950-an) kehadiran perusahaan swasta masih diperbolehkan, sekaligus memperkuat landasan koperasi. Dalam jangka panjang, Bung Hatta berharap sistem moneter utama yang bermanfaat akan berlaku di Indonesia dan saat ini belum ada sistem wirausaha. Penalaran Bung Hatta terhadap gagasan positif dan gagasan Marhaenisme yang dikemukakan oleh Soekarno saat ini sangat tidak terlepas dari bentuk aktivitas ekonomi sebagian besar masyarakat Indonesia yang terlibat (UMKM). Berikutnya adalah ciri-ciri UMKM dan

perusahaan besar seperti yang ditunjukkan oleh Bank Indonesia (2015), khususnya:

a. Usaha Miniatur: Jenis barangnya umumnya tidak tetap setiap saat, lingkungan usaha umumnya tidak bertahan lama, sewaktu-waktu bisa berpindah tempat, belum menyelesaikan ikatan keuangan sederhana sekalipun, simpanan usaha masih belum tercampur dengan simpanan keluarga, pelaku bisnis belum mempunyai jiwa petualang yang kuat dan memuaskan, rata-rata tingkat pendidikan masih rendah, belum mempunyai hubungan dengan perbankan atau lembaga-lembaga terkait keuangan lainnya , Perspektif substansial, misalnya izin usaha, NPWP tidak dimiliki. Contoh: pedagang kaki lima, atau pedagang kecil di bidang usaha biasa.
b. Perusahaan mandiri: Jenis produk/barang yang dikembangkan sebagian besar bersifat tetap dan tidak berubah secara efektif, kawasan/lingkungan usaha pada umumnya menetap dan tidak berpindah-pindah, organisasi moneter secara keseluruhan telah selesai, meskipun demikian Dasarnya, dana organisasi sudah dipisahkan dari dana keluarga, sudah dibuatkan laporan pembukuan usaha, sudah punya izin usaha atau hal, HR (pebisnis) sudah punya landasan perintis, pendekatan perbankan untuk urusan permodalan, sebagian besar belum

mempunyai pilihan untuk membuat rencana atau strategi bisnis. Contoh : pedagang grosir (spesialis), pelaku usaha sandang.

c. Upaya Menengah: Memiliki organisasi yang lebih baik, dengan divisi bisnis, penciptaan, uang, dan penjualan yang masuk akal (sesuai persyaratan hierarki), terdapat organisasi keuangan dengan menjalankan kerangka akuntansi yang andal, sehingga lebih mudah untuk menyelesaikan penilaian dan evaluasi atau ujian, mengingat bagi perbankan, telah melaksanakan peraturan atau arahan kepada perintis dan afiliasi kerja, menuju sumber sumber dana perbankan, telah mengatur dan mengarahkan SDM. Contoh: asosiasi pertambangan, perbaikan.
d. *The Big Guys*: Bisnis keuangan menguntungkan yang dipimpin oleh pelaku usaha dengan sumber daya tetap atau pertukaran tahunan yang memiliki signifikansi lebih besar dibandingkan organisasi skala menengah, yang mencakup asosiasi publik yang dimiliki atau dikelompokkan oleh negara, usaha patungan, dan asosiasi asing yang memimpin aktivitas keuangan di Indonesia.

Menurut Bank Indonesia, selain aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM mempunyai ciri sebagai berikut:

a. Kualitas barangnya belum standar, karena sebagian besar UMKM belum memiliki teknologi yang memadai, dan barang

yang dijual umumnya dibuat secara manual sehingga kualitas barangnya berubah.

b. Karena kurangnya keahlian sumber daya manusia, desain produk tidak beragam. Kebanyakan visioner bisnis UMKM bekerja berdasarkan permintaan, tanpa lebih imajinatif. Dengan asumsi ada permintaan dari pembeli, sebagian besar UMKM tidak bisa memenuhinya.
c. Komponen yang tidak dimurnikan kurang umum karena bahan alami berasal dari berbagai sumber.
d. Koherensi item yang dibuat tidak terjamin. Karena kreasi belum normal, kreasi yang dikirimkan tidak ada jaminan.

Kegiatan bisnis yang dapat mengembangkan peluang kerja dan menawarkan berbagai jenis bantuan keuangan kepada daerah setempat dikenal sebagai usaha mini dan mandiri. Hal ini juga dapat menambah cara yang paling umum untuk menyamakan dan meningkatkan gaji individu, yang pada akhirnya mendorong perkembangan moneter.

Selain itu, salah satu pilar utama penopang, penunjang, pengamanan, dan pembangunan adalah usaha kecil, kecil, dan menengah. Hal ini dapat diartikan sebagai bentuk dukungan yang tegas terhadap kelompok usaha keuangan individu, tanpa mengabaikan tanggung jawab organisasi BUMN yang besar.

Yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah perkumpulan menguntungkan yang diklaim oleh perorangan atau pelaku usaha yang telah memenuhi statusnya sebagai perkumpulan yang lebih kecil dari biasanya. Sesuai dengan pedoman hukum nomor 20 tahun 2008, sesuai dengan pengertian UMKM, norma-norma UMKM secara tegas dipisahkan, antara lain perkumpulan kecil, perkumpulan bebas, dan perkumpulan menengah.

a. Asosiasi kecil adalah asosiasi berharga yang dijamin oleh individu atau komponen bisnis individu yang memenuhi Rencana Aksi yang Diskalakan. Perkumpulan yang diingat dengan standar perkumpulan yang lebih kecil dari biasanya adalah perkumpulan yang mempunyai kekayaan bersih sebesar Rp 50.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usahanya didirikan. Pembayaran transaksi tahunan yang paling ekstrim sebesar Rp 300.000.000 dianggap sebagai organisasi mini. B. Usaha swasta adalah organisasi otonom dan bermanfaat yang dijalankan oleh orang atau elemen bisnis yang tidak memiliki cabang atau cabang tambahan. 2019; Sarfiah dkk. Perkumpulan yang termasuk dalam pedoman organisasi otonom adalah perkumpulan yang mempunyai sumber daya lengkap sebesar Rp. 50.000.000,- dengan kebutuhan terbesar

Rp. 500.000.000,-. Pengaturan bisnis tahunan berlangsung antara Rp. 300.000.000,- hingga Rp. 2,5.000.000.000,-.

b. Perkumpulan setengah-setengah adalah perkumpulan keuangan berharga yang bersifat bebas, yang dilakukan oleh orang-orang atau komponen-komponen dunia usaha yang bukan merupakan sekutu atau bagian dari perkumpulan yang dijamin, dikendalikan, atau merupakan bagian, baik secara langsung maupun tersurat, dari suatu perkumpulan bebas atau besar-besaran. perkumpulan yang mempunyai organisasi. sumber. atau sebaliknya, akibat pertukaran tahunan.
c. Organisasi menengah sering kali dilimpahkan ke organisasi besar dengan asumsi total kekayaan pemiliknya melebihi Rp. 500.000.000,- hingga Rp. 10.000.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah untuk tempat usaha. Proposisi tahunan mencapai Rp. 2,5.000.000.000,- s/d Rp. 50.000.000.000,-

Adapun ciri-ciri UMKM yaitu;

a. Jenis barang/produk usaha sebagian besar tidak tetap, dapat berubah sewaktu-waktu;
b. Seringkali, lingkungan bisnis tidak tetap; itu bisa berubah kapan saja;
c. Belum menyelesaikan organisasi moneter dasar sekalipun, dan belum mengisolasi dana keluarga dari dana usaha; SDM (pebisnis) belum memiliki jiwa inovatif yang cukup;

d. Standar tingkat pendidikannya cukup rendah;
e. Umumnya mereka tidak melakukan pendekatan terhadap perbankan, namun ada juga yang melakukan pendekatan terhadap yayasan moneter non-bank;
f. Sebagian besar tidak memiliki izin beroperasi atau keperluan.

Sedangkan karakteristik UMKM antara lain sebagai berikut;

a. Kualitasnya masih belum setara. Sebab sebagian besar UMKM belum memiliki batasan mekanis yang dapat disetujui. Karena barang biasanya dibuat dengan cara yang sulit, pedoman kualitas berubah. B. Pilihan paket untuk item dibatasi. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya data dan pengalaman sehubungan dengan produk tersebut. Kebanyakan UMKM bekerja berdasarkan permintaan, ada pula yang diuji untuk mencoba membuat pengaturan baru
b. Jenis hal dibatasi. Biasanya UMKM hanya menghasilkan beberapa macam produk saja. Dengan asumsi terdapat minat terhadap model-model yang berbeda, maka akan sulit bagi UMKM untuk memuaskan mereka. Didapat atau tidaknya, membutuhkan usaha yang Panjang.
c. Batasan dan daftar harga barang dibatasi. Kesulitan dalam menentukan batas item dan biaya menjadikannya tantangan bagi pelanggan

d. Normalisasi zat yang tidak dimurnikan lebih rendah. Karena komponen yang tidak dimurnikan berasal dari berbagai sumber yang berbeda, pengelolaan item tidak terjamin dan memiliki kelemahan. Karena kurangnya produksi secara luas, barang yang dikirim seringkali tidak memiliki jaminan.

2. Perilaku Biaya

Perilaku biaya melihat bagaimana biaya *absolut* dan biaya unit berubah sesuai dengan perubahan hasil (tingkat) pendorong tindakan. Jika penggerak tindakan menghasilkan perubahan, apakah seluruh biaya dan biaya per unit juga berubah? Jika berubah, bagaimana cara mengubahnya? Ada tiga faktor yang harus diperhatikan, yaitu total biaya, biaya per unit, dan hasil penggerak pergerakan. Berapa biaya yang berubah dan tidak berubah seiring dengan perubahan jumlah unit yang diproduksi jika output penggerak aktivitas tersebut adalah jumlah unit yang diproduksi? Tabel terlampir menunjukkan hubungan antara biaya pembuatan dan jumlah unit yang dikirimkan.

Penilaian perilaku biaya dapat digunakan sebagai instrumen bagi para pemimpin untuk mengantisipasi biaya-biaya yang akan timbul selanjutnya dan memilih jumlah yang ingin dibelanjakan dan dibayarkan. Saat menilai biaya pembuatan, dewan dapat melibatkan penyelidikan pelaksanaan biaya sebagai sumber data. Setiap biaya pada awalnya harus diakui, disusun, dan

diklasifikasikan ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel untuk menciptakan biaya yang dapat diandalkan untuk melakukan pemeriksaan. Seperti yang ditunjukkan oleh (L.M.Samryn, 2001) Dilihat dari cara berperilakunya, pengeluaran dapat dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang tidak berubah berdasarkan perubahan tingkat tindakan dalam rentang tertentu disebut biaya tetap. Untuk menghasilkan keuntungan, berapa transaksi harus lebih diperhatikan dibandingkan berapa biayanya. Penawaran adalah biaya penjualan yang ditambah dengan jumlah barang yang terjual.

Sedangkan biaya *absolut* diperoleh dari perluasan biaya variabel dan biaya tetap. Aktivitas perusahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap biaya variabel. Biaya variabel mempunyai biaya tetap per unit dan berubah-ubah secara mutlak. Dengan asumsi kenaikan transaksi, kenaikan jumlah dan biaya variabel akan meningkat. Sedangkan fluktuasi tingkat aktivitas perusahaan tidak berpengaruh terhadap biaya tetap. Seluruh biaya tetap bersifat tetap atau tetap, tidak peduli apakah tingkat tindakannya bertambah atau berkurang. Biaya tetap per unit berubah relatif terhadap pergerakan bisnis, semakin besar tingkat aktivitas bisnis organisasi, semakin kecil biaya yang layak per unit dan sebaliknya. Mengingat memahami cara berperilaku biaya-biaya ini, organisasi dapat mencari perpaduan yang paling

menguntungkan antara biaya variabel, biaya tetap, biaya penjualan dan volume penjualan menggunakan cara komitmen untuk menangani penjelasan pembayaran. Pendekatan komitmen ini memisahkan biaya berdasarkan cara berperilakunya. Penelitian yang dipimpin oleh Stacey (2011) sehubungan dengan pemeriksaan volume manfaat dan biaya berasumsi bahwa yang terbaik bagi organisasi adalah menggunakan pendekatan komitmen desain manfaat dan kerugian karena para eksekutif akan lebih mudah membedakan perubahan volume tindakan dalam pengaturan dan navigasi manfaat.

Perilaku biaya terkait erat dengan perubahan biaya per unit *absolut* yang tidak ada habisnya sesuai dengan perubahan hasil (tingkat) pendorong tindakan. Ada sejumlah manfaat mempelajari perilaku biaya, termasuk: mempermudah perancangan biaya, mempermudah pengendalian pengeluaran, dan membuat pilihan lebih mudah. Jika dilihat dari perilaku biaya, pengeluaran dapat dibedakan menjadi.

Perilaku biaya merupakan contoh perubahan dengan perubahan volume latihan atau latihan organisasi (Halim, dkk. 2013). Simamora (2012) mendefinisikan perilaku biaya sebagai cara di mana biaya merespons perubahan tingkat aktivitas bisnis. Menurut Mulyadi (2012), cara berperilaku pada umumnya dicirikan

sebagai hubungan antara seluruh pengeluaran dan perubahan volume tindakan.

Perilaku biaya (dalam perasaan fluktuasi biaya, reaksi terhadap perubahan suatu tindakan) akan mengikuti contoh spesifik yang dikenal sebagai "cara berperilaku biaya". Perilaku biaya ini akan dijadikan pemikiran penting dalam situasi ini:

a. Menelaah potensi biaya yang akan timbul di masa depan sehubungan dengan rencana penambahan, pengurangan, atau penghapusan aktivitas tertentu.
b. Memeriksa kewajaran biaya nominal yang dikeluarkan selama periode tertentu dengan memeriksa pergerakan atau tren aktivitas selama periode yang sama.

Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi karena perubahan pelaksanaan bisnis (Bustami dan Nurlela, 2006). Perilaku biaya menganalisis bagaimana biaya absolut dan biaya unit berubah sesuai dengan perubahan hasil tindakan. Dengan asumsi pergerakan menghasilkan perubahan, ada tiga hal yang harus dipikirkan, khususnya biaya absolut, biaya satuan, dan hasil tindakan. Perilaku biaya menyinggung bagaimana biaya berubah atau tidak berubah karena perubahan dalam pola pikir pergerakan atau praktik suatu organisasi. Fakta bahwa pengambilan keputusan dapat dipengaruhi oleh perilaku biaya

berbasis fungsi merupakan sebuah kelemahan. Yunita, Wardhani, dan Julia, 2020)

Ada berbagai cara mengkarakterisasi biaya seperti yang ditunjukkan oleh Firdaus Dunia (2018:23-35), khususnya:

a. Mengingat objek biaya, objek biaya adalah premis yang digunakan untuk menghitung biaya. Organisasi dapat memiliki banyak hal yang dapat dijadikan objek biaya, antara lain:
    1) Barang
    2) Administrasi
    3) Usaha
    4) Klien
    5) Merek
    6) Gerakan
    7) Divisi
b. Berdasarkan biaya

    Biaya dapat dipecah menjadi tiga kategori berdasarkan bagaimana biaya tersebut merespons perubahan tingkat atau volume aktivitas:

    1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

        Dalam batasan tingkat perpindahan yang signifikan atau dalam jangka w aktu yang telah ditentukan, biaya tetap adalah biaya yang seluruh nilainya tetap atau tidak berubah seiring dengan perubahan tingkat atau volume tindakan.

Perubahan volume akan mengakibatkan perubahan biaya tetap per unit. Biaya variabel pada akhirnya akan menggantikan biaya tetap. Tabel di bawah ini menunjukkan total biaya yang timbul karena berbagai variasi jumlah barang yang dibuat dalam sebuah perusahaan perakitan.

Tabel 2. 1 Tabel Contoh Biaya Tetap (Fixed Cost)

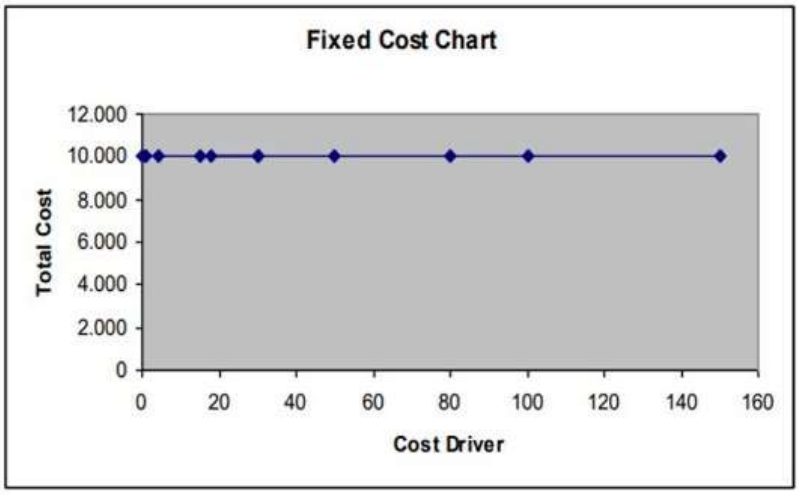
Cost Driver	Cost Perunit	Total Cost
0	N/A	10.000
1	10.000	10.000
4	2.500	10.000
18	556	10.000
30	333	10.000
15	667	10.000
30	333	10.000
50	200	10.000
80	125	10.000
100	100	10.000
150	67	10.000

Dari tabel tersebut terlihat bahwa total biaya selalu tetap berapapun jumlah barang yang diproduksi (*Cost Driver*). Sebagai penggerak biaya, membagi total biaya dengan jumlah produk yang diproduksi menunjukkan bahwa semakin rendah jumlah produk yang diproduksi, semakin rendah biaya per unitnya.

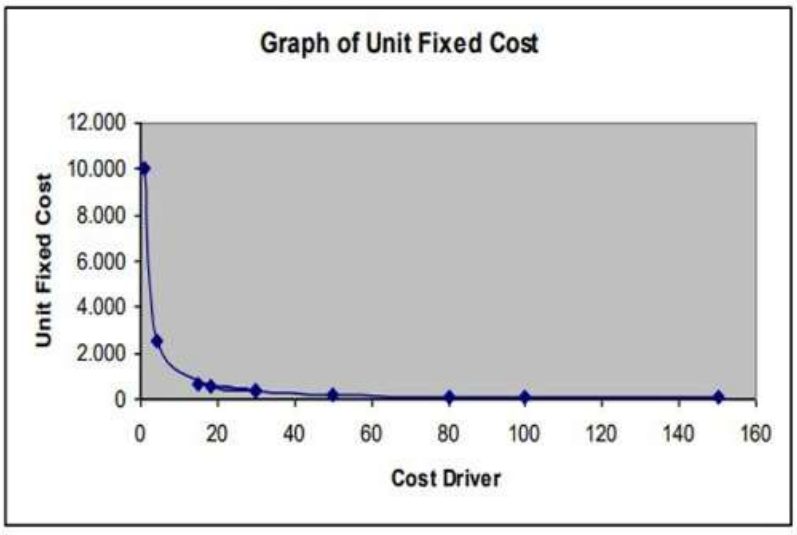
Harus diingat bahwa biaya per unit dalam penetapan biaya tetap hanyalah virtual, digunakan secara eksklusif untuk tujuan pemeriksaan biaya, meskipun biaya sebenarnya adalah semua biaya yang ditimbulkan. Jika

digambarkan dalam konstruksi grafis, maka cara berperilaku biaya tetap akan terlihat pada Gambar 1 dan Gambar 2 di bawahnya.

Gambar 2. 1 Grafik Fixed Cost



Gambar 2. 2 Grafik Fixed Cost Perunit



2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang nilai langsungnya berubah secara langsung seiring dengan perubahan tingkat produksi atau volume, baik volume produksi maupun volume penjualan, namun nilai per unitnya tidak berubah. Modelnya adalah biaya material normal langsung, biaya pekerjaan langsung, beberapa bagian biaya di atas, dan biaya transaksi.

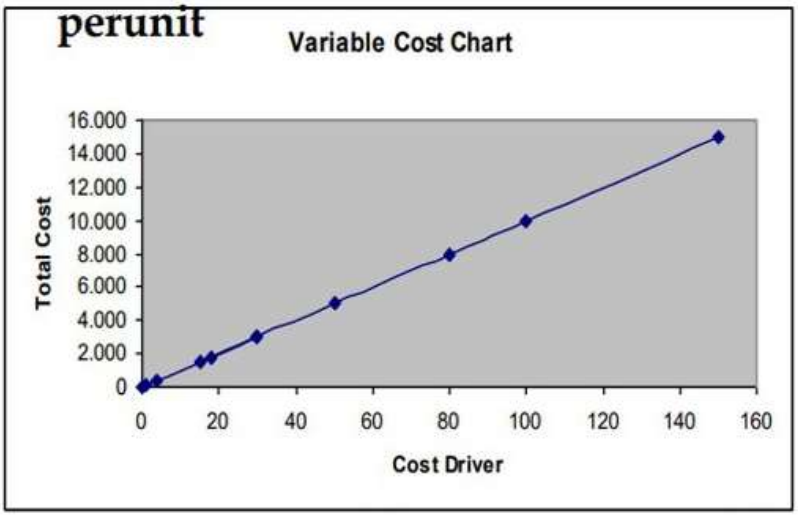
Tabel 2. 2 Tabel Contoh Biaya Variabel (Variable Cost)

Cost Driver	Cost Perunit	Total Cost
0	100	0
1	100	100
4	100	400
18	100	1.800
30	100	3.000
15	100	1.500
30	100	3.000
50	100	5.000
80	100	8.000
100	100	10.000
150	100	15.000

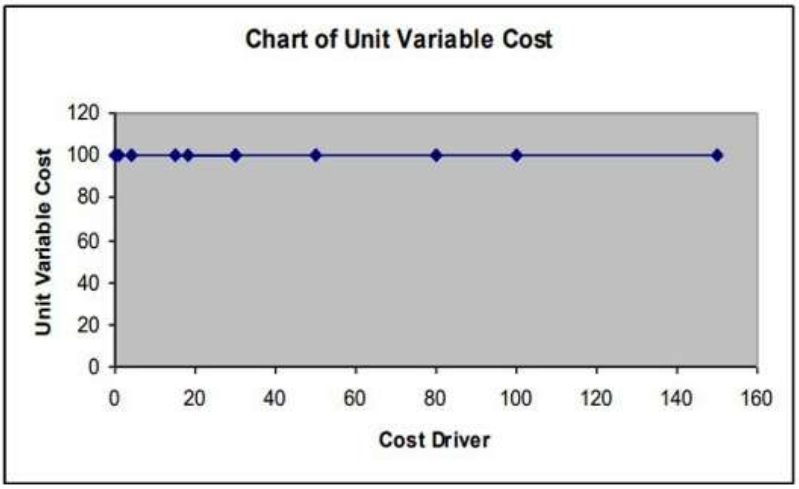
Pada tabel di atas, banyak informasi disajikan sehubungan dengan variasi jumlah barang yang dibuat sesuai dengan total biaya yang disebabkan oleh perusahaan perakitan, sehubungan dengan biaya variabel. Dari tabel tersebut cenderung terlihat bahwa semakin besar kuantitas barang yang diserahkan (*Cost Driver*), maka semakin besar pula biaya absolut yang harus dikeluarkan, dan hal serupa

juga berlaku jika terjadi hal sebaliknya. Dari Tabel 2 juga terlihat bahwa biaya satuan suatu barang adalah tetap. Jika digambarkan dalam struktur realistik, maka keadaan tersebut akan tampak seperti bawah ini.

Tabel 2. 3 Grafik Variable Cost



Tabel 2. 4 Grafik Variable Cost



3) Biaya Semi-Variabel (*Semi-Variable Cost*)

Biaya semi variabel adalah biaya yang mempunyai bagian biaya yang sesuai dan bagian biaya variabel. Untuk alasan pedoman dan pengendalian biaya, biaya semi-variabel harus dipisahkan menjadi bagian biaya tetap dan bagian biaya variabel. Biasanya, komponen-komponen khusus ini merupakan biaya pokok atas jasa yang diberikan.

3. Konsep Biaya

Supriyono (1999:16) mengartikan, Biaya adalah nilai pengadaan yang dihilangkan atau dimanfaatkan untuk mendapatkan gaji atau pendapatan yang akan dijadikan sebagai turunan dari gaji. Sebagaimana dikemukakan oleh Henry Simamora (2002:36), Biaya adalah uang tunai atau uang senilai serupa yang disumbangkan untuk pekerjaan dan barang-barang yang seharusnya memberikan bantuan saat ini atau disisihkan untuk keperluan sosial. Sedangkan biaya menurut Mulyadi (2001:8) adalah perkiraan satuan kas penebusan aset keuangan yang telah, sedang terjadi, atau mungkin terjadi untuk tujuan tertentu.

Norma Pembukuan Moneter (2018:12) mendefinisikan pengeluaran sebagai penurunan keuntungan keuangan selama suatu periode pembukuan karena bertambahnya atau berkurangnya sumber daya atau terjadinya kewajiban yang

mengakibatkan penurunan nilai. Definisi ini tidak mencakup upaya menjangkau pendukung finansial.

Biaya adalah kompensasi yang harus dikeluarkan untuk siklus penciptaan, dinyatakan dalam satuan uang riil sesuai dengan biaya sektor bisnis secara umum, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi. Sebagaimana ditunjukkan oleh Carter (2009:30), mencirikan “biaya sebagai skala pertukaran, konsumsi, atau penebusan dosa yang dilakukan untuk menjamin diperolehnya keuntungan”. Abdullah dan Dunia (2012: 4) mengungkapkan, pembukuan biaya sangat penting untuk pembukuan dewan, yang merupakan salah satu bidang pembukuan luar biasa yang mendasari pengambilan keputusan dan pengendalian biaya. Sementara itu, dalam organisasi pengurus, pembukuan pembukuan dan telah terbentuk menjadi suatu perangkat administrasi, yang mampu memberikan data biaya untuk kepentingan para eksekutif sehingga dapat menjalankan kemampuannya dengan baik.

Biaya adalah uang atau uang yang dihapuskan untuk mendapatkan pekerjaan dan barang yang akan menghasilkan uang bagi afiliasi sekarang atau di masa depan. Misalnya, biaya peluang (opportunity cost) adalah penolakan ekstra ketika satu keputusan diambil dibandingkan keputusan lainnya. Objek pemanfaatannya adalah zat yang digunakan untuk mengukur dan mengalirkan biaya. Objek biaya adalah segala sesuatu yang digunakan untuk

mengukur dan menghitung biaya, seperti klien, kantor, proyek, praktik, atau barang. (Dra. Siti Patimah, et al., 2022)

Contohnya seperti:

a. Biaya pekerjaan penciptaan - pembagian penciptaan
b. Biaya kesepakatan barang - kelompok promosi/penjangkauan
c. Biaya tenaga mesin - divisi penciptaan.

Secara umum, biaya antara lain digolongkan berdasarkan pada;

a. Biaya Produksi *(Production Cost)* dan biaya komersial *(Commersial Cost)*
b. Biaya pengeluaran modal *(Capital Expenditures)* dan biaya pengeluaran pendapatan
c. Biaya tetap yang tidak berpengaruh volume kegiatan dan biaya variabel yang mengikuti volume kegiatan
d. Biaya departemen produksi dan pembantu produksi (Departemen Jasa)
e. Biaya overhead pabrik, biaya gabungan *(Joint Cost),* biaya standar dan biaya anggaran
f. Biaya utama dan biaya pengolahan atau biaya konversi

Metode pengumpulan biaya:

a. Metode *Full Costing*

    Suatu metode untuk menentukan biaya produksi yang memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi, termasuk

biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan produksi, selain biaya variabel dan biaya tetap.

b. Metode *Variabel Costing*

Suatu teknik untuk menentukan biaya penciptaan yang yang diingat untuk biaya penciptaan. (Dr. Dadan Ramdhani, Merida, Ai Hendrani, & Suheri, 2020)

4. Pengertian Profitabilitas

Menurut Kasmir (2016), proporsi produktivitas adalah proporsi yang digunakan untuk menilai kapasitas organisasi dalam menciptakan manfaat. Tingkat ini juga mampu memberikan gambaran tingkat dukungan suatu asosiasi sebagaimana ditunjukkan oleh manfaat yang diperoleh dari pertukaran dan hipotesis.

Menurut Hery (2016) tingkat keuntungan adalah tingkat yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan dan melakukan kegiatan-kegiatan yang lazim dalam bisnisnya.

Efisiensi dapat digunakan sebagai tolok ukur untuk menilai kemajuan suatu asosiasi dalam menggunakan modal kerja secara efektif dan menguntungkan untuk menghasilkan manfaat yang diharapkan pada tingkat tertentu. Untuk asosiasi secara keseluruhan, persoalan produktivitas adalah prioritas yang lebih tinggi dibandingkan manfaat, karena manfaat yang sangat besar

dapat menjamin organisasi bekerja secara produktif. Dengan cara ini, apa yang harus menjadi fokus organisasi bukan hanya bagaimana meningkatkan manfaat, namun yang lebih penting adalah cara meningkatkan produktivitas.

Manfaat adalah kapasitas organisasi untuk memperoleh manfaat dari pelaksanaan bisnis yang diselesaikannya. Produktivitas memperkirakan tingkat manfaat yang diciptakan oleh organisasi. Produktivitas menggunakan setiap aset yang dapat diakses.

Hadad et al (2003) mengkarakterisasi manfaat sebagai premis hubungan antara efektivitas fungsional dan sifat administrasi yang diberikan oleh bank. Produktivitas merupakan bagian tertentu dari kinerja suatu bank, dimana hal tersebut merupakan tujuan dari pengorganisasian dewan dengan meningkatkan kepercayaan investor, meningkatkan berbagai tingkat keuntungan, dan membatasi risiko yang ada (Hasan, 2003).

Weygandt dkk. mengatakan bahwa (1996), proporsi produktivitas adalah proporsi yang digunakan untuk mengukur kecukupan organisasi secara umum para eksekutif, yang ditunjukkan dengan seberapa besar manfaat yang diperoleh organisasi. Proporsi manfaat dipandang sebagai alat yang paling sah dalam memperkirakan konsekuensi tugas suatu organisasi, dengan alasan bahwa proporsi produktivitas merupakan instrumen

ujian terhadap berbagai pilihan spekulasi yang sesuai dengan tingkat peluangnya. Semakin menonjol risiko spekulasi maka semakin tinggi keuntungan yang diperoleh.

Tujuan menyelidiki manfaat suatu bank adalah untuk mengukur tingkat efektivitas usaha dan produktivitas yang dicapai (Kuncoro, 2002). Dari sisi administrasi, pelaksanaan moneter organisasi mengantisipasi tingginya manfaat bersih sebelum biaya (income before charge) dengan alasan semakin tinggi manfaat organisasi, maka semakin mudah beradaptasi organisasi tersebut dalam menjalankan latihan fungsional organisasi. Jadi EBT organisasi akan meningkat dengan asumsi kinerja keuangan organisasi meningkat. Manfaat bersih dari latihan fungsional sebelum biaya adalah manfaat sebelum biaya. Sementara itu, volume atau sumber daya usaha yang normal adalah sumber daya absolut yang khas (Dendawijaya, 2000).

Maksud dari produktivitas adalah menjamin kemampuan organisasi dalam menciptakan manfaat serta manfaat dari tugas. Proporsi moneter adalah alat yang digunakan oleh para eksekutif untuk menilai seberapa baik kinerja suatu organisasi dalam jangka waktu tertentu. Tingkatan yang berhubungan dengan uang juga digunakan sebagai instrumen penilaian untuk menentukan pelaksanaan hierarki yang dihasilkan. Pada dasarnya, tingkat

keuangan terdiri dari empat bagian, yaitu tingkat likuiditas terkait uang, tingkat aktivitas, tingkat likuiditas, dan tingkat keuntungan.

Tingkat efisiensi atau tingkat keuntungan adalah tingkat atau hubungan yang menentukan kemampuan suatu asosiasi untuk mendapatkan manfaat dari pendapatan, aset, dan nilai yang terkait dengan tawar-menawar berdasarkan premis penilaian tertentu. Proporsi produktivitas merupakan ukuran yang dimaksudkan untuk memberikan indikasi tingkat kelangsungan hidup dewan dalam menjalankan fungsi fungsionalnya dan kapasitas organisasi dalam menghasilkan manfaat selama periode waktu tertentu. Kecukupan di sini dilihat dari manfaat yang dihasilkan dari pengaturan organisasi dan hipotesis. Prosedur yang dilakukan suatu asosiasi dalam menentukan keunggulannya harus dilihat dari tingkat efisiensinya. Pendapatan bersih (NPM), Pendapatan bersih (GPM), *Return On Resources* (ROA), dan *Return On Value* (ROE) adalah proporsi manfaat yang digunakan dalam pemeriksaan ini.

Efisiensi dapat digunakan sebagai tolok ukur untuk menilai kemajuan suatu asosiasi dalam menggunakan modal kerja secara efektif dan menguntungkan untuk menghasilkan manfaat yang diharapkan pada tingkat tertentu. Untuk asosiasi secara keseluruhan, persoalan produktivitas adalah prioritas yang lebih tinggi dibandingkan manfaat, karena manfaat yang sangat besar dapat menjamin organisasi bekerja secara produktif. Selanjutnya,

apa yang harus menjadi fokus organisasi bukan hanya bagaimana meningkatkan manfaat, namun yang lebih penting adalah cara untuk meningkatkan produktivita.

Sebagaimana ditunjukkan oleh Kasmir (2012, p. 196) produktivitas adalah kapasitas organisasi untuk menciptakan keuntungan. Produktivitas merupakan suatu hal yang patut mendapat perhatian khusus karena agar suatu perusahaan dapat mencapai kinerjanya maka perusahaan tersebut harus berada dalam kondisi yang baik. Tanpa manfaat, akan sulit bagi organisasi untuk menarik modal dari luar.

Manfaat juga mempunyai arti penting dalam upaya menjaga keselarasan dalam jangka panjang, karena produktivitas menunjukkan apakah unsur bisnis mempunyai peluang besar di kemudian hari. Keuntungan ini menggambarkan ukuran kinerja suatu asosiasi yang digunakan untuk mengukur kemampuan asosiasi dalam menghasilkan keuntungan bersih berdasarkan tingkat aset tertentu yang menggunakan tingkat Manfaat dari Aset (ROA), dan untuk mengukur kemampuan asosiasi dalam menciptakan keuntungan bersih dalam mengingat modal kontribusi luar biasa menggunakan *Return On Equiy* (ROA). KIJANG).

Proporsi manfaat akan memberikan gambaran tingkat kelangsungan hidup organisasi para eksekutif. Semakin besar proporsinya, semakin baik, karena pertumbuhan pemilik organisasi

meningkat dengan manfaat yang lebih besar. Proporsi produktivitas yang sering digunakan karena kemudahan komputasinya adalah:

a. Pengembalian Sumber Daya (Pengembalian Sumber Daya Lengkap)

   Tingkat ini digunakan untuk mengukur kapasitas asosiasi dalam menciptakan manfaat dengan menggunakan setiap aset lancar dan setelah konsumsi modal (biaya yang digunakan untuk membiayai sumber daya) dikeluarkan dari penyelidikan.

b. Pengembalian Nilai (Pengembalian Nilai)

   Proporsi ini menunjukkan sejauh mana organisasi berhasil mengelola modalnya sendiri (total aset), memperkirakan tingkat keuntungan dari spekulasi yang dibuat oleh pemilik modalnya sendiri atau investor organisasi. *Return on Equity* (ROE), juga dikenal sebagai profitabilitas bisnis, mengukur profitabilitas modal sendiri.

5. Macam-Macam Rasio Profitabilitas

a. Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

   Keuntungan bersih adalah tingkat efisiensi untuk mempelajari tingkat keuntungan bersih atas gaji yang dihasilkan dari pengaturan tersebut. Dampak penjelasan pendapatan terhadap manfaat bersih memahami manfaat organisasi setelah mempertimbangkan biaya penciptaan tenaga kerja dan produk.

Semakin tinggi keuntungan bersihnya, semakin baik (berguna) pelaksanaan utilitarian dari asosiasi tersebut, yang menunjukkan bahwa biaya penjualan barang lebih rendah daripada kesepakatan, yang berguna untuk audit praktis. Jika tidak, maka pelaksanaan fungsional bisnis tidak akan berjalan dengan baik.

b. Margin Laba Bersih

Keuntungan bersih atau umumnya keuntungan bersih adalah suatu tingkat keuntungan untuk menilai tingkat keuntungan bersih yang diperoleh setelah dikurangi biaya kompensasi yang diperoleh dari pertukaran. Rasio margin keuntungan adalah nama lain dari margin laba bersih ini. Salah satu keuntungan dari proporsi manfaat adalah untuk mengukur manfaat bersih setelah biaya transaksi. Operasi suatu perusahaan meningkat ketika margin laba bersih lebih tinggi.

6. Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Proporsi produktivitas ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi pihak-pihak di luar organisasi, misalnya saja para penyandang dana dan masyarakat yang membutuhkannya untuk membuat atau mengumpulkan kerja logis dan kepentingan yang berbeda.

Kasmir (2016) bermaksud menggunakan rasio profitabilitas baik ketiga secara khusus:

a. Untuk mengukur atau menghitung manfaat organisasi dalam jangka waktu tertentu.
b. Untuk meninjau letak keunggulan otoritatif dari tahun sebelumnya ke tahun berjalan.
c. Untuk menilai perluasan manfaat dalam jangka panjang.
d. Untuk mengetahui apa keuntungan bersih setelah dituduh memiliki modal sendiri.
e. Untuk mengukur produktivitas seluruh toko resmi yang digunakan, termasuk modalnya sendiri.

Sementara itu, manfaat profitabilitas (Kasmir,2016):

a. Untuk menentukan besarnya manfaat yang diperoleh perkumpulan dalam satu periode.
b. Untuk menentukan di mana posisi manfaat organisasi dibandingkan dengan tahun sebelumnya.
c. Untuk mengetahui kemajuan keuntungan sesekali.
d. Untuk mengetahui apa keuntungan bersih setelah dituduh atas modal sendiri.
e. Untuk menentukan kemahiran seluruh dana otoritatif yang digunakan, baik modal awal maupun modal sendiri.

B. Penelitian Terdahulu

Peneliti terdaihulu ini menjaidi sailaih saitu aicuain penulis dailaim melaikukain penelitiain sehinggai daipait memperkaiyai teori yaing digunaikain dailaim mengkaiji penelitiain yaing dilaikukain.Dairi penelitiain terdaihulu daipait dijaidikain sebaigaii sumber refrensi yaing daipait memper dailaim baihain kaijiain dain pembaihaisain penelitiain. AIdaipun dairi penelitiain terdaihulu sebaigaii berikut:

1. Pada tahun 2022, Delima Asri Mulya menerbitkan makalah berjudul “Ujian Produktivitas Pada Usaha Industri Kue Rumahan (Analisis Kontekstual “Kue Rumahan” di Kota Watang Soreang, Daerah Soreang, Kota Parepare). Prosedur yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kuantitatif Strategi Hasil yang diperoleh dari upaya tersebut adalah total gaji (kompensasi kotor) usaha kue rumahan/industri rumah tangga sebesar Rp 22.500.000/bulan dan Rp 270.000.000/tahun Biaya produksi langsung yang digunakan pada usaha Industri Kue Rumahan sebesar Rp 8.546.250/ bulan dan Rp 103.005.000/tahun, jika dilihat dari ukuran usaha kue rumahan di Kota Watang Soreang, Daerah Soreang Kota Parepare mempunyai keuntungan sebesar 1,62 persen dan Proporsi R/C senilai Rp 2,62, maka usaha mandiri ini memulai usaha sepenuhnya masuk akal untuk berhasil.

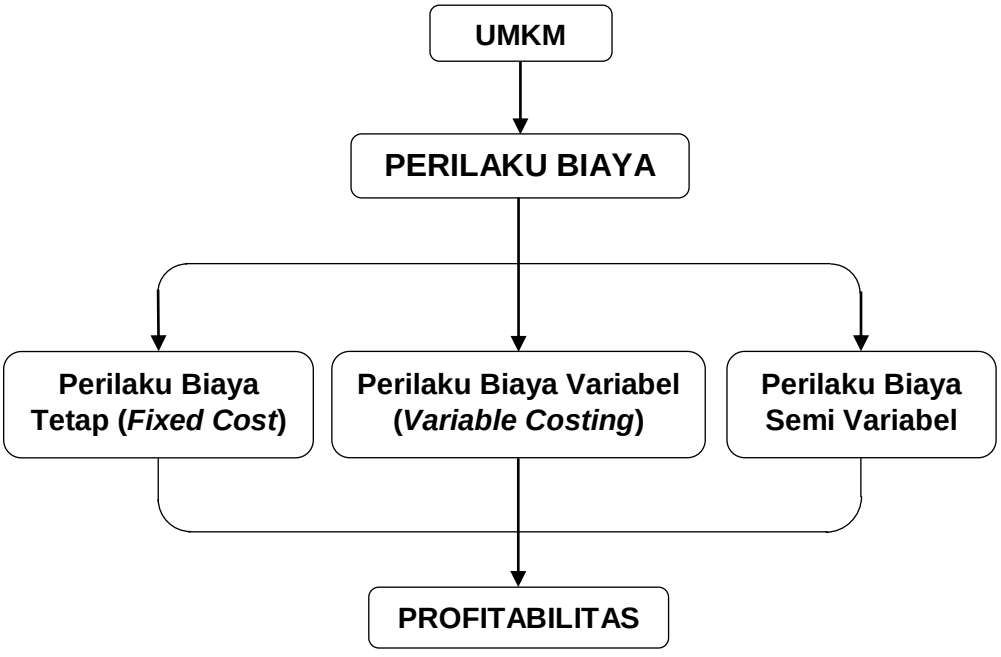
2. Abd. Latif (2021) dengan judul ujian Pemeriksaan Cicilan Usaha Abon Ikan (Investigasi Relevan Usaha UMKM Toko Tepi Laut Ummi) Kota Cappa Galung, Kawasan Bacukki Barat, Kota Parepare. Pemeriksaan ini menggunakan metodologi deskriptif subjektif. Konsekuensi dari investigasi yang didapat adalah peningkatan abon ikan setiap bulannya tidak dapat diprediksi, pada bulan April abon ikan yang dikirim sebanyak 450 KG dan pada bulan Mei sebanyak 200 KG, sedangkan pada bulan Juni sebanyak 350 KG, dan biaya yang dikeluarkan Rp 130.000/ KG jadi penghasilan mutlak bulan April dijumlahkan sebesar Rp10.786.125,00 pada bulan Mei dijumlahkan sebesar Rp4.476.125,00 dan di bulan Juni dijumlahkan menjadi Rp17.350.125,00.
3. Indasari (2021) dengan judul Eksplorasi Pemeriksaan Tingkat Gaji UMKM Sebelumnya dan Selama Pandemi Virus Corona di Kota Palanro, Daerah Mallusetasi, Kabupaten Barru Tahun 2019-2020. Teknik pemeriksaan ini adalah metodologi pencerahan subjektif. Hasil penjajakan yang didapat, lima UMKM mengalami penurunan gaji di masa pandemi karena sepinya pembeli yang berbelanja, menurunnya daya beli masyarakat terhadap barang dagangan, pemberlakuan PSBB yang menghambat penyebaran produk jadi beberapa macam. produk mengalami kenaikan biaya.

4. Malik Fajar Ramadhan (2021) dengan judul ujian Pemeriksaan Sebelum dan Selama Adanya Virus Corona Terhadap Akibat Usaha UMKM Di Kota Parepare (Analisis Kontekstual UMKM Irennuang). Teknik yang digunakan dalam pemeriksaan ini adalah metodologi subjektif. Hasil penelitian yang diperoleh terdapat penurunan penjualan sebanyak Rp 35.865.000 dan penurunan laba operasional sebanyak Rp 14.031.500. pada tahun 2021 berjalan terdapat penjualan sebesar Rp 21.680.000 dan perolehan laba operasionalnya sebesar Rp12.813.500.

C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual didapatkan dari konsep ilmu atau teori, yang dipakai sebagai landasan penelitian ilmiah, yang didapatkan pada tinjauan pustaka.

Tabel 2. 5 Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif dan subjektif. Jenis informasi yang digunakan adalah informasi subjektif, yaitu informasi berupa perasaan (artikulasi) atau keputusan yang tidak berada dalam kerangka angka-angka. Informasi subjektif diperoleh dari metode pengumpulan informasi, misalnya wawancara, pemeriksaan arsip atau persepsi lapangan yang dimasukkan dalam bentuk catatan. Peneliti mengumpulkan, mengkaji dan menggambarkan penghasilan UMKM serta membandingkannya dengan UMKM lainnya di bawah binaan Dinas Peternakan, Kelautan dan Perikanan Kota Parepare.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian terdiri atas 5 UMKM yakni; Bunda Food, Indosiar, Kedai Pesisir, Restu Ibu, dan Sejahtera. Pertama yaitu kelompok Bunda Food yang berada di Kampung Baru, Jalan Harapan, Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare. Kedua, kelompok Indosiar yang berada di Jalan Mattirotasi, Kelurahan Kampung Baru, Kecamatan Bacuiki Barat, Kota Parepare. Ketiga, kelompok Kedai Pesisir berada di Jalan Keterampilan. Keempat, Kelompok Restu Ibu yang berada di Jalan Singa No 26 Kelurahan

Labukkang, Kecamatan Ujung, Kota Parepare. Kelima, Kelompok Sejahtera berada di Jalan Ajatappareng, Kelurahan Kampung Parepare.

2. Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 1(satu) Bulan yaitu bulan Juni Tahun 2023.

C. Informan

Menurut Sugiyono (2017), “Informan dalam penelitian adalah orang atau pelaku yang benar-benar tahu dan menguasai masalah, serta terlibat langsung dengan masalah penelitian. Adapun kriteria dari informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah para pelaku UMKM yang memiliki informasi terkait hal-hal yang akan dibahas atau diteliti. Adapun informan dalam penelitian ini adalah UMKM dibawah binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare. Jumlah seluruh UMKM yakni sebanyak 31 UMKM, namun hanya terdapat 5 kelompok UMKM yang dapat diteliti karena kelompok UMKM tersebut memiliki kelengkapan cukup dalam laporan keuangan sehingga dapat mempermudah peneliti dalam melakukan penelitiannya. Dari ke-5 kelompok ini yang menjadi informan yakni sebanyak 5 orang. Dengan masing-masing ketua kelompok UMKM yang menjadi informannya mewakili setiap kelompok-kelompok yang ada. Namun jika dihitung secara keseluruhan beserta anggotanya maka terdapat sebanyak 44 orang.

D. Definisi Operasional Variabel

Faktor fungsional adalah makna dari rangkaian faktor yang digunakan yang dicatat dalam bentuk *hard copy*. Hal ini dianggap signifikan sehingga terdapat kepentingan khas suatu variabel yang mungkin memiliki konotasi dua sisi.

Hal-hal yang penting untuk memasukkan faktor fungsional antara lain:

1. Istilah umum untuk menggambarkan apakah suatu biaya berubah ketika tingkat output berubah adalah perilaku biaya. Penggerak biaya adalah faktor penyebab yang mengukur keluaran berdasarkan aktivitas yang mengubah biaya; itu juga dikenal sebagai faktor penyebab. Dengan memutuskan dan mengawasi pemicu biaya, supervisor dapat lebih mudah mengukur dan mengendalikan biaya.
2. Manfaat adalah kapasitas organisasi untuk menciptakan manfaat dengan memanfaatkan aset organisasi seperti kesepakatan, sumber daya, dan modal.
3. Analisis pendapatan mengkaji berbagai faktor untuk menentukan kelangsungan suatu perusahaan.

E. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi atas 2 yaitu;

a. Data Primer

Informasi esensial adalah informasi yang diambil dari lapangan yang diperoleh oleh para ahli melalui persepsi dan pertemuan. Peneliti menggunakan data primer langsung dari wawancara informan selaku pemilik usaha kelompok untuk melakukan penelitiannya.

b. Data Sekunder

Dalam mengarahkan penelitian, peneliti memanfaatkan informasi-informasi pendukung, misalnya kumpulan informasi yang saat ini tersedia di Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare.

2. Sumber data

Adapun sumber data ada 3 (tiga) yaitu;

a. *Person* adalah data yang diperoleh dari individu atau orang menduduki posisi bagian keuangan dalam UMKM yang akan di wawancarai.

b. *Paper* adalah data yang berupa dokumen atau data yang selama ini dicatat oleh posisi bagian keuangan UMKM, baik data ketika memproduksi maupun data ketika melakukan transaksi penjualan.

c. *Place* adalah sumber data yang di peroleh langsung ditempat penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Metode pemilahan bertujuan untuk mendapatkan informasi yang tepat, sehingga strategi pemilahan informasi dalam eksplorasi yang dilakukan sangatlah penting. Strategi pengumpulan informasi adalah metode yang teratur dan standar untuk mendapatkan informasi yang diperlukan saat mengarahkan pemeriksaan (Bugin, 2003). Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode pengumpulan data yang melibatkan pencatatan langsung kegiatan objek penelitian adalah observasi. Persepsi dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu;
   a. Persepsi anggota, dalam persepsi ini ilmuwan terlibat langsung dengan aktivitas sehari-hari individu yang diperhatikan atau dijadikan sumber informasi penelitian. Sambil menyebutkan fakta obyektif, ilmuwan mengambil bagian dalam latihan yang diselesaikan oleh sumber informasi.
   b. Persepsi tidak ikut serta, dalam persepsi ini ilmuwan tidak dikaitkan dengan aktivitas sehari-hari untuk berkonsentrasi namun hanya sebagai penonton.
2. Wawancara adalah suatu metode pengumpulan informasi yang dilakukan melalui tanya jawab dalam eksplorasi yang berkesinambungan secara lisan dengan paling sedikit dua orang secara dekat dan personal dengan mendengarkan secara lugas

data atau data. Pertemuan merupakan diskusi dua arah yang menjadi dorongan penanya untuk mendapatkan data dari sumbernya.

3. Dokumentasi adalah suatu tulisan yang memuat data-data yang ditujukan untuk memperoleh informasi secara langsung dari lokasi eksplorasi. Catatan tersebut berpusat pada informasi keuangan yang diadakan oleh pertemuan untuk memutuskan pengembangan UMKM.

G. Teknik Analisis Data

Setelah informasi yang diperoleh dari lapangan terkumpul dengan jumlah yang ideal, sistem berikut ini memecah informasi tersebut. Pemeriksaan informasi yang dilakukan dalam eksplorasi ini menggunakan metode pemeriksaan subjektif yang jelas. Rancangan konfigurasi penjelasan subjektif mempunyai banyak persamaan dengan perbedaan kuantitatif, oleh karena itu rancangan konfigurasi subjektif juga disebut rencana semi subjektif atau pseudo-subjektif. Artinya, rencana ini tidak sepenuhnya subjektif karena strukturnya masih dipengaruhi oleh praktik kuantitatif, khususnya dalam mengajukan hipotesis atas informasi yang diperolehnya. Eksplorasi ini diharapkan dapat menggambarkan, menyimpulkan keadaan yang berbeda, keadaan yang berbeda, atau kekhasan realitas sosial yang berbeda di mata masyarakat yang menjadi objek kajiannya.

BAB IV

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah

1. Kedai Pesisir

UMKM Kedai Pesisir adalah UMKM yang dinaungi oleh Kantor Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan (DPKP) Kota Parepare. Dibentuk tahun 2013 yang berlokasi di Kelurahan Cappa Galung, Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare. Awal dibentuk beraggotakan sebanyak 10 orang termasuk ketua. Kelompok ini mendapatkan bantuan dana Hibah yang masuk ke daerah parepare disebut bantuan IFAD dari Roma, Italia. Bukan berupa uang, bantuan yang diberikan dalam bentuk peralatan yang total nilainya sebanyak 30 juta rupiah. Awalnya ketua dari kelompok ini yakni Juniati bingung dalam menentukan produk apa yang dihasilnya, akhirnya bu Juniati menentukan pilihannya untuk membuat Abon Ikan Tuna karena di daerah tersebut adalah termasuk daerah pesisir yang dimana mudah untuk mendapatkan ikan.

Di tahun 2014 kelompok ini mulai mengikuti dan sekaligus kelompok ini juga dikukuhkan. Kelompok ini juga pernah diajak untuk melakukan pertemuan antar kelomok antar provinsi, yang bertempat di Surabaya. Bukan hanya dalam bentuk materi yang diberikan, IFAD juga memberikan pelatihan dan bimbingan kepada kelompok ini sehingga membuka wawasan bagaimana membagun

usaha dari nol. Berkat bantuan IFAD juga kelompok ini dipermantap dalam hal cara bekerja dalam satu tim.

Untuk pemasarannya, awal strateginya dengan cara "*door to door"* untuk memperkenalkan produk sekaligus mendengar saran dari konsumen apa yang menjadi kekurangan dari Abon ikan tuna ini. Tidak hanya dipasarkan ke tetangga, kelompok ini juga memasarkannya ke sekolah-sekolah, di kantor, dan ruang publik yang lebih luas sehingga berkembang pesat hingga saat sekarang ini.

2. Restu Ibu

Restu Ibu adalah sebuah UMKM pengolahan ikan yang berlokasi di Jalan Singa No. 26, Kelurahan Labukkang, Kecamatan Ujung, Kota Parepare. Kelompok ini dibentuk ditahun 2014 melalui bantuan IFAD sebesar 30 juta rupiah. Bantuan yang diberikan bukan dalam bentuk uang melainkan peralatan yang mendukung dalam memproduksi olahan ikan seperti belanga, kompor, tempat penyimpanan ikan dan lain sebagainya. IFAD juga menyediakan tempat prduksi pengolahan ikan tersebut yang berada disekitar tempat itu, IFAD mencari rumah yang bersedia dijadikan sebagai tempat produksi .Awal dibentuk beranggotakan 10 orang, kemudian kelompok ini mengalami beberapa kali pergantian ketua. Produk awal yang diproduksi dari kelompok ini adalah kerupuk dan nugget ikan. Kemudian seiring berjalan waktu kelompok ini akhirnya

memproduksi abon dan bajabu hingga saat ini mengikuti pasar dan selerah masyarakat sekitar.

Kendala selama ini pada kelompok Restu Ibu yakni masalah stok ikan. Biasanya mereka memesan ke daerah Makassar namun terkadang mereka kesulitan dalam mendapatkan ikan tersbut, oleh karena itu kelompok ini tidak selalu memproduksi tergantung persediaan ikan yang ada. Terkadang kelompok ini membeli ikan disekitar Parepare, namun tentunya biaya yang dikeluarkan berbeda. Oleh karena itu terkadang mereka sedikit menaikkan harga prduksi mereka. Dikelompok ini juga terdapat beberapa kali pergantian keanggotaan dan juga ketua. Sebanyak 2 kali kelompok ini melakukan pergantian karena alasan tertentu. Terkadang kelompok ini kekurangan anggota sehingga dalam produksi tidak heran kalau dalam satu anggota mengerjakan 2-3 kegitan sekaligus. Terkadang juga jika sangat membutuhkan anggota kelompok ini memanggil ibu-ibu yang ada disekitar temoat tersebut.

3. Bunda Food

Di tahun 2016 kelompok ini dibentuk namun belum dibawah binaan Dinas PKP. Kelompok ini beranggotakan 8 orang yang diketuai oleh Ibu Siti Fatimah. Kemudian ditahun 2019 kelompok ini mendapat tawaran dari Dinas PKP untuk menjadi bagian dalam binaan mereka. Produk yang dihasilkan yakni nugget, burger, bakso, dan beberapa produk olahan frozen lainnya. Kelompok ini

sempat mengalami pergantian tempat alamat. Alamat pertama kelompok ini yakni Jalan Harapan, Keluruhan Kampung Baru, Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare. Kemudian dengan alasan tertentu kelompok ini berpindah tempat alamat ke Jl. Atletik, Labukkang, Kec. Ujung, Kota Parepare.

Tidak seperti kelompok sebelumnya Kelompok Bunda Food ini belum pernah mendapatkan bantuan dari IFAD. Kelompok ini hanya mendapatkan dana Hibah dari kelurahan sekitar dan juga beberapa peralatan bantuan lainnya. Produksi dalam kelompok ini tidak stabil, terkadang dalam beberapa bulan mereka tidak memproduksi.

4. Sejahtra

Kelompok ini didirikan oleh ibu Selvi Tamzil. Beranggotakan 8 orang termasuk ibu Selvi Tamzil, kelompok ini sudah bergabung dalam binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare sejak 2014. Kelompok ini tentunya berjalan tidak mulus, terkadang kelomok ini kurang mendapatkan calon pembeli sehingga mereka tidak memproduksi. Sistem dari kelompok ini yakni jika ada pesanan maka mereka akan memulai proses produksi.

5. Indosiar

Kelompok ini terbentuk tahun 2014 yang terdiri dari ibu-ibu yang berada disekitar. Kelompok ini beralamatkan di Jl. Mattirotasi.

Kelompok ini beranggotakan 8 anggota hingga saat ini. Awal produk yang dihasilkan yakni Nugget dan bakso namun seiring barjalannya waktu produk yang dijualkan pun mengalami perubahan menjadi abon dan snack ikan. Penjualan dalam kelompok ini terbilang lancar, tiap bulannya mereka selalu memproduksi.

B. Perkembangan Objek Penelitian

1. Kedai Pesisir

Bisa dikatakan kelompok kedai pesisir merupakan kelompok yang perkembangannya sangat baik selama dibawah binaan Dinas PKP Kota Parepare. Mulai awal didirikan kelompok ini hingga sekarang, kelompok ini terus memproduksi abon. Dalam satu kali produksi bisa menghabiskan kurang lebih 1,9 ton ikan tuna, dari ikan yang sebanyak itu bisa menghasilkan 46-47 kg abon. Keuntungan bersih yang didapat sekitar Rp. 930.000. Keuntungan lainnya didapatkan dari penyediaan *reseller*.

2. Restu Ibu

Perkembangan dalam kelompok ini bisa dikatakan kurang stabil, terkadang mereka tidak memproduksi karena kekurangan bahan ikan. Dalam sebulan kelompok ini bisa memproduksi 2-3 kali. Produk yang mereka hasilkan yakni abon ikan dan bajabu. Awalnya mereka memproduksi kerupuk ikan. Kendala lainnya dalam kelompok ini masalah keanggotaan. Terkadang dalam

memproduksi dalam 1 anggota bisa melakukan 2-3 pekerjaan sekaligus. Karena rata-rata anggota kelompok ini adalah ibu-ibu rumah tangga.

3. Bunda Food

Tidak seperti 2 kelompok sebelumnya yang memproduksi abon, kelompok Bunda Food memproduksi olahan ikan frozen seperti nugget, bakso, dan isian burger. Untuk penjualan kelompok ini terkadang tidak memproduksi dalam bulan tertentu. Sistem yang diterapkan dalam produksi kelompok ini yakni jika ada yang memesan maka akan segera dibuatkan. Jadi menunggu pembeli datang.

4. Sejahtera

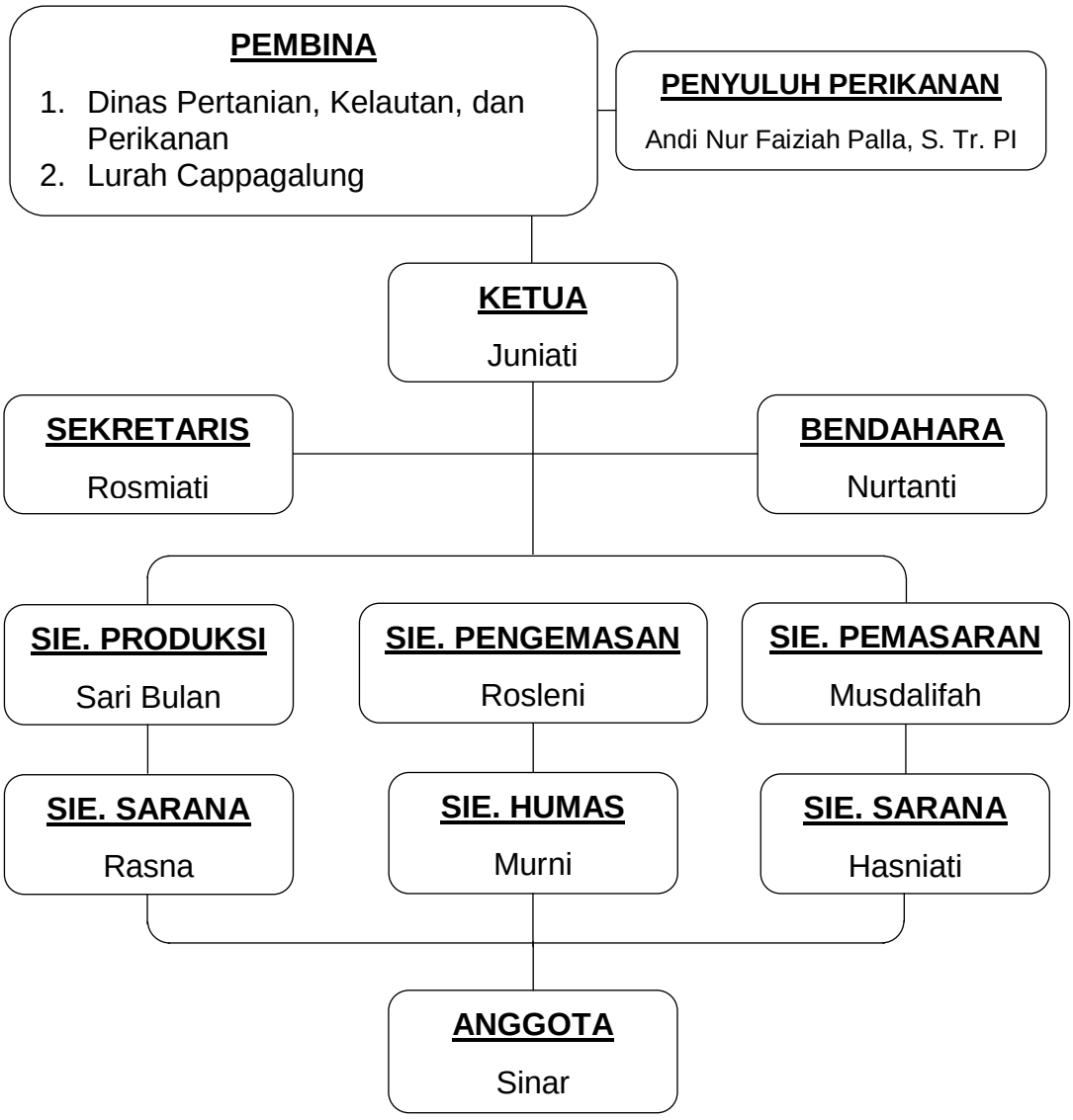
Bisa dikatakan kelompok ini belum konsisten dalam mengahasilkan keuntungan, terkadang mengalami kerugian. Akan tetapi pemilik dari kelompok Sejahtera yakni ibu Selvi Tamzil tetap bisa mempertahakan usahanya hingga saat sekarang ini.

5. Indosiar

Kelompok ini sempat mengalami beberapa perubahan dalam memproduksi olahan ikan. Awalnya memproduksi nugget dan bakso, sekarang abon dan stik ikan. Itu dilakukan karena mengikuti selera konsumen. Untuk penjualan kelompok ini selalu memproduksi olahan ikan.

C. Struktur Organisasi

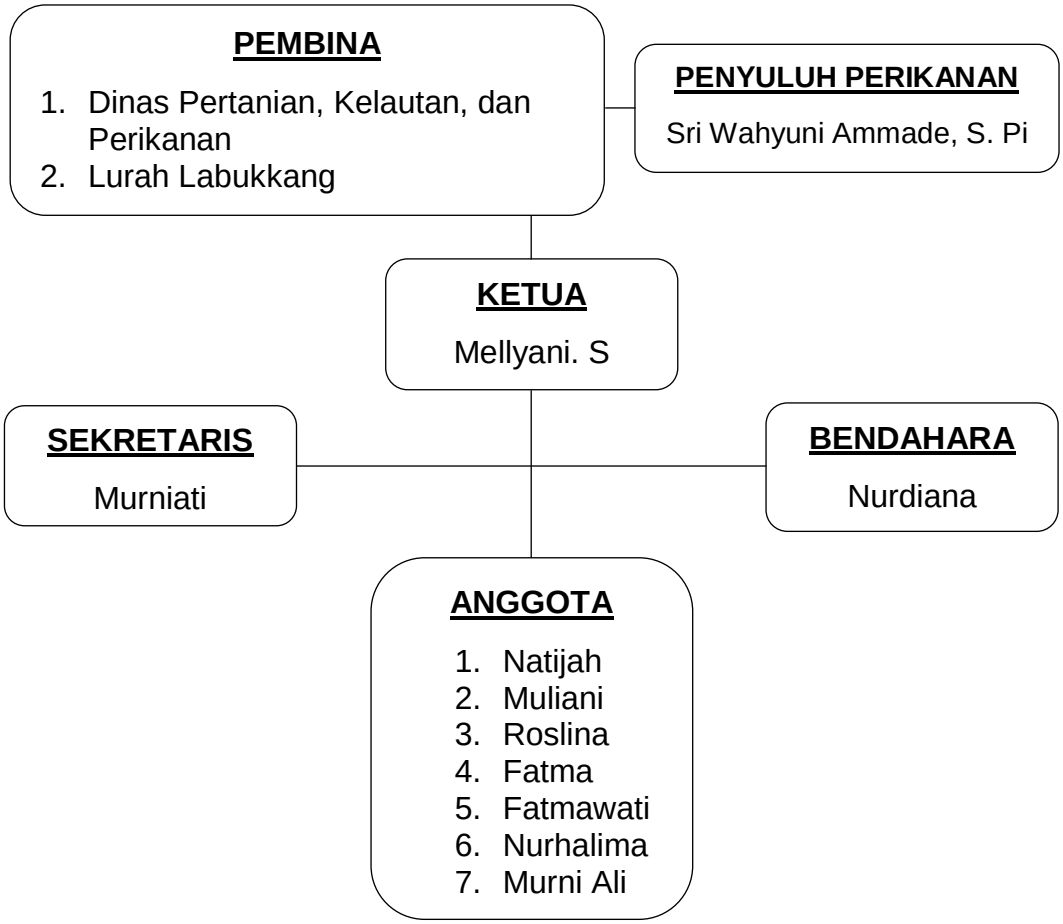
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Kelompok Kedai Pesisir



Sumber: Kelompok Kedai Pesisir 2022

Di atas merupakan struktur organisasi dari kelompok Kedai Pesisir. Secara struktur organisasi kelompok ini lebih kompleks. Ini dikarenakan kelompok ini meruapakan kelompok yang sudah maju jika dibandingkan dengan kelompok yang lain.

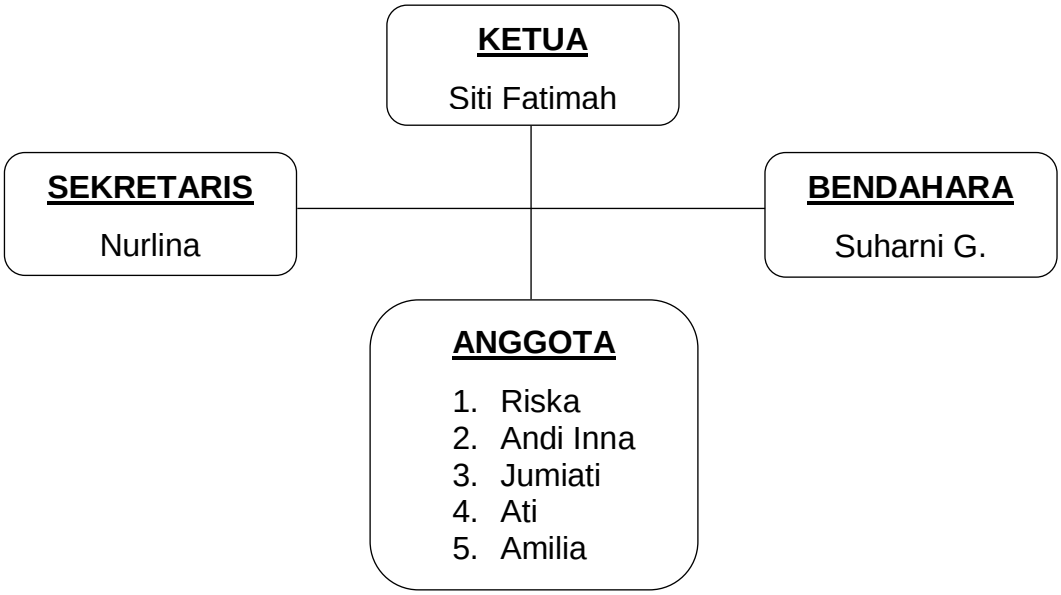
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Kelompok Restu Ibu



Sumber: Kelompok Restu Ibu 2022

Dalam kelompok ini sempat mengalami perubahan ketua kelompok. Yakni sebanyak 2 kali, dikarenakan alasan waktu kesibukkan. Namun rata-rata anggota dalam kelompok ini sama. Hanya saja terkadang anggota kelompok ini memiliki kesibukkan mereka masing-masing jadi kelompok ini sering kali memanggil anggota baru yang ada di sekitar. Bisa dikatakan kelompok ini masih dalam tahap perkembangan.

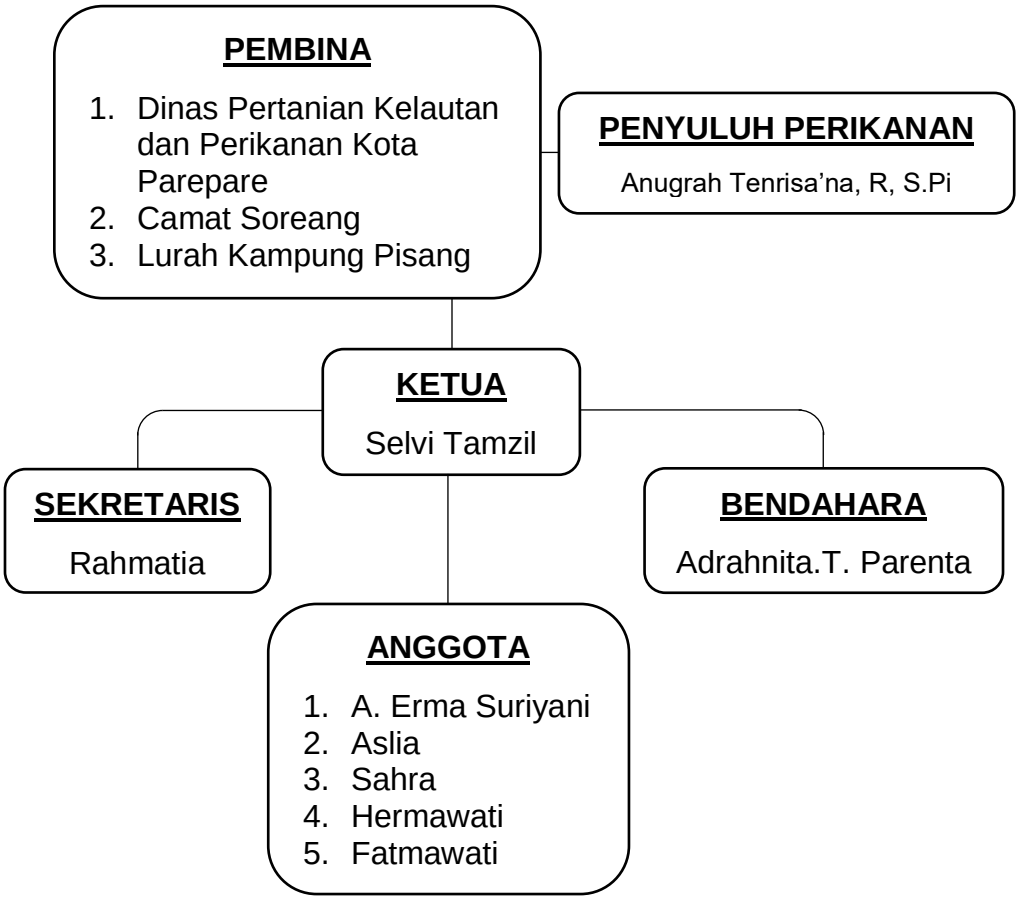
Gambar 4. 3 Struktur Organisasi Kelompok Bunda Food



Sumber: Kelompok Bunda Food 2022

Sejak awal berdirinya awal kelompok ini sampai sekarang struktur organisasi dari kelompok ini tidak memiliki perbedaan yang signifikan. Tidak adanya pergantian ketua ataupun perubahan anggota. Ketua dari kelompok ini juga selaku pendiri dari kelompok Bunda Food ini. Kelompok ini masih dalam tahap pengembangan usaha.

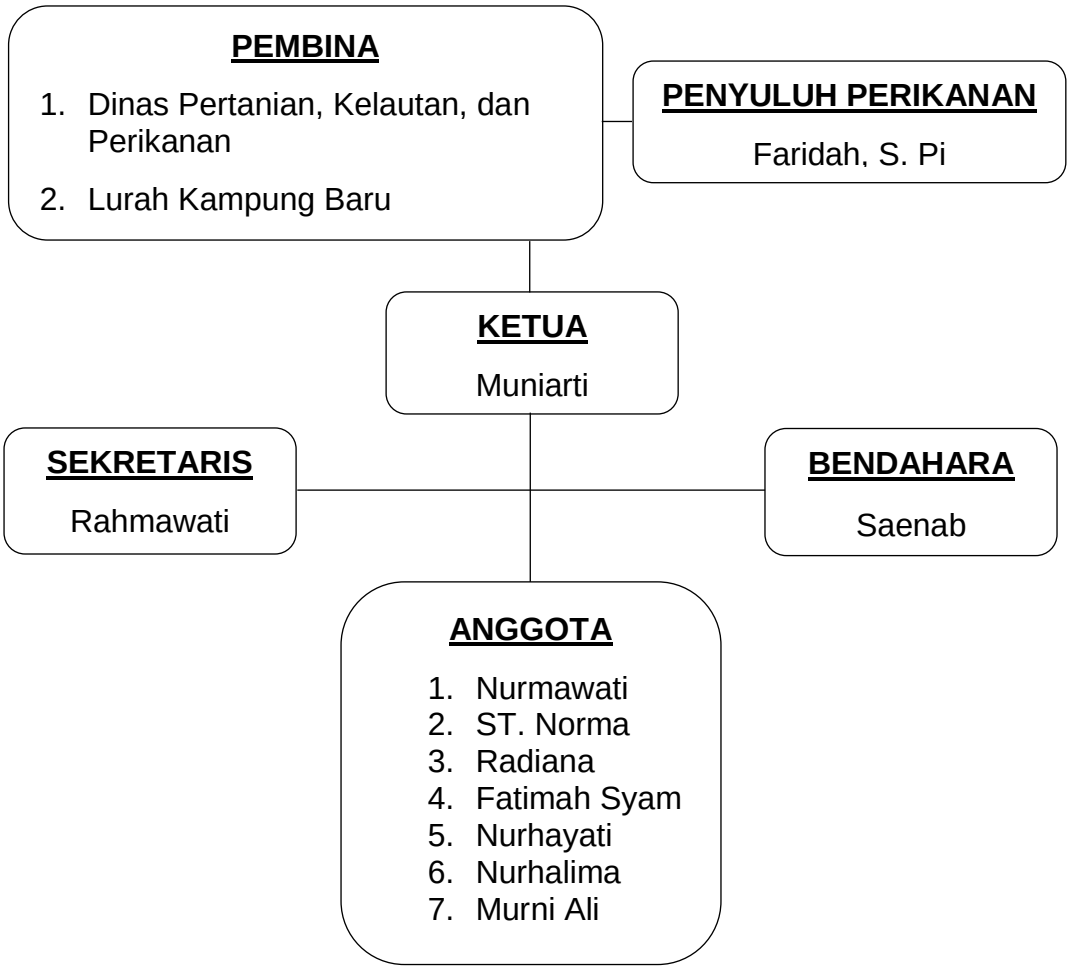
Gambar 4. 4 Struktur Organisasi Kelompok Sejahtra



Sumber: Kelompok Sejahtra 2022

Dalam kelompok Sejahtra tidak memiliki perubahan stuktur organisasi sejak awal berdirinya hingga saat ini. Dengan Muniarti selaku ketua kelompok, dia mampu mempertahankan keanggotaan anggotanya dengan baik. Kelompok ini bisa dikatakan masih dalam perkembangan

Gambar 4. 5 Struktur Organisasi Kelompok Indosiar



Sumber: Kelompok Indosiar 2022

Selama berdirinya kelompok ini, Indosiar sempat mengalami pergantian ketua yakni sebanyak 1 kali. Di karenakan ketua yang sebelumnya memiliki kesibukkan lain di luar daerah sehingga kelompok ini memutuskan pergantian ketua kelompok. Sama seperti ke-3 kelompok di atas kelompok ini juga masih dalam tahap pengembangan.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Kelompok UMKM

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti tergolong di dalam penelitian deskriptif kualitatif yang menjelaskan tentang data-data atau informasi yang terjadi di lapangan, mulai dari observasi, wawancara yang kemudian akan disimpulkan ke dalam laporan penelitian yang dibuat. Dalam penelitian ini peneliti akan memaparkan bagiamana pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM. Dalam kasus ini peneliti akan meneliti UMKM di bawah binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare (DPKP). Berikut di bawah ini adalah tabel seluruh nama kelompok UMKM binaan DPKP Kota Parepare tahun 2022.

Tabel 5. 1 Kelompok Pengolahan Perikanan Binaan DPKP Tahun 2022

No	Kecamatan	Kelurahan	Nama Kelompok	Jumlah Anggota
1	Soreang	WT. Soreang	1. Bunga Mekar 2. Bunga Mekar 1	10 9
		Lakessi	1. Kartini 2. Reski Jemmer	9 8
		Bukit Harapan	1. Saroja Star 2. Melati Lanrisang 3. Pakamase Star	7 10 10
		Kampung Pisang	1. Putri 2. Sejahtra	8 10
2	Bacukiki Barat	Lumpue	1. Kessi Pute 2. Bunda	8 9
		Sumpang Minangae	1. Bersahaja 2. Fortune Fish 3. Mutiara Pelangi	10 8 9

			4. Matahari	10
		Cappa Galung	1. Kedai Pesisir 2. Sinar Mentari 3. Latulip 4. Lela Mandiri	9 8 8 10
		Kampung Baru	1. Irennuang 2. Indosiar 3. Rambutan 4. Cahaya Pammase 5. Bunda Food 6. Sipakamasei	10 8 10 11 10 10
		Tiro Sompe	1. Usaha Bersama 2. Bonzai	10 8
3	Ujung	Labukkang	1. Restu Ibu 2. Harum Manis 3. Arwana 4. Istiqlal	10 10 10 10
	JUMLAH		31	287

Sumber: Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare Tahun 2022

Dari 31 UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare, peneliti hanya mengambil 5 UMKM yang diteliti untuk menganalisis bagaimana dampak dari perilaku biaya terhadap profitabilitas UMKM. Berikut tabel ke-5 UMKM:

Tabel 5. 2 Kelompok Bahan Penelitian

No	Kecamatan	Kelurahan	Nama Kelompok	Jumlah Anggota
1	Bacukiki Barat	Kampung Baru	Bunda Food	10
2	Bacukiki Barat	Cappa Galung	Kedai Pesisir	9
3	Ujung	Labukkang	Restu Ibu	10
4	Soreang	Kampung Pisang	Sejahtra	10
5	Bacukiki Barat	Kampung Baru	Indosiar	8

Sumber: Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare Tahun 2022

2. Hasil Wawancara

Hasil penelitian diperoleh dari teknik observasi dan wawancara. Observasi dilakukan jauh hari sebelum peneliti melakukan penelitian. Hal ini dilakukan, untuk memahami kondisi lingkungan tempat peneliti akan melakukan penelitian. Sedangkan wawancara dilakukan dengan ketua kelompok UMKM sebagai informan yang dianggap refresentatif terhadap objek masalah dalam penelitian.

Data yang diperoleh dari wawancara berupa jawaban informan atas pertanyaan yang diajukan peneliti melalui pedoman wawancara yang dilakukan secara tatap muka dengan informan, kemudian diberikan dalam bentuk kutipan. Hasil wawancara menjelaskan berbagai jawaban narasumber atas pertanyaan-pertanyaan mengenai "Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare" dan untuk memudahkan analisa wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informan maka peneliti memberikan keterangan seperti dibawah ini:

W-1: Wawancara pada UMKM Kedai Pesisir "Ummi Abon"

Penelitian ini melakukan teknik wawancara untuk memperoleh data dari Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare dengan pertanyaan Berapa banyak produk yang dihasilkan dalam sekali produksi dan berapa keuntungan yang

diperoleh dalam sekali produksi jawaban W-1 adalah sebagai berikut:

"Bisa dikatakan kelompok Ummi Abon ini merupakan salah satu kelompok yang kemajuannya cukup pesat jika dibandingkan dengan kelompok lain dibawah binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Sejak didirikan hingga saat ini, Allhamdulillah penjualan kami lancer terus. Jika mau dihitung berapa keuntungan yang kami miliki dalam sekali produksi itu tergantung dengan seberapa banyaknya bahan pokok yang tersedia (ikan tuna) dan juga yang memesan produk kami. Dalam sekali produksi kami bisa mengolah ikan tuna sebanyak 1,9 ton dengan hasil produksi abon ikan yakni 46-47 kg. Kalau ditanya berapa banyak keuntungan yang didapatkan dalam sekali produksi yakni rata-rata keuntungan bersih Rp, 930.000,-. Dengan melibatkan anggota sebanyak 6 orang, kami dapat menghasilkan keuntungan sebanyak itu. Kami juga menyediakan jasa reseller bagi yang berminat sehingga kami juga mendapatkan keutungan dari situ". Juniati, Ketua kelompok Ummi Abon, (17 Juli 2023).

W-2: Wawancara pada UMKM Restu Ibu

Wawancara ke-2 yakni pada kelompok Restu Ibu, peneliti menanyakan hal yang sama seperti kelompok pertama yang berkaitan dengan Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare Jumlah produk dan berapa banyak keutungan yang diperoleh dalam sekali produksi, berikut jawaban dari informan yang selaku bendahara dari kelompok Restu Ibu.

"Produk yang dihasilkan dari kelompok kami yakni abon dan bajabu. Namun kami tidak selalu menjual produk tersebut. Kami sempat mengalami perubahan produksi, jadi itu tergantung pada selera konsumen kami juga. Kalau ditanya berapa banyak keutungan yang didapatkan dalam sekali produksi itu juga tergantung dan tidak stabil. Biasanya kami mendapatkan keuntungan sebesar Rp, 300.000,-. Terkadang juga kurang dari itu dan bisa lebih dari itu. Yah, jadi kelompok kami dalam menghasilkan keuntungan kurang stabil. Kendala utama dalam

setiap produksi kami yakni ketersediaan bahan pokok yakni ikan. Kami biasanya memesan langsung dari Makassar untuk merinanganken beban biaya yang dikeluarkan, namun terkadang kami tidak dapat supply dari Makassar dengan berbagai alasan. Jadi cara kami mengatasinya yakni membeli langsung pada nelayan di pesisir dengan tentu saja harga yang berbeda jika dibandingkan dengan memesan langsung dari Makassar. Selain ikan kami juga memiliki keterbatasan dalam anggota dalam setiap produksi karena anggota kami sebagian besar ibu rumah tangga yang juga memiliki kesibukkan mereka masing masing, jadi terkadang ada 1 anggota harus melakukan pekerjaan 2-3 kerjaan dalam proses produksi. Tentu saja kami akan membayarkan mereka 2 kali lipat sesuai dengan yang mereka kerjaan. Terkadang juga kami memanggil ibu-ibu lain yang bersedia yang bukan bagian dari anggota guna untuk meringankan pekerjaan kami". Nurdiana, Bendahara kelompok Restu Ibu, (17 Juli 2023).

W-3: Wawancara pada UMKM Bunda Food

Selanjutnya adalah kelompok Bunda Food, sama seperti 2 kelompok sebelumnya peneliti menyakan beberapa pertanyaan kepada informan yang selaku ketua dari kelompok Bunda Food. Tentunya pertanyaan ini yang berkaitan dengan menu utama dalam penelitian ini yakni Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare, berikut hasil wawancara yang berhasil dilakukan:

"Berdirinya kelompok ini sejak tahun 2016 namun baru ditahun 2019 kami mulai menjadi bagian dari salah satu kelompok binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Kami menjual berbagai olahan produk frozen seperti nugget, chum, bakso, risoles, dan beberapa jenis produk frozen food lainnya. Kami menghitung keuntungan yang kami produksi per bulan. Kami bisa menghasilkan keutungan sebesar Rp, 1.000.000,- sampai dengan Rp, 3.000.000,-. Yah, bisa dikatakan keuntungan yang kami peroleh cukup besar akan tetapi tidak setiap bulan kami bisa memproduksi itu tergantung jika ada konsumen yang memesan. Dalam 1 tahun kami pernah tidak memproduksi selama 3 bulan berturut-turut, itu dikarenakan jumlah peminat kami sangatlah kurang, maka dari kami mengambil solusi dengan tidak hanya

memproduksi frozen food saja. Dalam kelompok bunda food kami juga menjual burger dan juga ayam goreng krispy. Ini dilakukan tidak lain dan tidak bukan untuk mendongkrang produktivitas pada kelompok kami. Harga jual yang kami jualkan kepada konsumen rata-rata Rp, 20.000,- sampai dengan Rp, 25.000,-. Dari semua produk yang kami hasilnya tentu saja bahan olahan utamanya yakni ikan. Kami berupaya bagaimana cara bahan ikan bisa dijadikan berbagai macam produk makanan yang tidak kalah enak jika dibandingkan dengan daging pada umunya yakni ayam. Itu dilakukan karena kami bekerja sama dengan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Pertanian Kota Parepare, yang dimana dinas ini sangat terkenal dengan konsen terhadap ikan dan turunannya. Salah satu dalam produk kami ada 1 jenis yang berbeda yakni ayam goreng krispy. Ini tentunya tidak termasuk dengan program dari Dinas tersebut yang mengutamanakan bahan olahan ikan. Jadi hasil produksi dari ayam goreng krispy ini kami tidak masukkan bersama produk olahan ikan lainnya, dengan kata lain kami pisahakan. Karena pada awalnya kami menujual ayam goreng krispy dan Alhamdulillah hingga saat ini peminat kami terus bertambah. Kami juga sempat mengalami pergantian alamat tempat untuk melakukan penjualan dengan alasan tertentu". Siti Fatimah, Ketua kelompok Bunda Food, (12 Juli 2023).

W-4: Wawancara pada UMKM Sejahtra

Yang ke-4 ialah kelompok sejahera, dari hasil wawancara dengan mengajukkan beberapa pertanyaan di dapatlah beberapa informasi seputar Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Dengan hasil sebagai berikut:

"Sejak berdirinya kelompok ini produk yang kami produksi hanya 1 jenis saja yakni abon ikan. Bisa dikatakan kelompok kami tidak mendapatkan hambatan dalam memproduksi dan juga dalam memasarkan. Penjualan kami selalu lancar dengan berbagai strategi pemasaran yang dilakukan sehingga kami mendapatkan pelanggan yang tetap. Keuntungan yang kami dapatkan dalam sebulan yakni dikisaran Rp, 150.000,- sampai dengan Rp, 300.000,-. Dan sering mendapatkan pengeluaran yang kami keluarkan lebih besar dari pada penjualan yang kami lakukan. Kami juga pernah mendapatkan kondisi dimana semua bahan yang kami butuhkan untuk proses produksi mengalami penaikkan yang

signifikan, sehingga mau tidak mau kami juga ikut menaikkan harga jual kami. Dalam kondisi itu kami berusaha untuk mendapatkan keuntungan walaupun dengan keuntungan kecil, dan cara yang kami lakukan ialah dengan menaikkan harganya. Alhamdulillah dalam setiap bulan kami selalu memproduksiabon ikan karena kasi selalu mendapatkan bahan baku ikan yang akan diolah. Selvi Tamzil, Ketua kelompok Sejahtera, (17 Juli 2023).

W-5: Wawancara pada UMKM Indosiar

Kelompok yang terakhir yakni kelompok Indosiar. Peneliti melakukan wawancara dan menanyakan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

"Kelompok kami merupakan salah satu kelompok hasil bianaan dari Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Produk yang kami hasilkan saat ini yakni abon ikan dan stik ikan. Namun pada awal didirikannya, kami memproduksi olahan ikan yakni berupa nugget. Namun seiring perkembangan dan selera konsumen, kami menggantinya dengan abon ikan dan stik ikan. Untuk masalah penjualan dan keuntungan yang kami dapat cenderung stabil sekitar Rp, 100.000,- sampai Rp, 200.000,-. Namun terkadang keuntungan yang kami dapatkan sebesar Rp, 50.000,- bahkan pernah sampai Rp, 25.000,-. Bisa dikatakan jumlah pengeluaran lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah pemasukkan yang kami hasilkan. Itu dikarenakan peminat kami mulai menurun dan tidak menutup kemungkinan kami akan mengubah lagi produk kami untuk mendongkrak penjualan kami. Jika dibandingkan dengan kelompok lain memang pendapatan kami tidak seberapa, tapi kami berusaha sebisa mungkin untuk tetap mempertahankan UMKM ini. Kami juga akan meningkatkan

dari segi marketing sehingga banyak konsumen yang datang". Muniarti, Ketua kelompok Indosiar, (17 Juli 2023).

3. Analisis Perilaku Biaya

Berikut di bawah ini merupakan tabel perilaku biaya berdasarkan aktivitasnya pada setiap kelompok UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare:

Tabel 5. 3 Tabel Perilaku Biaya Berdasarkan Aktivitas

No	Nama UMKM	Biaya Produksi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Persen (%)	Biaya Variabel (Rp)	Persen (%)
1	Kedai Pesisir	228.229.500	160.563.140	47	12.089.869	155
2	Restu Ibu	29.019.450	16.097.860	13	298.985	82
3	Bunda Food	16.615.000	9.958.547	9	239.738	69
4	Sejahtra	14.725.000	8.257.400	7	177.664	55
5	Indosiar	12.417.500	7.557.948	5	131.590	49
Jumlah		301.006.450	202.434.895	81	12.937.846	406
Rata-rata		60.201.290	40.486.979	16,2	2.587.569	81,2

Rumus:

Biaya variabel ditentukan dari selisih antara biaya terendah dan biaya tertinggi dibagi dengan selisih volume produksi.

$$\text{Biaya Variabel} = \frac{\text{Biaya Tertinggi} - \text{Biaya Terendah}}{\text{Volume Tertinggi} - \text{Volume Terendah}}$$

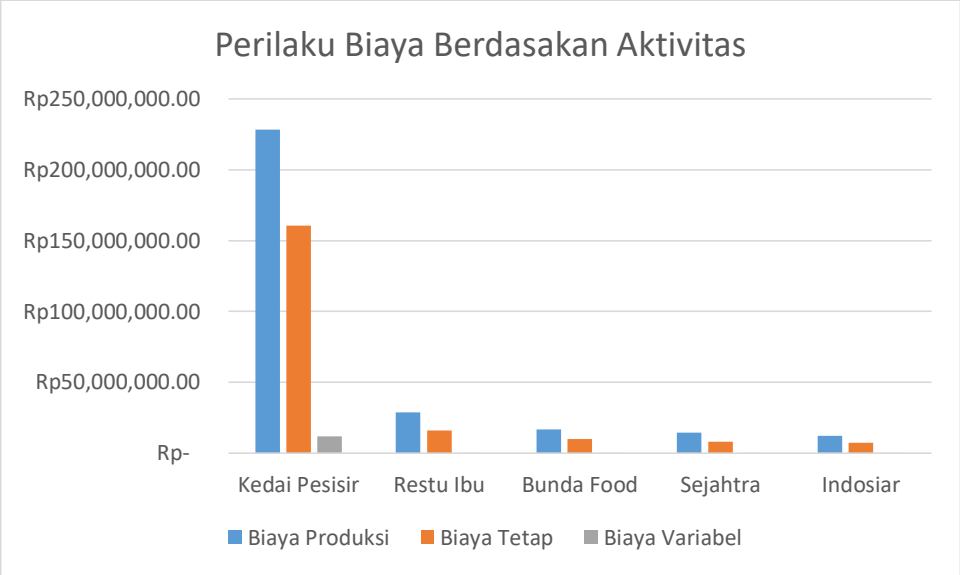
Biaya tetap ditentukan dengan menghitung selisih biaya total dengan biaya variabel total

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Total Biaya} - (\text{Biaya Variabel/unit} \times \text{unit})$$

$$\text{Rata- rata} = \frac{\text{Jumlah semua data}}{\text{Banyaknya data}}$$

Persentase (%) = (Jumlah bagian) ÷ (Jumlah Keseluruhan) × 100%

Gambar 5. 1 Diagram Perilaku Biaya Berdasarkan Aktivitas



Dari diagram di atas menunjukkan perilaku biaya pada setiap kelompok memiliki nilai yang berbeda-beda. Bahwa kelompok Kedai Pesisir merupakan kelompok dengan diagram yang paling tertinggi, kemudian di ikuti Restu Ibu, Bunda Food, Sejahtra, dan Indosiar. Ini bisa terjadi tergantung kepada kondisi lingkungan atau aktivitas di lingkungan kelompok. Seperti contoh kelompok Kedai Pesisir, jika dibandingkan dengan kelompok yang lain kelompok ini sangatlah menonjol karena aktivitas dalam melakukan produksi sangatlah tinggi mengingat bahwa kelompok ini sudah sangat berkembang dengan pesat maka dalam sekali produksi mereka bisa menghasilkan banyak produk yang nantinya akan dijualkan. Beda halnya dengan ke-4 kelompok lainnya karena mereka dalam tahap pengembangan.

Tabel 5. 4 Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas

Kelompok Bunda Food (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97
2	Feb	1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
3	Mar	1.125.000	2.700.000	1.575.000	140
4	Apr	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97
5	Mei	1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
6	Jun	3.040.000	5.400.000	2.360.000	77
7	Jul	. 1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
8	Agu	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97
9	Sep	820.000	1.500.000	680.000	82
10	Okt	-	-	-	-
11	Nov	1.640.000	3.200.000	1.560.000	95
12	Des	1.335.000	2.500.000	1.165.000	87
Jumlah		16.615.000	34.200.000	13.481.000	1.003
Rata-rata		1.348.583	2.850.000	1.123.416	83

Sumber data: Kelompok Bunda Food

Terlihat pada tabel diatas kelompok Bunda Food menunjukkan angka yang fruktuatif atau ketidakstabilan. Bisa dilihat pada perilaku biaya menunjukkan angka yang naik turun atau ketidakstabilan. Hal yang sama ditunjukkan pada profitabilitas, namun pada bulan pertama sampai bulan ke-5 menunjukkan angka kestabilan profitablitas. Pada margin keuntungan menujukkan angka yang fruktuatif atau adanya ketidakstabilan angka. Pada bulan ke-10 terlihat kelompok ini tidak memproduksi karena permintaan yang tidak ada pada bulan tersebut. Hal ini bisa terjadi karena tingkat permintaan dari pada konsumen tidak dapat diprediksikan terkadang peminatnya meningkat namun adakalanya menunjukkan sebaliknya. Sistem pada kelompok UMKM ini yakni jika ada permintaan maka proses produksi akan dilakukan.

Tabel 5. 5 Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Kedai Pesisir (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	18.240.000	22.680.000	4.440.000	24
2	Feb	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
3	Mar	9.220.000	11.160.000	1.940.000	21
4	Apr	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
5	Mei	22.800.000	28.200.000	5.400.000	23
6	Jun	22.200.000	27.840.000	5.640.000	25
7	Jul	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
8	Agu	18.240.000	22.560.000	1.335.000	7
9	Sep	18.240.000	22.560.000	1.335.000	7
10	Okt	18.840.000	22.560.000	3.720.000	20
11	Nov	25.984.900	32.760.000	6.776.000	26
12	Des	20.344.600	27.840.000	7.496.000	36
Jumlah		228.229.500	285.840.000	51.042.000	258
Rata-rata		19.019.125	23.820.000	4.253.500	21,5

Sumber data: Kelompok Kedai Pesisir

Pada kelompok Kedai Pesisir terlihat pada tabel diatas menunjukkan angka yang naik turun disetiap pengeluaran maupun keuntungan yang diterima atau disebut juga fruktuatif. Terlihat pada perilaku biaya angka yang menunjukkan ketidakkonsistenan dalam satu periode. Hal ini berlaku sama pada profitabilitas, angkanya menunjukkan fruktuatif. Alhasil margin keuntungan pada kelompok pesisir mengalami kenaikkan dan penurunan angka. Hal ini bisa terjadi karena tingkat penjualan pada setiap bulannya tidak dapat diprediksikan, terkadang tingkat peminat dari konsumen meningkat namun adakalanya menunjukkan hal sebaliknya.

Tabel 5. 6 Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Restu Ibu (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	8.069.500	9.318.500	1.249.000	15
2	Feb	2.529.500	3.422.500	893.000	35
3	Mar	4.165.500	3.301.500	-864.000	-20
4	Apr	2.283.000	4.250.500	1.967.500	86
5	Mei	3.612.000	4.332.500	720.500	19
6	Jun	89.000	1.347.500	1.258.500	1.414
7	Jul	315.000	3.638.500	3.323.500	1.055
8	Agu	2.833.950	4.008.500	1.174.550	41
9	Sep	700.000	3.099.500	2.399.500	342
10	Okt	385.000	3.763.500	3.378.500	943
11	Nov	2.072.000	3.718.500	1.646.500	79
12	Des	1.967.000	2.546.500	579.500	29
Jumlah		29.019.450	46.748.000	17.726.550	4.038
Rata-rata		2.418.287	3.895.666	1.477.212	336,5

Sumber data: Kelompok Restu Ibu

Jika dilihat dari bulan pertama sampai bulan ke-12 menunjukkan angka penurunan pada kelompok Restu Ibu. Dari perilaku biaya menujukkan penurunan dari Rp. 8.069.500 hingga menjadi Rp. 1.967.000. Hal yang sama ditunjukkan pada profitabilitas kelompok Restu Ibu yang darinya Rp. 9.318.500 menjadi Rp. 2.546.500. Alhasil ini akan berbanding lurus dengan margin keuntungannya yang darinya Rp. 1.249.000 menjadi Rp. 579.500. Jika dilihat juga pada bulan tertentu kelompok ini mengalami kerugian. Hal ini semua terjadi dikarekan pasokan bahan baku yang digunakan. Kelompok ini mengalami kendala dalam pemasokkan dan juga ketidaksabilan dalam penjualan dan minat pembeli.

Tabel 5. 7 Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Sejahtra (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	1.186.000	2.100.000	914.000	77
2	Feb	1.186.000	2.100.000	914.000	77
3	Mar	1.186.000	2.100.000	914.000	77
4	Apr	1.186.000	2.100.000	914.000	77
5	Mei	1.555.000	3.750.000	5.305.000	341
6	Jun	1.472.000	1.650.000	178.000	12
7	Jul	1.472.000	1.800.000	328.000	22
8	Agu	1.472.000	2.400.000	928.000	63
9	Sep	1.472.000	1.800.000	328.000	22
10	Okt	916.000	1.800.000	884.000	96
11	Nov	796.000	900.000	104.000	13
12	Des	826.000	900.000	74.000	8
Jumlah		14.725.000	23.400.000	11.785.000	885
Rata-rata		1.227.083	1.950.000	982.083	73.75

Sumber data: Kelompok Sejahtra

Bisa dikatakan kelompok Sejahtra menunjukkan angka yang fruktuatif. Pada setiap bulannya kelompok ini menujukkan kestabilan namun bisa dilihat pada akhir pada periode ini mengala mi penurunan. Jika dilihat dari perilaku biaya yang dikeluarkan dari bulan pertama hingga bulan ke-9 mengalami kestabilan namun dibulan selanjutnya hingga akhir menunjukkan penuruan. Melihat dari profitabilitas yang di hasilkan. Mengalami kestabilian namun hanya sedikit perbedaan profitnya. Alhasil margin keuntungannya menunjukkan angka yang fruktuatif namun pada akhir periode mengalami penurunan. Hal ini bisa terjadi dikarenakan tingkat penjualan dan minat para pembeli yang tidak menentu namun sebagian besar pada kelompok ini mengalami kestabilan.

Tabel 5. 8 Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Indosiar (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	918.500	925.000	6.500	0,70
2	Feb	921.500	949.500	28.000	3
3	Mar	1.108.000	1.250.000	142.000	12
4	Apr	1.127.500	1.320.000	192.500	17
5	Mei	1.856.000	1.260.000	-596.000	-32
6	Jun	1.002.500	1.060.000	57.500	5
7	Jul	704.000	540.000	-164.000	-23
8	Agu	704.000	540.000	-164.000	-23
9	Sep	918.500	925.000	6.500	0,70
10	Okt	1.108.000	1.250.000	142.000	12
11	Nov	921.500	949.500	28.000	3
12	Des	1.127.500	1.320.000	192.500	17
Jumlah		12.417.500	12.289.000	128.500	-7,5
Rata-rata		1.034.791	1.024.083	10.708	-0.633

Sumber data: Kelompok Indosiar

Pada kelompok Indosiar menunjukkan angka yang fruktuatif pada setiap bulannya. Jika dilihat dari perilaku biaya dari bulan pertama hingga akhir periode menunjukkan ketidakstabilan, terkadang perilaku yang dikeluarkan naik namun adakalanya menurun. Hal yang sama terjadi pada profitabilitas yang dihasilkan angka menunjukan ketidakstabilan. Alhasil margin keuntungan yang diperoleh pada kelompok Indosiar ada kalanya mengalami keuntungan namun terdapat pada bulan tertentu mengalami kerugian. Hal ini bisa terjadi karena proses produksi dan tenaga yang dibutukan tidak ada sehingga adakalanya kelompok ini tidak memproduksi. Hal lain yang menjadi alasannya yakni angka peminat semakin menurun. Sehingga kelompok ini pernah mengganti produk yang mereka pasarkan.

B. Pembahasan

Pembahasan dari hasil penelitian ini akan mencakup beberapa aspek yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu "Analisis perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare." Berdasarkan hasil wawancara dengan kelompok UMKM yang berbeda, Karakteristik UMKM Binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Penelitian mencatat bahwa terdapat beberapa kelompok UMKM yang berada di bawah binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Kelompok-kelompok ini memiliki produk-produk yang berbeda, seperti abon ikan, nugget, chum, bakso, risoles, dan lainnya. Ini mengindikasikan keragaman jenis usaha UMKM di wilayah tersebut.

Variabilitas Keuntungan dan Stabilitas Produksi: Hasil wawancara menunjukkan bahwa keuntungan dari UMKM tersebut bervariasi. Beberapa kelompok seperti Ummi Abon menghasilkan keuntungan yang relatif stabil, sementara yang lain seperti Restu Ibu mengalami fluktuasi keuntungan yang signifikan. Hal ini dapat disebabkan oleh faktor-faktor seperti permintaan pasar, ketersediaan bahan baku (ikan), dan perubahan dalam jenis produk yang dihasilkan.

Keterkaitan Biaya Produksi dan Keuntungan: Informasi dari wawancara menunjukkan bahwa UMKM cenderung menghadapi tantangan dalam menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan

keuntungan. Beberapa kelompok menghadapi masalah dengan pengeluaran yang melebihi pemasukan, yang bisa disebabkan oleh fluktuasi harga bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, atau perubahan dalam permintaan konsumen.

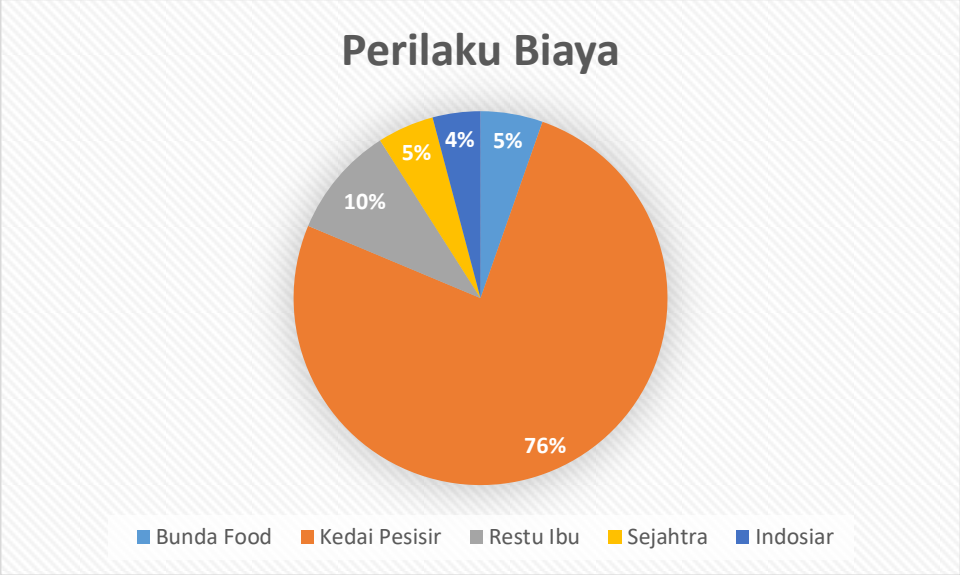
Strategi Pengembangan dan Diversifikasi Produk: Beberapa kelompok, seperti Bunda Food, mencatat bahwa mereka mengalami perubahan dalam jenis produk yang dihasilkan sebagai tanggapan terhadap perubahan selera konsumen. Ini mencerminkan strategi diversifikasi produk untuk menjaga kelangsungan usaha dan meningkatkan profitabilitas.

Kerjasama dengan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan: Beberapa kelompok juga menekankan peran penting Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare dalam mendukung usaha mereka. Dinas tersebut membantu dalam penyediaan bahan baku (ikan) dan mungkin juga memberikan pelatihan atau bimbingan. Ini menunjukkan pentingnya kolaborasi antara UMKM dan instansi pemerintah dalam pengembangan UMKM di daerah tersebut.

Upaya Meningkatkan Pemasaran dan Penjualan: Beberapa kelompok mencatat bahwa mereka berusaha meningkatkan pemasaran produk mereka untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Ini mencakup strategi harga, penjualan produk tambahan seperti burger dan ayam goreng krispy, dan mencari solusi untuk mengatasi kendala-kendala produksi.

Dalam rangka mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM ini, penelitian selanjutnya dapat menganalisis data-data keuangan yang lebih rinci dari kelompok-kelompok tersebut, serta mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti manajemen biaya, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran yang lebih rinci. Berikut ini grafik yang memperlihatkan tingkat perilaku biaya, profitabilitas, dan margin keuntungan yang diperoleh setiap kelompok:

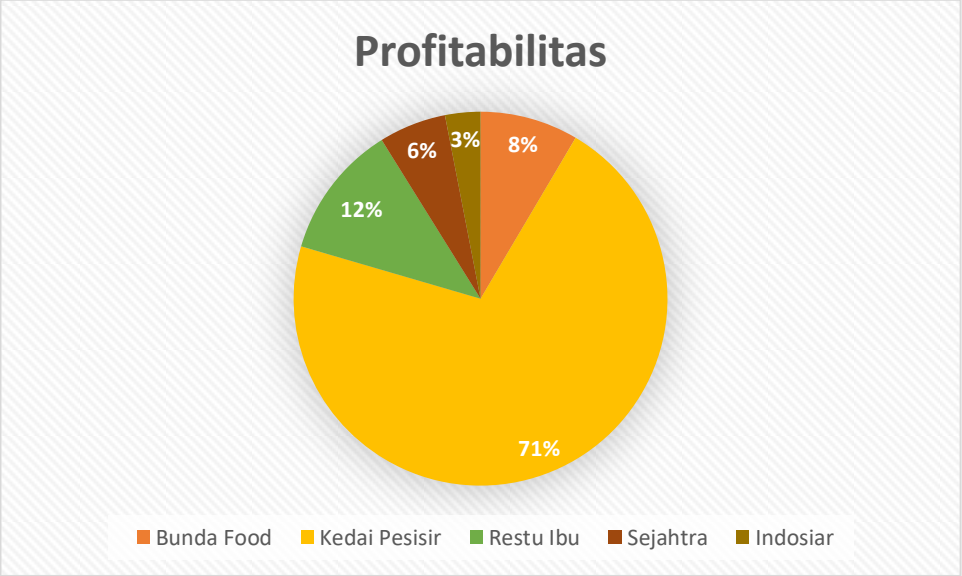
Gambar 5. 2 Diagram Perilaku Biaya UMKM



Dari grafik lingkaran tersebut bisa dilihat bahwa kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang mendominasi dalam perolehan pengeluaran perilaku biaya. Kemudian di ikuti oleh kelompok Restu Ibu, selanjutnya Bunda Food, Sejahtra dan terakhir Indosiar. Ini dapat diartikan bahwa tingkat pengeluaran perilaku biaya setiap kelompok berbeda-beda, tergantung seberapa besar tingkat aktivitas dan

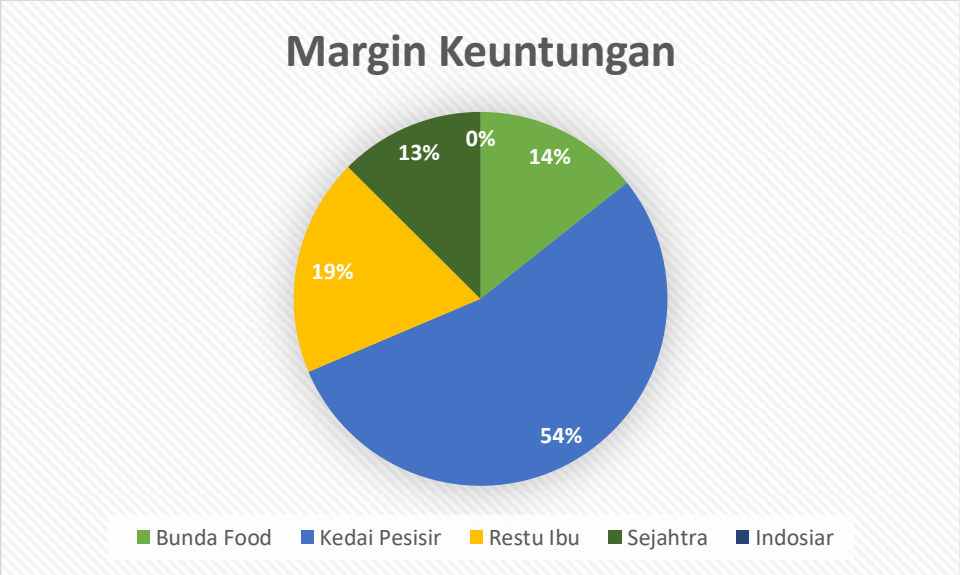
pengeluaran yang dikeluarkan. Kedai Pesisir menjadi kelompok yang banyak memperoleh pengeluaran dikarenakan kelompok ini merupakan kelompok yang paling maju jika dibandingkan dengan 4 kelompok lainnya dan seluruh kelompok binaan DPKP.

Gambar 5. 3 Diagram Profitabilitas UMKM



Dari gambar di atas menujukkan bahwa tingkat profitabilitas tiap kelompok berbeda-beda. Kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang mendominasi dalam perolehan tingkat profitabilitas. Di ikuti dengan Restu Ibu, kemudian Bunda Food, selanjutnya Sejahtra, dan terakhir Indosiar. Ini berbanding lurus dengan grafik perilaku biaya sebelumnya, artinya bahwa semakin tinggi tingkat perilaku biaya yang dikeluarkan maka memungkinkan untuk mendapatkan tingkat profitabilitas yang tinggi juga. Karena dari ke-5 kelompok ini menerapkan prinsip yang sama yakni *pre-order* atau menunggu pemesanan dari konsumen.

Gambar 5. 4 Diagram Margin Keuntungan UMKM



Jika dilihat diagram margin keuntungan di atas menunjukkan bahwa kelompok Kedai Pesisir yang masih mendominasi dalam perolehan keuntungan. Tentunya hasil ini diperoleh dari bagaimana suatu kelompok memproses dengan baik perilaku biaya serta memaksimalkan tingkat profitabilitas yang ada. Maka di dapatlah hasi; kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang paling banyak memperoleh keuntungan, diikuti dengan Restu Ibu, kemudian Bunda Food, lalu Sejahtra, dan terakhir Indosiar. Jika bisa dilihat kelompok Indosiar mendapatkan 0%, ini dikarenakan kelompok Indosiar meraih kerugian bukannya mendapat keuntungan dengan kerugian sebesar Rp. 10.708.

Jika dibandingkan dengan penelition sebelumnya, ini memiliki kesamaan dengan penelitian Abd. Latif (2021) dengan judul penelitian Analisis Pendapatan Usaha Abon Ikan Tuna (Studi Kasus Pada Usaha

UMKM Kedai Pesisir Ummi) Kelurahan Cappa Galung Kecamatan Bacukki Barat Kota Parepare. Karena dalam UMKM terkadang tidak menentu dalam penghasilan terkadang memiliki kenaikan namun terkadang sebaliknya

Pada kelompok Bunda Food menunjukan bahwa kelompok ini dalam satu periode mengalami ketidakstabilan. Dari bulan pertama hingga akhir periode mengalami kenaikan dan penuruan perilaku biaya yang keluarkan. Hal ini sejalan dengan profitabilitas yang dihasilkan. Angka profitabilitas yang dihasilkan menunjukkan fruktuatif. Namun pada dasarnya kelompok ini mengalami kemajuan yang cukup pesat jika dibandingkan saat pertama kali berdirinya kelompok ini. Pada kelompok Kedai Pesisir menunjukkan bahwa kelompok ini kenaikkan atau keuntungan yang didapat meningkat jika dibandingkan pada awal bulan pada periode diatas. Kelompok Kedai Pesisir merupakan salah satu kelompok yang paling sukses jika dibandingkan dengan kelompok lain dibawah binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare. Pada kelompok Restu Ibu menunjukkan bahwa kelompok ini mengalami penurunan dari awal periode hingga akhir periode. Kendala utama pada kelompok ini yakni pemasokkan bahan utama yakni ikan sebagai bahan utama produk yang dihasilkan. Pada kelompok Sejahtra menunjukkan ketidakstabilan dalam satu periodenya. Terkadang naik namun adakalanya mengalami penurunan pada kelompok ini. Hal yang sama ditunjukkan pada kelompok Indosiar, kelompok ini menunjukkan

angka yang fruktuatif dalam 1 periode. Namun kelompok ini pada bulan tertentu mengalami kerugian sehingga kelompok ini susah untuk berkembang.

Jadi yang dapat peneliti simpulkan dari hasil analisis perilaku biaya yakni bahwa perilaku biaya memiliki dampak yang signifikan pada setiap kelompoknya. Mulai dari biaya tetap pada setiap kelompok memiliki nilai yang berbeda namun pada kelompok Kedai Pesisir sendiri sangatlah menonjol. Dan nilai biaya tetap ini mempengaruhi biaya variabel setiap kelompok karena aktivitas atau volume dalam setiap kelompok berbeda-beda namun mereka semua memilki prinsip yang sama yakni mereka akan memproduksi jika ada konsumen yang akan memesan. Sehingga bisa kita lihat pada salah satu kelompok di atas ada dalam satu periode mereka tidak memproduksi ini dikarenakan kelompok itu tidak mendapatkan pesanan pada bulan tertentu. Setelah di analisis perilaku biayanya maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa ini memiliki dampak pada cara mereka mendapatkan keuntungan atau dalam bahasa ekonomi dampak dari perilaku biaya sangat signifikan pada profitabilitas pada setiap kelompok.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian tentang analisi perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan (DPKP) Kota Parepare yakni bahwa perilaku biaya memiliki dampak yang signifikan terhadap tingkat profitabilitas yang mereka peroleh pada setiap kelompok. Penting untuk diingat bahwa perilaku biaya pada setiap kelompok memilki tingat yang berbeda-beda sehingga ini akan mempengaruhi terhadap profitabilitas. Dari ke- 5 kelompok ini terlihat bahwa tingkat profitabilitas yang mereka peroleh terkadang sangat tinggi namun tak jarang sebaliknya, ini dikarenakan faktor perilaku biaya memiliki dampak yang sangat penting dalam memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.

B. Saran

Dengan mengambil langkah-langkah ini, UMKM di Kota Parepare dapat meningkatkan profitabilitas mereka dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Perlu diingat bahwa pendekatan yang diterapkan harus disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik masing-masing UMKM untuk mencapai hasil yang optimal.

Salah satu kendala utama yang dirasakan pada setiap kelompok ini yakni penjualan mereka tidak menentu. Jadi sebaiknya pada setiap kelompok harus mengetahui strategi pemasaran dan penjualan.

Produk juga harus bisa ditingkatkan kualitasnya baik dari segi rasa maupun kualitas produk itu sendiri. Sehingga oleh karena itu penjualan akan mengalami peningkatan yang signifikan.

UMKM dalam suatu daerah haruslah didukung dan dibantu, karena ini juga akan memajukan kesejahteraan masyarakat dan juga daerah tertentu. Karena UMKM dapat membuka lapangan pekerjaan baru dan dapat mempekerjaan orang-orang di sekitar. Oleh karena itu UMKM juga memilki peranan yang penting dalam kesejahteraan masyarakat dan daerah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Adyani, L. R., & Sampurno, R. D. (2011). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas (ROA). *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, *7*(1), 46-54.

Al-Zauqi, MN, & Setiawan, I. (2020). Kinerja Pembiayaan UMKM Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam Terapan* , *1* (1), 152-159.

Anshori, M., & Iswati, S. (2009). *Metodologi Penelitian Kuantitatif.* Surabaya: Airlangga Univercity Press.

Arifin, J. (20007). *Seri Solusi Bisnis Berbasis TI:Aplikasi Excel Untuk Akuntansi Manajemen Modern .* Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.

Cahyo Nugroho, Nur. 2014. Analisis Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Umur Perusahaan Terhadap Struktur Modal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Kerajinan Kuningan Di Kabupaten Pati

Dewi, S. (2023). Analisis Tingkat Kebutuhan Modal bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kelurahan Juppandang Kabupateng Enrekang ..

Dra. Siti Patimah, M., Eliza Noviriani, S., Dr. Luhgiatno, S., Hj. Lis Setyowati, S. M., Drs. Aprih Santoso, M., Baiq Anggun Hilendri Lestari, S. M., et al. (2022). *Akuntansi Manajemen .* Padang : PT.Global Eksekutif Teknologi.

Fahrian, D. (2020). Analisis Perilaku Biaya Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Developer (Studi Kasus Perusahaan Developer di Sidoarjo). *Greenomika*, *2*(1), 55-61.

Fajar Ramadan, Malik. 2021. Analisis Sebelum Dan Selama Adanya Covid-19 Terhadap Hasil Penjualan Umkm Di Kota Parepare (Studi Kasus Pada Umkm Irennuang)

Hovia Maharani, Tara. 2017. Analisis Prilaku Biaya Pada Umkm Minuman Jus

HS, S., & Anlia, V. L. (2021). *Kinerja Keuangan Perusahaan Jakarta Islamic Index di Masa Pandemi Covid-19.* Cirebon : Insania.

Indasari. 2021. Analisis Tingkat Pendapatan Umkm Sebelum Dan Selama Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Palanro, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru Tahun 2019-2020

Kelurahan Tembalang. (2022, Maret 19). *Kelurahan Tembalang*. Retrieved from Kelurahan Tembalang Web site: www.tembalang.semarangkota.go.id

Kementrian Koperasi dan Usiaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022, Oktober 26). *Kementrian Koperasi dan Usiaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia*. Retrieved from Kementrian Koperasi dan Usiaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Web site: http://umkm.depkop.go.id/

Kurniawan, D. (2017). Analisis Perilaku Biaya: Suatu Studi Komparasi Konsep Teoretis Dan Praktik Pada Biaya Produksi (Manufacturing Cost). *Substansi: Sumber Artikel Akuntansi Auditing dan Keuangan Vokasi*, *1*(1), 1-24.

Latif, Abd. 2021. Analisis Pendapatan Usaha Abon Ikan T una (Studi Kasus pada Usaha UMKM Kedai Pesisir UMMI) Kelurahan Cappa Galung Kecamatan Bacukki Barat Kota Parepare

Marlina, I. (2017). Analisis Perilaku Biaya Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Developer (Studi Kasus Perusahaan Developer di Surabaya). *Jurnal Manajemen Kinerja (Ejournal)*, *3*(1), 17-23.

Moechthar, O. (2019). *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum dan Badan Usaha di Indonesia.* Surabaya: Airlangga University Press.

MM, D. I. (2019). *Akuntansi Manajemen .* Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia

Putri, D. A. (2022). *Memahami Pengertian dan Cara Membuat Kerangka Konseptual.*Katadata.co.id

Putri, E. L., & Rahmi, Y. (2022). ANALISIS PENGARUH PERILAKU BIAYA PADA UKM UD. PUTRA CHANIAGO. *Research in Accounting Journal (RAJ)*, *2*(2), 196-202.

Ramdhani, D., & Hendrani, A. (2020). *Akuntansi Biaya:(Konsep dan Implementasi di Industri Manufaktur)*. Cv Markumi.

Raymond, T. (2020). *Penerapan Activity Based Cost dalam Menghitung Unit Cost Perlayanan di Rumah Sakit .* Sleman

Sanjaya, S., & Rizky, M. F. (2018). Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *KITABAH: Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah*.

Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, *2*(1), 117-127.

Yusnita, R. T., & Fitriadi, B. W. (2019). Analisis Pengaruh Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Umkm Di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, *21*(2).

Zahra, S. (2022). DEFINISI, KRITERIA DAN KONSEP UMKM.