

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada hakekatnya setiap perusahaan atau UMKM yang didirikan mempunyai harapan di kemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan perusahaan atau UMKM pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) sebagai organisasi profesi yang menaungi seluruh akuntan di Indonesia, senantiasa memenuhi komitmennya untuk turut memajukan perekonomian negara. Sebagai bagian organisasi IAI yang mempunyai otonomi untuk menyusun dan mengesahkan standard akuntansi keuangan, dewan standard akuntansi keuangan (DSAK) IAI telah mengesahkan standar akuntansi keuangan entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) pada tanggal 24 Oktober 2016 dan akan berlaku efektif pada tanggal 01 Januari 2018 dengan penerapan dini diperkenankan (IAI:2016).

Pada tahun 2009, DSAK IAI telah menerbitkan SAK Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) yang juga diintensikan untuk digunakan oleh entitas kecil dan menengah. Namun, seiring perkembangannya, terdapat kebutuhan mengenai ketersediaan standard akuntansi yang lebih sederhana karena keterbatasan sumber daya manusia. SAK EMKM merupakan standard akuntansi keuangan yang lebih sederhana dibandingkan dengan SAK ETAP karena

mengatur transaksi yang umum dilakukan EMKM dan dasar pengukurannya murni menggunakan biaya historis (IAI:2016).

Di dalam undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) didefinisikan pengertian UMKM dan kriterianya, yaitu usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini, usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Fenomena yang sering di alami oleh rumah makan soto minang roda jaya adalah seringnya terjadi penurunan laba saat memasuki bulan puasa ramadhan dikarenakan pada bulan itu rumah makan soto minang roda jaya hanya buka lima belas hari. Sementara, peningkatan labanya terjadi pada saat hari sabtu dan minggu dikarenakan banyaknya pembeli dan pelanggan rumah makan soto minang roda jaya pada hari sabtu minggu saja.

Laba rumah makan soto minang roda jaya pada dua tahun belakang ini mengalami penurunan atau rugi. Laba yang menurun ini disebabkan oleh banyaknya pesaing dan krisis ekonomi yang ada di Indonesia yang sering terjadi konflik berkepanjangan. Owner rumah makan soto minang roda jaya megatakan bahwa usahanya belakangan ini mengalami penurunan laba pada tahun 2016

sampai 2018 sekarang ini. Turunnya laba sangat memengaruhi modal kerja dan penjualan yang dilakukan oleh rumah makan soto minang roda jaya. Adapun laporan laba rugi rumah makan soto minang roda jaya dapat kita lihat di tabel di bawah ini sebagai berikut:

**Tabel 1.1**

**Laporan Laba Rugi Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya**

<b>Tahun</b>	<b>Laba bersih</b>	<b>Persentase</b>
2016	1.196,160,084.	30%
2017	854,400,060.	50%
2018	1,367040,096.	20%

(Sumber: owner soto minang roda jaya).

Data ini didapatkan dari hasil wawancara dengan owner soto minang roda jaya yang menjelaskan bagaimana kondisi dan isi laporan keuangan rumah makan soto minang roda jaya pada tahun 2016 sampai 2018.

Untuk meningkatkan pembangunan dan perekonomian maka dituntut berdirinya usaha-usaha yang bergerak di berbagai bidang baik di bidang jasa, kuliner dan industri. Dari semua bentuk lapangan usaha tersebut pada prinsipnya mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba (profit). Oleh karena itu, jumlah laba yang dihasilkan dapat dipakai sebagai salah satu alat ukur efektivitas UMKM karena laba merupakan keuntungan yang diterima UMKM atas penjualan yang dilakukan.

Perkembangan UMKM di Indonesia sudah sangat pesat, banyak bisnis dan pengusaha baru bermunculan dari berbagai jenis usaha. Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan perekonomian di Indonesia juga tidak dapat dipandang sebelah mata, lebih dari 60% dari kontribusi PDB Indonesia disumbangkan oleh

UMKM (Sumber: Kemenperin). Namun, untuk menjalankan bisnis dan usahanya, seringkali UMKM dihadapkan oleh akses pembiayaan yang seringkali sulit diakses. OJK mencatat, kebutuhan pembiayaan UMKM di Indonesia yaitu sebesar 1.700 Triliun per tahun, sementara yang bisa dilayani oleh lembaga keuangan hanya 700 Triliun, sehingga ada kekurangan pembiayaan bagi UMKM sebesar Rp1.000 triliun di Indonesia setiap tahun (Sumber: Warta Ekonomi).

Penelitian (Ariyandini, 2017), mengemukakan agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya, maka UMKM dituntut untuk lebih inovatif dan memiliki strategi yang tepat dan cermat agar mampu bertahan dalam perkembangan ekonomi dunia. Namun dalam penelitian ini terdapat kekurangan yang mana peneliti hanya meneliti satu variabel dependent saja seharusnya peneliti menambah variabel dependentnya agar bisa dijadikan perbandingan dan panduan oleh penelitian selanjutnya.

Modal kerja dibutuhkan oleh setiap UMKM untuk membiayai kegiatan operasi sehari-hari, dimana modal kerja yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam usaha dalam waktu yang singkat melalui hasil penjualan (Ariyandini, 2017). Modal kerja yang berasal dari penjualan tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai kegiatan operasional selanjutnya.

Penjualan yang meningkat setiap waktu akan mempengaruhi laba karenanya perusahaan harus memerhatikan volume penjualan produk untuk mendapatkan peningkatan atau kenaikan laba yang sesuai dengan tujuan awal perusahaan. Akan tetapi volume penjualan yang tinggi juga akan memengaruhi

laba menjadi menurun karena kelebihan produk jika tidak di kontrol dengan baik dan benar.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran (Sunyoto, 2014:26). Adanya penjualan dapat terciptakan suatu proses pertukaran barang dan atas jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita atau ekonomi uang, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang, dengan alat penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan.

Perusahaan didirikan bertujuan untuk meningkatkan penjualan, mempertinggi daya saing, dan meminimalkan biaya-biaya untuk mencapai laba yang maksimal. Perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai perusahaan dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai kinerja perusahaan. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka kelangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh UMKM yaitu penentuan harga jual produk. Harga jual sangat erat kaitannya dengan pencapaian laba. Laba dapat diartikan sebagai Imbalan atas upaya UMKM menghasilkan barang ataupun jasa. Untuk menghadapi persaingan, UMKM perlu membuat suatu strategi pengendalian, yaitu mengenai rancangan biaya yang dikeluarkan agar biaya produksinya efektif dan efisien. Biaya produksi erat hubungannya dengan penentuan harga jual. Penentuan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal

pada masalah keuangan perusahaan. Ketidaktepatan tersebut akan menimbulkan resiko pada UMKM, misalnya kerugian yang terus menerus dari operasi atau penimbunan persediaan di gudang karena kesulitan untuk menjual produk tersebut. Setiap UMKM harus menetapkan harga jualnya secara tepat. Pada hakekatnya, dalam menjual produknya perusahaan harus mencapai laba/keuntungan yang diharapkan. Unsur laba menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam penentuan harga jual (Muanas, 2018).

Seringkali UMKM hanya mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dalam menetapkan harga jual produk. Untuk menentukan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui biaya produksi karena biaya produksi merupakan dasar bagi UMKM untuk menentukan harga jual. Adapun dibawah ini adalah jumlah biaya produksi pada rumah makan soto minang roda jaya.

**Tabel 1.2**

**Biaya Produksi Per Hari**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah biaya</b>
Bahan Baku	Rp.3.672.000;
Bahan Penolong	Rp.178.000;
Tenaga Kerja	Rp.1.450.000;
Overhead Pabrik	Rp.753.333;
<b>TOTAL</b>	<b>Rp.6.053.333;</b>

(sumber: Ilham dkk, 2019).

Data diatas didapatkan dari penelitian ilham dkk. dengan judul penelitian “Penerapan akuntansi manajemen dalam menyusun perencanaan dan penganggaran biaya produksi pada soto minang roda jaya tahun 2019.

Tingginya biaya pokok produksi berdampak pada tingkat penjualan (Rahmadani, 2019). Secara kuantitas, suatu UMKM sudah membatasi hasil

produksinya dengan menyesuaikan pada biaya produksi yang harus dikeluarkan. Ketika hasil produksi secara kuantitas berkurang tentunya juga berdampak pada laba yang diperoleh. Permasalahan yang dihadapi dalam penentuan harga jual produk adalah karena harga jual yang terlalu tinggi akan mengakibatkan menurunnya daya beli konsumen, sebaliknya harga jual yang rendah dapat mempengaruhi pendapatan UMKM, yang artinya berpengaruh terhadap laba dan kelangsungan hidup UMKM

Alasan utama mengapa modal kerja, penjualan dan beban penjualan penting untuk dibahas dalam usaha meningkatkan Laba UMKM karena modal kerja merupakan bagian dari pembelanjaan jangka pendek UMKM, yang sejalan dengan tujuan jangka pendek UMKM adalah laba. Sementara penjualan dan beban penjualan memiliki hubungan yang saling berkaitan karena dengan adanya beban penjualan yang dikeluarkan untuk biaya iklan, menarik pelanggan dan lain-lain maka akan dapat meningkatkan jumlah penjualan. Jika penjualan meningkat maka laba juga akan meningkat dan di sini saya memilih harga jual sebagai variabel moderasi dikarenakan dengan harga jual yang sesuai akan mempengaruhi modal kerja, penjualan dan beban penjualan.

Pentingnya penelitian ini untuk pihak pembaca adalah sebagai acuan untuk melakukan penelitian selanjutnya dan bagi UMKM rumah makan soto minang roda jaya atau pun pihak terkait lainnya bisa dijadikan sebagai alat pengendalian dan perencanaan bagi suatu UMKM maka UMKM khususnya rumah makan Soto minang roda jaya harus benar-benar memberikan perhatian baik dalam pengendalian modal kerja, penjualan dan beban penjualan, hal ini harus

dilakukan agar tujuan suatu usaha dapat tercapai secara optimal sesuai dengan rencana atau planning yang telah ditetapkan.

Berdasarkan penjelasan dan permasalahan yang telah dikemukakan di atas maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Modal Kerja, Penjualan, Beban Pokok Penjualan, dan Harga Jual sebagai variabel Memoderasi terhadap Laba di Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya.

### **1.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang masalah dapat di identifikasikan permasalahannya sebagai berikut :

1. laporan keuangan yang tidak rinci sehingga sulit mengetahui laba dari penjualan.
2. Kurangnya melakukan inovasi untuk produk sehingga produk berkembang lambat.
3. Modal kerja dikendalikan oleh owner, jika modal kerja kurang karyawan harus menemui owner yang terkadang tidak di lokasi sehingga harus menunggu owner datang ke lokasi.
4. Penetapan harga jual yang terlalu tinggi mengakibatkan kebanyakan pembeli dari masyarakat ekonomi menengah ke atas saja.
5. Sistem pelayanannya belum berjalan dengan baik sehingga sering terjadi miss komunikasi antara pelayan dan konsumen.
6. Tidak adanya sistem yang efektif saat mencatat pesanan sehingga terjadi salah antar pesanan.
7. Owner tidak menjual produknya melalui system online di gofood dalam aplikasi Gojek sehingga konsumen harus ke lokasi untuk membeli produk.



8. Penjualan sering menurun saat bulan ramadhan sehingga UMKM harus mengganti kerugian pada saat itu.
9. Beban pokok penjualan berubah setiap waktu sehingga sulit melakukan minimalisir dan anggaran biaya.

### **1.3 Batasan Masalah**

Penelitian ini akan memfokuskan pembahasan pada masalah “modal kerja, penjualan, beban pokok penjualan dan harga jual sebagai variabel moderasi terhadap Laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya”. Laba dipilih karena dengan meningkatnya laba akan membawa kemajuan bagi UMKM serta membuat UMKM ini bisa berkembang dengan membuka cabang di berbagai daerah di Indonesia dan dapat mensejahterakan karyawannya. Laba juga memiliki peran penting untuk kelanjutan usaha jika laba semakin menurun maka kemungkinan usaha yang dijalankan akan mengalami kerugian. Data yang disajikan adalah data pada “Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya” di tahun 2014-2018.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah yang telah penulis pilih maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimanakah modal kerja berpengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
2. Bagaimanakah penjualan berpengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
3. Bagaimanakah beban pokok penjualan berpengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?

4. Apakah modal kerja terhadap laba akan mempengaruhi harga jual sebagai variabel pemoderasi pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
5. Apakah penjualan terhadap laba akan mempengaruhi harga jual sebagai variabel pemoderasi pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
6. Apakah beban pokok penjualan terhadap laba akan mempengaruhi harga jual sebagai variabel pemoderasi pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?

## **1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.5.1 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan, yaitu:

1. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah modal kerja memiliki pengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
2. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah penjualan memiliki pengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
3. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah beban pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
4. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah harga jual memoderasi modal kerja terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
5. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah harga jual memoderasi penjualan terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?
6. Untuk mengetahui dan mengestimasi apakah harga jual memoderasi beban pokok penjualan terhadap laba pada Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya?

### **1.5.2 Manfaat penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah tersebut maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi atau dasar acuan bagi pengembangan penelitian berikutnya dan memperkaya kajian teoritik dalam bidang ekonomi. Sehingga penelitian ini memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai modal kerja, penjualan, beban pokok penjualan, dan harga jual terhadap laba.

#### **2. Manfaat Praktis**

Penelitian ini memfokuskan Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya Kota Padang sebagai objek penelitian, sehingga hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi Owner UMKM sebagai bahan masukan kinerja Rumah Makan Soto Minang Roda Jaya Kota Padang dalam rangka membantu manajemen modal kerja, meningkatkan penjualan, menghemat beban pokok penjualan, dan membantu dalam pengambilan keputusan untuk menentukan harga jual.

#### **3. Manfaat Bagi Penulis**

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai alat perbandingan praktis antara teori yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan praktek penyelenggaraan di lapangan serta menambah wawasan dalam mengendalikan modal kerja, penjualan, beban pokok penjualan dan menentukan harga jual dalam memperoleh laba yang maksimal dalam suatu usaha.