

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Laba atau keuntungan merupakan sasaran utama dibentuknya badan usaha profit, tanpa adanya laba, perusahaan tidak akan bisa membiayai kegiatan operasionalnya dengan maksimal dan menghamabat perkembangan perusahaan. Untuk menghasilkan laba, maka perusahaan baik mikro maupun makro harus mampu mengelola manajemen keuangan dengan baik, mengingat beberapa tahun sebelumnya sejak tahun 2020 setiap aspek kehidupan terdampak oleh epidemi COVID-19, termasuk ekonomi.. Pada masa pandemi *covid-19*, perekonomian negara mengalami kemunduran dan perusahaan mengalami kemerosotan pendapatan atau keuntungan. Terdapat penurunan pada delapan dari sepuluh bisnis; secara khusus, 82,29% UMB dan 84,2% UMK merasakan dampaknya (CNN Indonesia, 2020).

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian lokal dan nasional. UMKM menjadi jantung dalam perekonomian regional dan nasional karena mereka adalah mesin yang membuat perekonomian terus bergerak, yang mempekerjakan paling banyak orang, yang mendorong ekonomi lokal dan memberdayakan masyarakat, yang menemukan pasar baru, yang menghasilkan produk inovatif, dan yang membantu neraca pembayaran. UMKM juga punya peran penting dalam pertumbuhan ekonomi perdesaan, distribusi pendapatan, pengentasan kemiskinan, dan kemampuan individu berpenghasilan rendah untuk memperoleh lapangan kerja dan mata pencaharian lainnya (Scribd.com, 2022)

UMKM memiliki peran penting dalam pertumbuhan perekonomian negara, dengan berkembangnya UMKM maka pemerataan perekonomian daerah dapat terlaksana. Menurut laporan Akumindo tahun 2019, UMKM berkontribusi 65% terhadap PDB, setara Rp 2.394,5 triliun (Balipost, 2020). Kontribusi yang sangat besar untuk menyokong pertumbuhan ekonomi.

Tabel 1.1
Data Jumlah UMKM di Bali

No	Kabupaten/Kota	Tahun		
		2020	2021	2022
1	Buleleng	54.489	57.216	66.368
2	Jembrana	46.277	66.537	67.183
3	Tabanan	43.715	47.160	47.957
4	Badung	22.647	40.989	21.699
5	Denpasar	32.224	32.226	29.749
6	Gianyar	75.542	75.620	75.666
7	Bangli	44.123	44.175	44.251
8	Klungkung	35.792	36.072	35.792
9	Karangasem	57.456	40.614	50.717

Sumber: (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Bali), Oktober 2023

Dari tabel 1.1 dapat kita lihat penyebaran UMKM di provinsi Bali selama 3 tahun terakhir dari tahun 2020 sampai 2022. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap tahun, jumlah UMKM di Bali mengalami peningkatan dan penurunan, baik signifikan maupun tidak. Jumlah tertinggi di tahun 2022 terdapat di Kabupaten Gianyar dengan jumlah 75.666, Kabupaten Jembrana menjadi tertinggi kedua dengan jumlah 67.183, jumlah UMKM tertinggi ketiga terdapat di Kabupaten Buleleng dengan jumlah 66.368 dan jumlah terendah terdapat di Kabupaten Badung dengan jumlah 21.699. UMKM tersebut berperan sangat besar pada perkembangan

perekonomian masyarakat Bali. Namun seperti yang nampak pada tabel, UMKM di Bali mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun baik peningkatan, penurunan maupun tetap. Terjadinya fluktuasi pertumbuhan UMKM di Bali dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal.

Pandemi COVID-19 yang cepat dan dahsyat yang merebak pada awal tahun 2020, melumpuhkan perekonomian. Wabah ini menjadi pukulan berat bagi UMKM di seluruh daerah di Indonesia. Menurut Bank Indonesia, 87,5% UMKM merasakan dampak wabah COVID-19, dengan 93,2% di antaranya merasakan hambatan dalam hal penjualan. Sebuah jajak pendapat oleh Bank Sentral menemukan bahwa pemilik perusahaan memilih untuk diam untuk sementara waktu karena dampak pandemi COVID-19 terhadap penjualan, laba, dan arus kas (Bisnis.com, 2021).

Bergantung pada topografi dan sumber daya alamnya, setiap daerah di Bali memiliki ciri khas tersendiri. Anyaman bambu menjadi salah satu produk yang paling terkenal hingga ke mancanegara, nilai ekspor kerajinan bambu pada tahun 2022 mencapai US\$ 2,6 juta setara Rp.3,9 miliar rupiah (Bisnis.com, 2023). Di Kabupaten Gianyar, tepatnya Desa Kayang, menjadi salah satu daerah penghasil kerajinan bambu yang peminatnya bukan hanya warga lokal namun juga internasional, Destinasi ekspor produk bambu ke Prancis, Australia, dan Belanda sebagian besar berupa tempat kue (Balipost, 2019).

Buleleng memiliki sentra anyaman bambu yang terkenal dan berlokasi di Desa Tigawasa. Kerajinan bambu yang dihasilkan pun beragam sesuai dengan pesanan pembeli, diantaranya sokasi, bedek, keranjang, tempat *tissue*, tempat pulpen, tas, tempat canang dan produk inovasi rumah tangga lainnya. Kerajinan

bambu Desa Tigawasa dinyatakan memiliki potensi besar untuk memasuki pasar internasional. Namun semenjak menyebarnya virus covid-19, penjualan pengrajin bambu semakin merosot, karena melesunya perekonomian.

Penurunan penjualan ini dialami oleh seluruh pengrajin bambu di Buleleng bahkan di luar Buleleng, salah satunya kelompok UMKM Kelaceng bambu, I Putu Suriasa selaku pengelola kelompok tersebut mengatakan bahwa produk anyaman bambu yang diproduksinya sepi pembeli, alhasil produknya banyak dijual kepada distributor dengan harga yang jauh lebih murah. Sokasi yang biasanya dijual dengan harga Rp.70.000 hanya bisa terjual Rp. 20.000 pada masa pandemi (Tatkala.co, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa produktivitas dari pengrajin bambu sangat merosot begitupula dengan penghasilan yang diperoleh pengrajin bambu khususnya di Kabupaten Buleleng.

Kabupaten Buleleng dipilih sebagai tempat penelitian dikarenakan desa Tigawasa memiliki potensi besar untuk berkembang dan memajukan kesejahteraan masyarakat dengan segala sumber daya yang dimiliki. Bahkan kerajinan bambu Desa Tigawasa mendapatkan apresiasi langsung dari Wakil Menteri Perdagangan (Wamenag RI) dalam kunjungannya ke Kabupaten Buleleng. Dalam kunjungan tersebut, Melalui pameran di Sarinah Jakarta dan tempat-tempat lainnya, Kemendag berjanji akan meningkatkan akses pasar barang-barang anyaman bambu. Mereka juga akan membantu pertemuan bisnis, desain, dan pelatihan untuk memfasilitasi ekspor produk-produk ini (Atnews.id, 2023). Oleh karena itu peneliti memfokuskan penelitian pada UMKM Pengrajin Bambu di Desa Tigawasa.

Hasil wawancara bersama pak Bimbo pemilik UMKM Indra Bamboe (Jum'at 13 Oktober, 2023) menyatakan bahwa kendala yang dihadapi oleh UMKM pengrajin bambu desa Tigawasa yaitu UMKM dapat mengalami penurunan potensi pendapatan karena penurunan penjualan, pemasaran, dan manajemen keuangan, yang semuanya berdampak pada pendapatan. Dengan kondisi global saat ini, perkembangan usaha sangat bergantung dari manajemen keuangan dan akses pasar. Agar sebuah organisasi dapat berhasil, organisasi tersebut harus menjalankan proses manajemen keuangan; tanggung jawab ini menjadi dasar pilihan yang dicapai melalui penggunaan informasi akuntansi. Salah satu tanda seberapa sukses sebuah perusahaan dalam mengelola operasinya adalah sejauh mana ia mampu menghasilkan keuntungan dengan aktivitasnya. Efisiensi perusahaan dalam mengelola modal kerja dan masalah keuangan lainnya berbanding lurus dengan sejauh mana perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang sehat.

Dalam konteks entitas perusahaan, salah satu tujuan utamanya adalah untuk menjamin kelangsungan keberadaan perusahaan. Aryani (2021) berpendapat bahwa sebuah pendekatan untuk mengetahui apakah sebuah bisnis berhasil atau sebaliknya adalah dengan mengkaji rasio profitabilitas perusahaan. Rasio profitabilitas dapat digunakan untuk melihat kesehatan keuangan perusahaan; rasio ini mengungkapkan potensi pendapatan perusahaan jika penjualannya lebih tinggi daripada pengeluarannya. *Return on assets* (ROA) adalah ukuran standar profitabilitas yang dapat memberikan gambaran tentang kinerja perusahaan dalam mencari dan menghasilkan keuntungan. ROA adalah metrik yang sering digunakan. Untuk tujuan memberikan informasi kepada investor tentang manajemen perusahaan, tujuan ini telah ditetapkan. Angka-angka termasuk total pengeluaran,

margin laba bersih, total aset, penjualan, aset tetap, dan total perputaran aset adalah beberapa variabel yang dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan. Jika salah satu dari karakteristik ini dipertimbangkan dengan sendirinya, hasil penilaian tentang profitabilitas akan terpengaruh secara signifikan. (Kasmir, 2019:89).

Menurut Kasmir (2019:140) Kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang dan pengeluaran yang terkait dengan penjualan dapat digunakan sebagai ukuran untuk menilai seberapa baik sistem ini bekerja. Metode untuk mencapai hal ini adalah dengan bertransaksi dengan uang tunai. Ada korelasi antara tingkat perputaran kas perusahaan dan efisiensi alokasi modal kerjanya dan profitabilitas perusahaan. Tingkat perputaran uang tunai suatu perusahaan adalah ukuran efisiensi modal organisasi. Ini menunjukkan seberapa efektif perusahaan mampu menciptakan keuntungan yang terkait dengan tingkat pengembalian investasi. Kapasitas perusahaan untuk menjalankan aktivitasnya sehari-hari bergantung pada pengelolaan aset lancar yang efektif, yang dianggap sebagai komponen yang diperlukan untuk tetap dalam keadaan bergerak terus-menerus. Di antara komponen-komponen tersebut adalah pengelolaan persediaan dalam berbagai metode yang berbeda, dengan tujuan memaksimalkan atau meningkatkan perkembangan organisasi, dengan maksud menghubungkan perputaran uang tunai dengan profitabilitas (Kamarudin dan Hasanah. 2019)

Penelitian Makatutu dan Arsyad (2021) dan penelitian Aryani (2021) Tingkat perputaran uang tunai yang tinggi secara signifikan meningkatkan laba perusahaan, menurut penelitian oleh Kurniawan dkk. (2022). Untuk mengatasi hal ini, penelitian menunjukkan bahwa perputaran uang tunai secara signifikan mengurangi keuntungan. Menurut hasil banyak penelitian yang dikutip oleh Barus

dan Tryana (2021), perputaran uang tunai tidak banyak berpengaruh pada profitabilitas.

Menurut Makatutu dan Arsyad (2021), tingkat perputaran persediaan yang tinggi dianggap terkait dengan profitabilitas yang lebih baik. Untuk alasan sederhana bahwa persediaan perusahaan terdiri dari produk berwujud yang dapat diperoleh atau digunakan dalam proses produksi. Pergerakan barang yang masuk dan keluar dari sebuah bisnis dapat diketahui dengan menghitung rasio perputaran persediaannya. Metrik kinerja utama adalah perputaran inventaris, yang mengukur efisiensi perusahaan dalam mengubah inventarisnya menjadi barang jadi dan kemudian menjualnya untuk mendapatkan keuntungan (Subramanyam & Wild, 2014:254). Rasio yang merepresentasikan laju penggantian barang yang ada dalam persediaan selama jangka waktu tertentu disebut dengan perputaran persediaan, seperti yang dikemukakan oleh Sukamulja (2019). Rasio tersebut dianggap menguntungkan jika lebih besar, sedangkan rasio dianggap tidak menguntungkan jika lebih rendah.

Menurut Kasmir (2019: 182), Untuk mengukur seberapa sering uang yang diinvestasikan dalam persediaan ditransfer dari satu periode ke periode lainnya, seseorang dapat menggunakan rasio perputaran persediaan. Studi sebelumnya telah menunjukkan bahwa pengaruh perputaran persediaan benar-benar agak bervariasi, yang bertentangan dengan persepsi luas bahwa itu adalah faktor tunggal. Temuan kajian Makatutu dan Arsyad (2021) dan Kurniawan dkk. (2022) memberikan bukti bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan secara statistik terhadap profitabilitas bisnis. Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh

Arminati (2020) dan Barus dan Tryana (2022) menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak berdampak pada profitabilitas bisnis tertentu.

Karena mereka adalah mesin yang menghasilkan pendapatan, melakukan penjualan sangat penting untuk keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Kepentingan mereka tidak dapat dilebih-lebihkan. Ini sejalan dengan temuan riset Gusrizaldi dan Komalasari (2016), yang menemukan bahwa kemungkinan menghasilkan laba meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah penjualan. Menurut Kesuma dalam Sari (2022), "Pertumbuhan penjualan" adalah cara untuk menggambarkan bagaimana total penjualan meningkat dari tahun ke tahun atau selama periode waktu tertentu. Temuan Sari (2022), menunjukkan bahwa Persentase peningkatan penjualan dari satu tahun ke tahun berikutnya dapat dengan mudah diukur dengan menggunakan pertumbuhan penjualan sebagai rasio. Berdasarkan investigasi peneliti, berikut ini adalah temuan yang mungkin terjadi. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sari (2022) serta penelitian Listianwati dan Sya'roni (2018) menunjukkan bahwa peningkatan penjualan memiliki dampak yang besar dan menguntungkan terhadap profitabilitas bisnis. Sementara itu, temuan studi Afiezan (2020) menunjukkan bahwa kenaikan penjualan tidak berdampak besar pada profitabilitas.

Meningkatkan keuntungan menjadi tujuan bagi seluruh usaha, tanpa adanya keuntungan usaha tidak akan bisa berjalan dengan lancar. Beberapa alasan gagalnya perkembangan UMKM yaitu "Kurangya pengetahuan yang memadai tentang potensi bahaya yang terkait dengan kegiatan bisnis dan penerapan metode yang berhasil untuk mencegahnya." Risiko finansial, operasional, teknis, dan risiko tak terduga adalah beberapa di antaranya yang harus siap dihadapi oleh setiap bisnis,

tidak peduli seberapa besar atau kecilnya, yang harus dihadapi. Fario (sebagaimana dikutip dalam Yuliantini, 2022) berpendapat bahwa pemahaman menyeluruh tentang sumber daya keuangan dan non-keuangan bisnis, termasuk modal kerja, penjualan, dan manajemen keuangan, sangat penting bagi wirausahawan yang menjalankan UMKM. Pemahaman ini sangat penting untuk menghasilkan pendapatan dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas bisnis.

Karena kurangnya konsistensi dalam hasil penelitian sebelumnya, para peneliti mencurahkan lebih banyak waktu dan energi untuk mempelajari dampak perputaran kas, perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Studi tambahan diperlukan karena hal ini. Dalam penelitian ini, kami menerapkan pendekatan analisis regresi linier berganda untuk mengambil pendekatan kuantitatif. Satu variabel terikat dalam penelitian ini, yaitu profitabilitas, bergantung pada tiga variabel bebas, yaitu perputaran kas (X1), perputaran persediaan (X2), dan pertumbuhan penjualan (X3). Para akademisi menggunakan ketiga metrik ini untuk mengetahui apakah perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan perputaran kas mempengaruhi profitabilitas. Hal ini mendorong penulis untuk mengajukan penelitian yang diberi judul **“Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas UMKM Pengrajin Bambu Desa Tigawasa”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Mengingat sejarah ini, para penulis telah menyoroti banyak hal yang akan mengarahkan penelitian di masa depan, termasuk:

1. UMKM merupakan sektor yang paling berdampak akibat adanya pandemi *covid-19*, sehingga perekonomian di Bali menjadi turun

2. Dengan adanya pemulihan ekonomi sekarang, UMKM membutuhkan strategi untuk berkembang dan menghasilkan profit
3. Ketidak konsistenan penelitian sebelumnya mengenai pengaruh perputaran kas, perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan pada profitabilitas
4. Merosotnya perekonomian masyarakat yang berdampak pada kelangsungan hidup pengrajin bambu di Desa Tigawasa.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, pertanyaan penelitian ini adalah “Apakah perputaran kas, perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh pada profitabilitas UMKM Pengrajin Bambu Desa Tigawasa, Buleleng periode 2020-2022”.

1.4 Rumusan Masalah

Untuk merumuskan masalah, kita perlu mempertimbangkan isu-isu dan fenomena aktual berikut ini:

1. Apakah perputaran kas berpengaruh pada profitabilitas UMKM pengrajin bambu Desa Tigawasa pada periode 2020-2022?
2. Apakah perputaran persediaan berpengaruh pada profitabilitas UMKM pengrajin bambu Desa Tigawasa pada periode 2020-2022?
3. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh pada profitabilitas UMKM pengrajin bambu Desa Tigawasa pada periode 2020-2022?
4. Apakah perputaran kas, perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas UMKM pengrajin bambu Desa Tigawasa pada periode 2020-2022?

1.5 Tujuan Penelitian

Peneliti melakukan riset ini bertujuan untuk:

1. Selama tahun 2020 dan 2022, kami akan mengamati para pengrajin bambu skala kecil dan menengah di Desa Tigawasa untuk melihat bagaimana perputaran uang mereka memengaruhi profitabilitas mereka.
2. Untuk menganalisis dampak perputaran persediaan terhadap profitabilitas UMKM yang bergerak di bidang kerajinan bambu di Desa Tigawasa dari tahun 2020 hingga 2022.
3. Untuk meneliti dampak pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas UMKM yang bergerak di bidang kerajinan bambu di Desa Tigawasa pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2022.
4. Untuk menganalisis dampak dari total omzet, perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas UMKM bambu di Desa Tigawasa dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022.

1.6 Manfaat Penelitian

Kami berharap banyak pihak yang terkait dapat mengambil manfaat dari penelitian ini, termasuk:

1. Manfaat Teoritis

Temuan penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada perluasan dan peningkatan pengetahuan di bidang manajemen keuangan, khususnya terkait dengan dampak perputaran uang tunai, perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas UMKM.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi yang berharga bagi

UMKM, khususnya mereka yang terlibat dalam kerajinan bambu di Desa Tigawasa. Secara khusus, penelitian ini akan membantu mereka memahami dampak perputaran kas, perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan yang sangat baik terhadap kelangsungan hidup perusahaan mereka.

