

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan kepemilikan kekayaan dan pendapatan tertentu, sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Meskipun tergolong sebagai usaha berskala kecil dan menengah, UMKM memiliki peran yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, mengembangkan berbagai sektor industri, serta menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, sektor UMKM memberikan kontribusi sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan mampu menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Jumlah UMKM yang telah melebihi 64 juta unit dan tersebar di berbagai daerah menjadikan sektor ini memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, baik pada tingkat lokal maupun nasional (Hapsari *et al.*, 2024). UMKM berperan sebagai penggerak utama ekonomi daerah serta mendukung pelestarian budaya dan kearifan lokal, khususnya di daerah yang berbasis sektor pariwisata seperti Bali.

Kabupaten Gianyar sangat strategis dalam pengembangan sektor pariwisata dan ekonomi kreatif sehingga menjadi kabupaten dengan jumlah UMKM terbanyak di Bali. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Bali menunjukkan bahwa jumlah UMKM pada tahun 2023 di Kabupaten Gianyar sebanyak 75.666 UMKM. Salah satu pusat aktivitas UMKM di wilayah ini adalah Pasar Seni Ubud, yang lokasinya strategis karena menjadi

destinasi wisata mancanegara maupun domestik. Karakteristik produk yang ditawarkan di Pasar Seni Ubud bersifat homogen, meliputi kerajinan tangan, lukisan, pakaian tradisional, aksesoris, serta cinderamata khas Bali. Keberlangsungan Usaha Mikro di sana juga dihadapkan pada tantangan, berdasarkan IDN Times (2024) kebakaran besar terjadi Pasar Seni Ubud pada 17 Agustus 2024 yang menghanguskan sebagian area pasar dan berdampak pada 438 pedagang. Pedagang seni yang terdampak direlokasi ke area sementara yang tidak semua memiliki visibilitas dan akses setara dengan kios semula, secara langsung dapat mengurangi jumlah pelanggan, mengganggu aktivitas penjualan, serta menimbulkan ketidakpastian dalam keberlangsungan usaha. Di pasar ini terdapat 595 Usaha Mikro yang terbagi sebagaimana ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud**

| <b>Jenis UMKM</b>   | <b>Jumlah</b> |
|---------------------|---------------|
| Kios Seni Lantai I  | 81            |
| Kios Seni Lantai II | 70            |
| Los Lantai I        | 158           |
| Los Lantai II       | 286           |
| <b>Jumlah</b>       | <b>595</b>    |

Sumber : Koordinator Pasar Seni Ubud, 2025

Profitabilitas merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kinerja keuangan yang berperan penting bagi keberlangsungan suatu usaha. Profitabilitas menunjukkan kemampuan pelaku usaha untuk memperoleh laba melalui seluruh aktivitas operasional (Sya'roni *et al.*, 2024). Dalam lingkup UMKM, profitabilitas tidak hanya menggambarkan kondisi keuangan usaha, tetapi juga berfungsi sebagai sumber pendanaan internal yang penting untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, melakukan pengembangan produk, hingga memperluas skala usaha.(Munandar *et al.*, 2025). Ketika profit tidak stabil, UMKM rentan mengalami kesulitan dalam

menjaga kelangsungan operasional, khususnya saat dihadapkan pada tekanan eksternal seperti perubahan tren pasar atau naik-turunnya harga bahan baku. Sebaliknya, laba yang memadai memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk terus berkembang dengan melakukan inovasi produk (Wijaya & Atahau, 2021).

Fenomena yang terjadi di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa dalam memperoleh profitabilitas, UMKM masih menghadapi tantangan yang bersumber dari pengelolaan internal usaha. Dengan pasar yang bergantung terhadap sektor pariwisata mengakibatkan profitabilitas Usaha Mikro di sana menjadi sangat fluktuatif. Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada tanggal 29 Juli 2025 dengan beberapa pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud, diperoleh informasi bahwa rata-rata pendapatan tertinggi yang dapat diperoleh pedagang mencapai sekitar Rp1.000.000 per hari. Namun, pada kondisi tertentu pendapatan yang diperoleh hanya berkisar Rp100.000, bahkan terdapat hari-hari ketika tidak terjadi transaksi penjualan sama sekali. Salah satunya pemilik usaha yang berlokasi di kios lantai 1 dengan produk kerajinan khas Bali, beliau mengatakan bahwa,

*“Pendapatan yang diperoleh tidak menentu, terkadang bisa sangat tinggi, tetapi pernah juga sama sekali tidak ada pendapatan. Jadi, keuntungannya tidak bisa dipastikan, karena tergantung dari hasil penjualan setiap hari.”*

Hal tersebut juga dirasakan oleh sebagian besar pedagang di sana, mereka cenderung mengalami peningkatan pendapatan yang tinggi terkadang juga sangat menurun drastis atau bahkan tidak memperoleh pendapatan sama sekali.

Fenomena ini menunjukkan bahwa laba yang diperoleh pelaku Usaha Mikro bersifat fluktuatif, karena besarnya laba sangat ditentukan oleh kemampuan pendapatan dalam menutupi biaya operasional. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa profitabilitas yang diperoleh pedagang di Pasar Seni Ubud tidak stabil dari

waktu ke waktu dan kesiapan sebagian besar pemilik usaha dalam mempertahankan laba usahanya masih belum optimal. Hal ini tercermin dari keterbatasan pemilik usaha dalam memiliki dasar evaluasi yang memadai terhadap kinerja keuangan, sehingga menyulitkan mereka dalam menjaga stabilitas laba, terutama ketika mengalami penurunan penjualan. Sehingga, tingkat profitabilitas menjadi indikator daya saing UMKM dalam jangka panjang, terutama dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif dan dinamis (Prayogi, 2025).

Menurut Teori *Resource-Based View* (RBV), yang memberikan landasan teoritis bagi penelitian ini dengan menekankan bahwa keunggulan bersaing dan kinerja usaha yang berkelanjutan berasal dari kemampuan internal dalam mengelola sumber daya yang dimiliki (Barney, 1991). Menurut teori RBV, sumber daya yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak tergantikan dapat menjadi dasar pencapaian keunggulan kompetitif. Berdasarkan teori tersebut profitabilitas UMKM di Pasar Seni Ubud dipandang sebagai hasil akhir dari efektivitas pemanfaatan sumber daya internal. Sehingga diperlukannya pengelolaan yang baik terhadap sumber daya internal yang dimiliki agar mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

Pengelolaan modal kerja yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan usaha menjadi faktor internal yang mempengaruhi UMKM dalam mencapai profitabilitas, karena apabila terjadi kelebihan atau kekurangan modal kerja akan mempengaruhi tingkat profitabilitas usaha (Wahidhani & Fitrianti, 2022). Modal kerja digunakan oleh suatu usaha untuk memastikan kelangsungan operasional usahanya (Canberra & Dewi, 2025). Modal kerja diperlukan untuk membeli barang dagangan yang dicatat sebagai persediaan. Saat barang terjual, persediaan

berkurang dan menghasilkan pendapatan. Jika pendapatan melebihi modal awal serta sumber daya yang digunakan, selisihnya menjadi laba yang mencerminkan profitabilitas UMKM (Putra *et al.*, 2025). Sejalan dengan teori Resource-Based View (RBV) yang dikembangkan Barney (1991), modal kerja dipandang sebagai sumber daya internal yang dapat mendukung keunggulan usaha apabila dikelola secara efisien. Pengelolaan modal kerja yang baik membantu kelancaran operasional sehingga berpengaruh terhadap profitabilitas. Namun, masih banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengelola modal kerja karena keterbatasan akses pendanaan, biaya transaksi tinggi, serta rendahnya efisiensi pengelolaan persediaan dan piutang, sehingga perputaran modal kerja lambat dan likuiditas menurun yang berdampak terhadap profitabilitas usaha (Bangun *et al.*, 2023).

Fenomena yang terjadi di Pasar Seni Ubud mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku Usaha Mikro masih menghadapi kendala dalam pengelolaan modal kerja yang dimiliki. Berdasarkan wawancara awal dengan beberapa pemilik usaha, diketahui bahwa banyak pedagang mengalami keterbatasan dalam memperoleh sumber modal eksternal karena tidak memiliki jaminan atau akses terhadap lembaga keuangan formal. Akibat keterbatasan tersebut, banyak pedagang lebih mengandalkan modal pribadi yang jumlahnya relatif terbatas. Kondisi tersebut menyebabkan perputaran modal menjadi lambat, terutama ketika dana yang tersedia tidak mencukupi untuk menambah stok barang pada saat permintaan meningkat. Selain itu, sebagian pelaku usaha juga menghadapi masalah dalam pengendalian persediaan. Barang dagangan yang tidak segera terjual seringkali menumpuk sehingga dana terikat dalam bentuk persediaan dan menghambat

perputaran kas. Ketika arus kas menurun, pelaku usaha kesulitan memenuhi kebutuhan operasional harian seperti pembelian bahan baku baru atau pembayaran kewajiban jangka pendek. Kondisi ini berdampak pada kemampuan pelaku usaha dalam menutup biaya operasional dan menghasilkan laba, yang secara langsung memengaruhi tingkat profitabilitas usaha. Sehingga diperlukan pengelolaan modal kerja yang memadai agar tetap bisa meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional usaha (Sinaga *et al.*, 2024). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan Martini *et al.* (2024) menemukan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan hasil penelitian Jalalilah *et al.* (2022) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Lokasi usaha menjadi faktor yang paling berpengaruh, dimana lokasi yang tepat akan meningkatkan pelanggan dan keuntungan yang menjadikan profitabilitas usaha juga ikut meningkat (Dianningsih & Kristiant., 2023). Pemilihan lokasi yang tepat menentukan kesuksesan suatu usaha, karena lokasi strategis menjadi kunci dalam mendukung pencapaian laba usaha (Jalalilah *et al.*, 2022). Lokasi yang berada di titik strategis akan lebih mampu mempercepat perputaran persediaan, menjaga stabilitas arus kas, serta meningkatkan kemampuan memperoleh laba (Astutik *et al.*, 2024). Sejalan dengan Teori *Resource-Based View* (RBV), lokasi usaha sebagai salah satu sumber daya internal berwujud yang dimiliki oleh UMKM dan memiliki potensi besar untuk menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan. Menurut teori RBV, lokasi usaha di Pasar Seni Ubud merupakan sumber daya internal yang bernilai, karena

lokasi strategis akan meningkatkan visibilitas dan akses konsumen yang berdampak positif terhadap profitabilitas Usaha Mikro.

Fenomena yang terjadi di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa pelaku Usaha Mikro menempati kios dan los dengan tingkat aksesibilitas serta visibilitas yang bervariasi. Sebagian pedagang yang berada di area dekat pintu masuk maupun jalur utama pasar cenderung memperoleh jumlah pembeli yang lebih banyak, sedangkan sebagian lainnya menempati bagian dalam pasar yang kurang mudah terlihat atau berada di lokasi relokasi pascakebakaran tahun 2024 yang relatif lebih sepi. Para pedagang tersebut mengungkapkan bahwa perbedaan lokasi usaha sangat memengaruhi pendapatan yang mereka peroleh, di mana pedagang yang berada di area dengan akses dan visibilitas tinggi cenderung memperoleh laba yang lebih besar karena lebih mudah dijangkau dan terlihat oleh pembeli. Sebaliknya, pedagang yang berada di lokasi yang kurang strategis menyatakan sering mengalami penurunan volume penjualan yang berdampak langsung pada laba usaha mereka. Menurut penelitian Molana *et al.* (2023) lokasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan penelitian Salim *et al.* (2024) mendapatkan hasil bahwa lokasi usaha tersebut tidak memberikan pengaruh kepada pendapatan UMKM.

Tingkat penjualan menjadi faktor yang mempengaruhi UMKM dalam memperoleh profitabilitas, karena semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula potensi laba yang diperoleh untuk mendukung operasional dan keberlangsungan usahanya (Lestari & Fadli, 2024). Tingkat penjualan yang tinggi menjadi indikator dari keberhasilan strategi pemasaran serta daya tarik produk, yang secara langsung meningkatkan profit usaha (Iriani & Zulkarnain, 2022).

Adanya peningkatan terhadap penjualan menandakan adanya peningkatan pendapatan, dan apabila pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya operasional serta modal yang dikeluarkan, maka usaha akan menghasilkan profitabilitas (Harun *et al.*, 2025). Berdasarkan teori *Resource-Based View* (RBV), tingkat penjualan merupakan sumber daya internal yang bernilai dan dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif bagi UMKM. Tingginya tingkat penjualan mencerminkan efektivitas UMKM dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan yang lebih besar, sehingga secara langsung meningkatkan profitabilitas dan kemampuan UMKM untuk bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan beberapa pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud, diperoleh fenomena bahwa volume penjualan yang mereka capai masih mengalami fluktuasi. Para pedagang menyampaikan bahwa pada periode tertentu penjualan dapat sangat meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh mampu menutupi biaya operasional harian, namun pada periode tertentu penjualan juga dapat menurun bahkan sama sekali tidak mendapatkan penjualan, sehingga pendapatan yang dihasilkan tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Kondisi tersebut menyebabkan laba yang diperoleh tidak stabil, pendapatan yang tidak menentu ini menunjukkan bahwa profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud masih rentan terhadap perubahan tingkat penjualan dari waktu ke waktu. Dengan demikian, semakin tinggi pertumbuhan penjualan yang dicapai perusahaan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh (Adisma *et al.*, 2025). Penelitian yang dilakukan Dianasari & Yasa (2023) mendapatkan hasil bahwa tingkat penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas UMKM. Sedangkan

penelitian Ariantini & Suci (2025) mendapatkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas UMKM.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan adanya inkonsistensi temuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas UMKM, sehingga masih terdapat celah penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut. Kondisi tersebut mendorong penulis untuk meneliti kembali fenomena ini pada konteks yang berbeda, yaitu pada Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Lokasi penelitian ini memiliki karakteristik yang berbeda dari penelitian sebelumnya, karena sebagian besar penelitian terdahulu berfokus pada UMKM di sektor perdagangan umum, kuliner, atau manufaktur, sedangkan pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud bergerak dalam bidang perdagangan produk seni dan kerajinan.

Penelitian ini mengacu pada penelitian Dianasari & Yasa (2023) yang berjudul “Pengaruh Lokasi Usaha, Lama Usaha, dan Tingkat Penjualan terhadap Profitabilitas UMKM Pasca Revitalisasi di Pasar Seni Sukawati” menunjukkan bahwa lokasi usaha dan tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Penelitian ini menambahkan variabel modal kerja, berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa permasalahan modal kerja memang terjadi secara nyata. Banyak pedagang mengandalkan dana pribadi sebagai sumber utama permodalan, sehingga ketika penjualan menurun, mereka kesulitan menambah persediaan dan memenuhi kebutuhan operasional harian. Kondisi ini menyebabkan arus kas menjadi tidak lancar sehingga laba yang diperoleh cenderung fluktuatif. Fenomena tersebut menegaskan bahwa efektivitas pengelolaan modal kerja berperan penting dalam menjaga kestabilan profitabilitas usaha. Pemilihan variabel modal kerja juga

didasari oleh penelitian (Lantang & Kirana, 2022) yang menyebutkan bahwa modal kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Urgensi penelitian ini didasari oleh masih adanya ketidakstabilan profitabilitas pada Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud yang disebabkan oleh fluktuasi tingkat penjualan, keterbatasan pengelolaan modal kerja, serta perbedaan aksesibilitas lokasi usaha yang mempengaruhi potensi pendapatan antar pedagang. Selain itu, kondisi eksternal seperti kebakaran dan relokasi kios pada tahun 2024 turut memperlihatkan pentingnya kemampuan pelaku usaha dalam mengoptimalkan faktor internal untuk menjaga keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat mengisi kekosongan kajian empiris sebelumnya serta memberikan bukti akademis mengenai pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Modal Kerja, Lokasi Usaha, dan Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.”**. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas yang diperoleh Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang penulis paparkan di atas, maka dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan sebagai berikut :

1. Tidak semua pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud memiliki kemampuan pengelolaan modal kerja yang memadai. Banyak di antaranya

mengalami kendala dalam menjaga arus kas, pengadaan bahan baku, serta pengelolaan persediaan. Hal ini berpotensi mempengaruhi kelancaran operasional dan pencapaian profitabilitas secara optimal.

2. Terdapat perbedaan signifikan dalam pencapaian profit antara pelaku Usaha Mikro yang berada di lokasi strategis dengan mereka yang berada di lokasi kurang terlihat atau di area relokasi.
3. Usaha Mikro dengan tingkat penjualan yang tinggi umumnya memiliki tingkat laba yang lebih baik. Namun, terdapat pelaku Usaha Mikro yang kesulitan meningkatkan penjualan akibat keterbatasan modal, lokasi yang kurang strategis, atau belum optimalnya penjualan.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Agar penelitian bisa dilakukan lebih fokus dan terarah, maka penulis melakukan pembatasan masalah yang akan diteliti. Penelitian dilakukan hanya kepada pemilik Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud dengan produk seni yang masih aktif beroperasi. Variabel yang diteliti hanya modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Peneliti tidak membahas faktor lain selain ketiga variabel tersebut. Dimana data penelitian dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara kepada pemilik Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.

### **1.4 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan uraian pembatasan masalah diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Apakah modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud?

2. Apakah lokasi usaha berpengaruh positif terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud?
3. Apakah tingkat penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas Usaha Mikro Pasar Seni Ubud.
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap profitabilitas Usaha Mikro Pasar Seni Ubud.
3. Untuk mengetahui pengaruh tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro Pasar Seni Ubud.

### **1.6 Manfaat Hasil Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan memperkaya literatur akademik terkait pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro serta dapat menjawab inkonsistensi hasil penelitian terdahulu.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan menambah pengalaman peneliti terkait pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.

b. Bagi Akademis

Penelitian ini menambah koleksi referensi ilmiah yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan kajian atau penelitian selanjutnya. Data dan temuan yang diperoleh dapat memperkaya teori dan praktik yang berkaitan dengan modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro.

c. Bagi UMKM

Penelitian ini memberikan wawasan bagi pelaku UMKM mengenai perlunya memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas usaha, seperti pengelolaan modal kerja, penentuan lokasi usaha yang strategis, serta upaya untuk meningkatkan tingkat penjualan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat dan menyusun strategi usaha yang efektif sehingga usahanya mampu berkembang serta memiliki daya saing yang lebih baik.

