

FAKTOR-FAKTOR PEMBEDA PROFITABILITAS UMKM WARUNG PECEL GARAHAN JEMBER

¹Dwi Perwitasari Wiryaningtyas, ²Tatang Ary Gumanti, ²Novi Puspitasari
¹Mahasiswa Pascasarjana Universitas Jember
²Dosen Pascasarjana Universitas Jember

ABSTRACT

Micro Small and Medium Enterprise (MSME) is a bussines activity that is able to expand employment and opportunities and very important in the economy of the Nation. MSMEs are expected to reduce the problem of poverty in Indonesia by enhancing the productivity of the poor to increase their income. This research examines the factors that differentiate the profitability of MSMEs of “warung pecel Garahan Jember”. Two groups of factors are examined, namely financial performance and non-financial performance factors. Financial performance factors examined are working capital, debt, cost of production and selling price. Non-financial factors include the level of education, the location, the old establishment, and gender. A total of 31 warung pecel are included in the analysis, and this research start March 2013 until April 2013. Mann-Whitney test analysis is used to analyze the differential factors of profitability MSME “warung pecel Garahan Jember”. Results show that only cost of production is found to be the differentiating factor of profitability of “warung pecel Garahan Jember”. And the other factors like working capital, debt, selling price, level of education, the location, the old establishment and gender are not the differential factor of profitability at “warung pecel Garahan Jember”.

Keywords : Profitability, MSME, Financial Performance, Non Financial Performance.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, UMKM adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat. UMKM berperan penting

dalam perekonomian Negara dan merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan penunjang sistem perekonomian rakyat yang bertujuan untuk mengurangi masalah kesenjangan, mengentaskan kemiskinan, dan penyerapan tenaga kerja sehingga berkurangnya tingkat pengangguran. Tetapi kendala dalam pendirian usaha sampai saat ini masih tetap sama, yaitu dalam permodalan usaha, sumber daya manusia, dan pemasaran usaha. Keberadaan UMKM diharapkan dapat mengurangi masalah kemiskinan di Indonesia. Salah satu cara untuk menanggulangi dan mengurangi tingkat kemiskinan adalah dengan meningkatkan produktivitas masyarakat miskin untuk meningkatkan pendapatannya. Peningkatan produktivitas dilakukan melalui pengembangan dan pemberdayaan usaha masyarakat terutama UMKM.

Salah satu jenis UMKM adalah warung pecel pincuk Garahan yang terletak di Daerah Jember, tepatnya di Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Nasi pecel pincuk merupakan makanan khas Desa Garahan dengan keunikan disajikan menggunakan pincuk (daun pisang yang digunakan sebagai piring). Warung pecel pincuk ini terletak di sepanjang jalan menuju Kota Banyuwangi dari Jember atau tepatnya di Desa Garahan yang letaknya berderet-deret kanan dan kiri jalan, uniknya semua warung tersebut menjual dan menyajikan menu utama yang sama yaitu nasi pecel pincuk. Usaha warung pecel pincuk ini sangat membantu pendapatan perekonomian masyarakat Desa Garahan Jember. Sejak didirikannya warung pecel pincuk tersebut sudah mengurangi angka pengangguran, serta menciptakan pekerjaan dan kesibukan yang menghasilkan bagi masyarakat Desa Garahan Jember terutama untuk ibu-ibu rumah tangga dan bisa membantu suami mereka menambah pendapatan.

Awalnya nasi pecel Garahan ini hanya dijual di stasiun Garahan oleh beberapa ibu rumah tangga saja. Penjual pecel di stasiun kereta menjajakan nasi pecelnya dengan menyungginya di tempeh. Dalam tempeh tersebut sudah ada nasi pecel yang sudah lengkap dengan sayurannya di pincuk dengan daun pisang yang membuat aroma khasnya, serta bumbu pecelnya yang disendirikan dan krupuk sebagai pelengkap. Seiring berjalannya waktu, pecel Garahan semakin

dikenal oleh banyak orang terutama pada mereka pengguna jasa kereta. Semakin dikenalnya nasi pecel Garahan ini menyebabkan semakin menjamurnya penjaja nasi pecel di stasiun Garahan. Sejak tahun 1996, nasi pecel Garahan juga sudah mulai dijual di ruas jalan antar kota Jember-Banyuwangi. Ada banyak warung kecil berjajaran di bagian kanan dan kiri jalan tersebut dan semua warung menjual menu utama yang sama yaitu pecel pincuk Garahan. Selain harganya yang sangat terjangkau, rasanya juga lezat cocok dengan lidah nusantara. Sampai saat ini warung pecel yang terdapat di sepanjang jalan Desa Garahan ada sekitar 31. Jumlah warung pecel yang terdapat di sebelah kiri jalan (dari arah kota Jember menuju kota Banyuwangi) ada sekitar 15 warung pecel dan 16 warung pecel yang berada di sebelah kanan jalan.

Sebagai suatu usaha, UMKM didirikan untuk mampu meningkatkan profitabilitas dan kelangsungan hidupnya. Ada beberapa faktor yang memengaruhi tinggi rendahnya profitabilitas sebuah usaha, yaitu kinerja keuangan dan non keuangan. Kinerja keuangan dalam penelitian ini adalah modal kerja, hutang, biaya produksi, dan harga jual. Kinerja non keuangan dapat berupa tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, dan *gender*. Modal kerja memengaruhi profitabilitas dapat dilihat dari pemilik warung yang modalnya tinggi belum tentu profitabilitasnya akan tinggi juga. Pemilik warung yang modal kerjanya rendah juga belum tentu profitabilitasnya rendah. Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari, misalkan untuk memberikan persekot pembelian bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai dan lain sebagainya, di mana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu pendek melalui hasil penjualan produksinya. Uang yang masuk yang berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya (Riyanto, 2001). Begitu juga dengan hutang, pemilik warung yang memiliki hutang usaha tinggi belum tentu profitabilitasnya juga akan tinggi. Semua tergantung dari bagaimana pemilik usaha warung pecel tersebut mengatur keuangannya. Menurut Brigham dan Houston (2006) dengan memperoleh dana melalui hutang, para pemegang saham dapat mempertahankan kendali mereka

atas perusahaan tersebut dengan sekaligus membatasi investasi yang mereka berikan. Harga menjadi pedoman untuk melaksanakan produktivitas dan bagi pembeli, harga merupakan keputusan akhir untuk membeli hasil produksi (Matakena, 2010). Pendidikan secara umum adalah segala upaya yang direncanakan untuk memengaruhi orang lain baik individu, kelompok, atau masyarakat sehingga mereka melakukan apa yang diharapkan oleh pelaku pendidikan (Notoatmodjo, 2003). Faktor-faktor tersebut yang akan menjadi pembeda profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember.

Profitabilitas memiliki arti penting dalam suatu usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas juga menunjukkan apakah usaha tersebut memiliki prospek yang baik di masa mendatang. Dengan demikian setiap usaha berusaha untuk meningkatkan profitabilitasnya agar kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang terjamin. Tingkat profitabilitas didukung oleh beberapa faktor, yaitu faktor kinerja keuangan dan faktor kinerja non keuangan. Faktor-faktor tersebut yang membedakan naik turunnya tingkat profitabilitas suatu usaha. Faktor-faktor pembeda profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember sangat penting diteliti untuk mengetahui mampu atau tidak UMKM warung pecel Garahan Jember mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang dan faktor apa saja yang membedakannya.

Beberapa penelitian telah diarahkan untuk mengkaji karakteristik UMKM, misalnya Sudantoko (2010) menganalisis pemberdayaan industri batik skala kecil di Kota Pekalongan Jawa Tengah yang dilakukan mulai bulan Februari 2009 sampai dengan Februari 2010. Hasil analisis menunjukkan bahwa pada umumnya pengrajin batik skala kecil belum seluruhnya melakukan kegiatan secara efisien yang dapat dilihat dari tingkat efisiensi produksi batik. Dari analisis efisiensi baik teknis maupun alokatif menunjukkan bahwa usaha batik skala kecil di daerah penelitian belum beroperasi secara efisien. Oleh karena itu, masih ada peluang untuk meningkatkan produksi batik melalui peningkatan efisiensi.

Salman (2009) menganalisis determinan pendapatan usaha kecil di Kabupaten Langkat. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2008 di Kabupaten Langkat. Hasil analisis menunjukkan variabel independen modal kerja, tenaga kerja, lama bekerja, dan tingkat pendidikan mampu menjelaskan variasi pendapatan pengusaha kecil.

Sudantoko (2010) menyimpulkan bahwa usaha kecil sangatlah penting dan tingkat efisiensinya perlu ditingkatkan. Penelitian Salman (2009) menyimpulkan bahwa tingkat elastisitas faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pengusaha kecil di Kabupaten Langkat cukup elastis. Berbeda dengan penilaian sebelumnya, penelitian ini akan meneliti tentang faktor-faktor pembeda tingkat profitabilitas UMKM Warung Pecel di desa Garahan kabupaten Jember.

Perumusan Masalah

Dari uraian yang ada di latar belakang, penelitian ini akan menganalisis faktor-faktor pembeda profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember sebagai pengembangan penelitian yang dilakukan oleh Sudantoko (2010) dan Salman (2009). Penelitian-penelitian tersebut menyimpulkan bahwa usaha kecil sangat penting dan harus ditingkatkan efisiensinya, serta pendapatan pengusaha kecil dipengaruhi oleh tingkat elastisitas.

UMKM warung pecel Garahan Jember merupakan salah satu UMKM homogen, lokasinya di sepanjang jalan menuju Banyuwangi tepatnya di Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Ada 31 warung pecel yang terdapat di sepanjang jalan Desa Garahan, warung pecel sebelah kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) terdapat 15 warung pecel dan warung pecel sebelah kanan jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) terdapat 16 warung pecel. Uniknyanya semua warung pecel di sepanjang jalan menuju Kota Banyuwangi tersebut menjual menu utama yang sama yaitu nasi pecel. Tetapi banyak faktor yang membedakan di warung-warung tersebut, seperti letaknya yang ada di sebelah kanan jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) dan kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi), berbagai jenis makanan pendukung, dan masih banyak lagi. Ada dua aspek penting yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu, kinerja keuangan dan kinerja non keuangan. Kinerja keuangan meliputi modal

kerja, hutang, biaya produksi, dan harga jual. Sedangkan kinerja non keuangan meliputi tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian usaha, dan *gender*. Berdasarkan penjelasan di atas, rumusan masalah penelitian ini adalah faktor-faktor apa yang membedakan tingkat profitabilitas UMKM Warung Pecel Garahan Jember?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang membedakan tingkat profitabilitas UMKM Warung Pecel Garahan Jember. Ada dua kelompok yang akan diidentifikasi, yaitu kinerja keuangan dan non keuangan. Kinerja keuangan mencakup modal kerja, hutang, biaya produksi, dan harga jual dan kinerja non keuangan meliputi tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, dan *gender*.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen UMKM

Manajemen adalah salah satu faktor penting dalam suatu perusahaan, begitu pula dalam UMKM. UMKM didirikan sebagai salah satu cara untuk mengurangi tingkat kemiskinan, usaha warung pecel Garahan ini didirikan juga untuk memperoleh profitabilitas. Beberapa teori yang akan digunakan untuk menganalisis faktor yang pembeda tingkat profitabilitas UMKM antara lain manajemen keuangan UMKM, modal kerja, hutang, biaya produksi, harga jual, tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, gender, profitabilitas, dan kinerja perusahaan.

Manajemen Keuangan UMKM

Manajemen keuangan merupakan salah satu bidang manajemen fungsional dalam suatu perusahaan, yang mempelajari tentang penggunaan dana, memperoleh dana, dan pembagian hasil operasi perusahaan. Manajemen keuangan dapat didefinisikan dari tugas dan tanggung jawab manajer keuangan. Begitu pula dalam UMKM, manajemen keuangan juga sangat dibutuhkan pada UMKM untuk mengelola dana agar usaha yang didirikan bisa berjalan dengan lancar. Tetapi dalam UMKM warung nasi pecel yang ada di Desa Garahan Jember ini tidak

memiliki manajemen keuangan yang rapi dan teratur. Manajemen keuangan yang ada di warung pecel tersebut juga dikelola sendiri oleh masing-masing pemilik warung pecel tersebut. Walaupun pengelolaan dana dalam manajemen keuangan di warung pecel Garahan Jember ini tidak maksimal karena pemilik warung pecel memiliki keterbatasan pengetahuan tentang manajemen keuangan, tetapi usaha warung pecel di Desa Garahan Jember tersebut dapat bertahan sampai sekarang walaupun mungkin ada beberapa warung yang mengalami kesulitan keuangan karena pemilik warung tidak mengerti tentang pengelolaan dana yang benar.

Modal Kerja

Riyanto (2001) menjelaskan bahwa modal kerja digunakan untuk membelanjai operasional sehari-hari, di mana uang yang telah dikeluarkan diharapkan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu pendek melalui hasil penjualan produksinya. Uang yang masuk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya. Dengan demikian maka uang tersebut akan terus-menerus berputar setiap periodenya selama hidupnya perusahaan. Usaha UMKM warung pecel Garahan juga membutuhkan modal kerja sebagai biaya operasionalnya atau biasa disebut sebagai perputaran dana.

Ada dua pendekatan yang digunakan sebagai strategi pada modal kerja, yaitu pendekatan agresif dan pendekatan konservatif. Pendekatan agresif adalah kebijakan pendanaan aktiva lancar dengan cara pendanaan seluruh aktiva tetapnya dengan modal jangka panjang dan sebagian dari aktiva lancar permanennya (aktiva tetap yang harus dimiliki oleh perusahaan meskipun sedang berada di bagian terendah siklus bisnisnya) dengan kredit jangka panjang nonsontan. Strategi ini untuk mendapatkan keuntungan pendanaan hutang jangka pendek lebih murah dari hutang jangka panjang. Pendekatan yang bersifat agresif kebutuhan dana jangka pendek dibelanjakan dengan sumber dana jangka pendek dan kebutuhan dana jangka panjang dibelanjakan oleh sumber dana jangka panjang. Pendekatan agresif memiliki risiko yang tinggi disebabkan oleh *net working capital*. Tingkat profit yang dihasilkan dalam jumlah besar, disebabkan oleh total biaya yang rendah. Pendekatan agresif memberikan tingkat *profit* yang tinggi dan tingkat risiko yang tinggi (www.google.com). Pendekatan konservatif

merupakan kebijakan pendanaan aktiva lancar bahwa modal jangka panjang digunakan untuk mendanai seluruh kebutuhan aktiva lancar permanen dan juga untuk memenuhi beberapa kebutuhan pendanaan musiman. Dalam situasi ini perusahaan menggunakan kredit jangka pendek nonspontan dalam jumlah kecil untuk memenuhi kebutuhan puncaknya di samping itu perusahaan juga memenuhi sebagian kebutuhan musiman dengan menyimpan likuiditas dalam bentuk sekuritas. Semua kebutuhan akan dana di belanjai oleh dana jangka panjang. Dana jangka pendek akan digunakan dalam keadaan darurat. Pendekatan ini memiliki risiko yang rendah karena *net working capital* yang tinggi dan tingkat *profit* yang rendah dan *total cost* yang tinggi (www.google.com). Darmawati (2007) menentukan bahwa modal sendiri yang dimiliki oleh LKM Binaan AMF Kabupaten/Kota Lhokseumawe mampu mendukung perusahaan untuk mendapatkan laba yang tinggi. Artinya semakin tinggi *total asset* yang dimiliki LKM Binaan AMF Kabupaten/Kota maka laba yang diperoleh kemungkinan akan tinggi pula.

Hutang

Hutang adalah kewajiban untuk menyerahkan uang, barang atau memberikan jasa kepada pihak lain di masa yang akan datang sebagai akibat dari transaksi yang terjadi sebelumnya. Hutang bisa diartikan juga sebagai sejumlah dana yang diterima dari kreditor. Menurut Brigham dan Houston (2006), dengan memperoleh dana melalui hutang, para pemegang saham dapat mempertahankan kendali mereka atas perusahaan tersebut dengan sekaligus membatasi investasi yang mereka berikan. Hutang merupakan suatu mekanisme yang bisa digunakan untuk mengurangi atau mengontrol konflik keagenan dan meningkatkan nilai perusahaan. Peningkatan hutang meningkatkan *leverage* sehingga meningkatkan kemungkinan kesulitan keuangan atau kebangkrutan. Penggunaan hutang jangka panjang perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting, dengan adanya sumber pendanaan yang berasal dari hutang jangka panjang maka perusahaan dapat membiayai segala kebutuhan usahanya yang membutuhkan dana cukup besar dan memerlukan waktu yang cukup lama bagi perusahaan untuk memperoleh hasil atau laba dari usaha tersebut yang kemudian digunakan

memenuhi kewajiban jangka panjangnya, salah satunya kebutuhan usaha perusahaan tersebut yaitu perluasan usahanya atau ekspansi (Setiana, 2012). Pemilik UMKM warung pecel Garahan juga memiliki hutang yang digunakan untuk membantu menghidupi usahanya. Artinya, hutang merupakan salah satu mekanisme untuk mengontrol suatu perusahaan agar tidak mengalami kebangkrutan dan hutang juga merupakan salah satu kebutuhan perusahaan untuk memperluas usahanya.

Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan faktor yang sangat menentukan kelangsungan proses produksi. Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dibebankan untuk mendapatkan barang/jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Biaya produksi meliputi bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead* (Hansen dan Mowen, 1999). Pengaruh terbesar atas biaya produksi (melalui HPP) dalam penjualan dan kemampuan, yaitu pada pengaruh biaya produksi dalam meningkatkan kemampuan dibandingkan dengan pengaruh biaya produksi dalam meningkatkan penjualan, di mana pengaruhnya relatif kecil (Muktiadji dan Soemantri, 2009). Artinya, biaya produksi sangat berpengaruh dalam meningkatkan kemampuan perusahaan.

Kegiatan para penjual nasi pecel di warung pecel Garahan Jember ini hanya memerlukan biaya produksi yang meliputi biaya transportasi selama berjualan, biaya retribusi atau pajak penggunaan tempat untuk berjualan selama aktifitas berjualan dilaksanakan, modal untuk membeli bahan baku pembuatan nasi pecel yang diperdagangkan, serta untuk biaya tenaga kerja atau buruh. Biaya produksi merupakan faktor yang sangat menentukan kelangsungan proses produksi, mengingat biaya adalah pengorbanan-pengorbanan yang mutlak harus diadakan, dikeluarkan agar dapat diperoleh suatu hasil. Biaya yang dikeluarkan seorang pedagang dalam proses produksi sehingga menjadi produk disebut biaya produksi yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Adapun biaya tetap dalam usaha warung pecel Garahan Jember ini antara lain adalah biaya retribusi pasar. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya bahan baku pembuatan nasi pecel serta biaya transportasi yang dikeluarkan oleh para pedagang warung pecel tersebut.

Matakena (2010) berpendapat bahwa tingginya tingkat pendapatan yang diterima karena lebih besar dari biaya produksi yang ditunjukkan oleh rata-rata nilai R/C lebih dari satu. Dengan demikian, suatu usaha dikatakan layak karena mendatangkan keuntungan.

Harga Jual

Harga merupakan indikator yang penting bagi penjual dan pembeli dalam suatu usaha. Harga juga merupakan keputusan akhir untuk membeli hasil produksi (Matakena, 2010). Harga jual UMKM warung pecel Garahan Jember relatif tidak terlalu mahal, yaitu Rp3.500 sampai Rp4.000. Harga jual antara warung satu dan warung lainnya tidak mengalami perbedaan yang mencolok untuk menu makanan utama yaitu untuk nasi pecel pincuk. Ini dikarenakan pembelian bahan baku yang digunakan untuk pembuatan pecel harganya juga tidak beda jauh antar penjual. Harga jual untuk makanan dan minuman ringan yang termasuk barang konsinyasi seperti, kerupuk, rempeyek, keripik, sprite, fanta, frestea dan minuman ringan lainnya tidak terlalu banyak perbedaan harga jual, karena penjual yang menjadi responden mengambil produk tersebut kepada pedagang keliling atau sales yang sama. Tetapi yang menentukan harga jualnya adalah masing-masing penjual atau pemilik warung pecel Garahan Jember tersebut. Bagi para penjual pecel yang dalam hal ini merupakan produsen, harga menjadi pedoman untuk melaksanakan produktivitas dan bagi pembeli. Untuk variabilitas harga jual, perusahaan yang produk-produknya dijual di pasar yang sangat tidak stabil akan terkena risiko bisnis yang lebih tinggi daripada perusahaan yang sama yang harga produknya lebih stabil (Brigham dan Houston, 2006). Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa, produk yang memiliki harga lebih stabil akan cenderung berisiko rendah dan harga yang tidak stabil akan mengalami risiko bisnis lebih tinggi. Para penjual dan pemilik UMKM Warung Pecel Garahan Jember mematok harga jual makanannya dengan harga yang stabil dan cenderung berisiko bisnis rendah. Menurut Shonhadji (2009), wirausaha (pemilik/manajer) menggunakan informasi berupa kas yang merupakan komponen dalam neraca dan informasi berupa biaya produksi yang merupakan komponen dalam laporan R/L dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual. Hal ini dilakukan karena keinginan

wirusaha tersebut untuk dapat meningkatkan pendapatan yang ada. Artinya kas dan biaya produksi merupakan penentu harga jual dan harga jual tersebut ditentukan agar perusahaan dapat memperoleh pendapatan yang tinggi.

Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan proses pembelajaran melalui proses dan prosedur yang sistematis yang terorganisir baik teknis maupun manajerial yang berlangsung dalam waktu yang relatif lama. Salah satu fungsi adalah untuk mempersiapkan SDM sebelum memasuki pasar kerja. Pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan dalam proporsi tertentu diharapkan sesuai dengan syarat-syarat yang dituntut suatu pekerjaan. Pendidikan sangat penting bagi kehidupan, karena pendidikan sebagai penggerak potensi kemampuan SDM dalam meningkatkan prestasi kerja. Pendidikan adalah proses perubahan sikap dan tatalaku seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan, proses, cara, perbuatan mendidik (Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2002). Widodo (2009) menemukan bahwa tingkat akademis yang lebih tinggi tampaknya hanya sedikit kontribusinya terhadap apresiasi pragmatis pada pemecahan masalah secara kerjasama. Kemungkinan pendidikan formal gagal menyiapkan individu yang mampu menghadapi pengalaman dalam pengambilan keputusan dan konteks budaya organisasi menjadi terabaikan di ruang kelas. Menurut Arifin (2005), tinggi rendahnya tingkat pendidikan pemimpin UKM tidak dapat dijadikan parameter dalam hubungannya dengan intensitas penggunaan modal ventura. Artinya tingkat pendidikan seseorang membedakan cara berfikir secara sistematis dalam memecahkan masalah. Pendidikan sangat penting bagi kehidupan karena dengan pendidikan merupakan penggerak potensi kemampuan SDM dalam meningkatkan prestasi kerja. Pendidikan juga penting dalam mengembangkan usaha karena melalui pendidikan tercipta sumber daya yang berkualitas.

Lokasi

Pemilihan lokasi usaha adalah salah satu strategi yang harus dilakukan suatu usaha untuk menentukan keberhasilan suatu usaha. Salah satu faktor yang akan berpengaruh dalam pemilihan lokasi adalah pada penghasilan, efisiensi transportasi, kenyamanan pembeli dan juga kenyamanan pemilik usaha. Lokasi yang strategis akan lebih mudah diketahui dan dijangkau oleh para konsumen. Lokasi UMKM warung pecel Garahan Jember ada di sebelah kanan dan kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi). Salah satu strategi yang dilakukan dalam mendirikan suatu usaha untuk mencapai keberhasilan adalah pemilihan lokasi yang tepat. Pemilihan lokasi usaha yang strategis juga akan berpengaruh pada kenyamanan pembeli dan penjual. Susanti, *et al* (2011) berpendapat bahwa setiap kluster industri mempunyai kondisi yang berbeda dan berpengaruh pada hal yang paling menonjol dari setiap faktor yang memengaruhi pertumbuhan suatu kluster. Artinya lokasi dan letak industri pendukung memengaruhi perolehan bantuan dari Pemerintah.

Lama Usaha

Salah satu tujuan didirikan suatu usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Selain itu pemilik perusahaan juga berharap usahanya bisa maju dan berkembang sesuai yang diinginkan. Usaha yang didirikan sejak lama biasanya sudah mengalami banyak pembelajaran ketika usaha tersebut mengalami kerugian dan ketika usaha tersebut mendapatkan keuntungan yang tinggi. Menurut Arifin (2005), lamanya usaha tidak dapat dijadikan sebagai parameter yang menyebabkan UKM meningkatkan intensitas penggunaan modal ventura sebagai sumber pendanaan kegiatan usaha. Artinya suatu usaha yang baru saja didirikan bisa mendapatkan profitabilitas yang lebih tinggi daripada usaha yang sudah lama didirikan jika pemilik usaha memiliki strategi yang baik, mengelola usaha dengan baik dan memiliki sumber daya manusia yang baik pula. Berdasarkan siklus hidup perusahaan, perusahaan yang sudah lama berdiri cenderung memiliki kekuatan untuk mempertahankan kemampuan dalam mendapatkan laba yang lebih tinggi, sedangkan perusahaan yang baru berdiri cenderung belum dapat menghasilkan laba yang proporsional. Usaha yang

didirikan sejak lama biasanya sudah mengalami banyak pembelajaran ketika usaha tersebut mengalami kerugian dan ketika usaha tersebut mendapatkan keuntungan yang tinggi. UMKM warung pecel Garahan didirikan sejak tahun 2006, tetapi sampai saat ini mereka mampu bertahan untuk membiayai kehidupan usahanya.

Gender

Menurut Widodo (2009), karyawan wanita dan pria dari lingkungan-lingkungan budaya organisasi tinggi (*collectivisme*) dan budaya organisasi rendah (*individualisme*) secara berturut-turut mempraktekkan tingkat-tingkat pemecahan masalah secara kerjasama yang berbeda. Artinya *gender* merupakan perbedaan, peran, fungsi, dan tanggung jawab antara laki-laki dan perempuan yang dapat berubah sesuai dengan perkembangan zaman. Dengan adanya perbedaan peran, fungsi dan tanggung jawab tersebut, maka pemilihan *gender* menjadi penting dalam mendirikan suatu usaha. Perempuan juga disebut sebagai pengelola keuangan, redistribusi pendapatan, dan alokasi konsumsi. Penjelasan tersebut dapat mewakili bahwa perempuan juga berperan dalam usaha kecil. Tetapi tidak dipungkiri bahwa laki-laki juga ikut berperan dalam usaha kecil. Pemilik warung pecel UMKM Garahan Jember juga bervariasi, ada perempuan dan laki-laki.

Profitabilitas

Menurut Setiana (2012), kemampuan (profitabilitas) adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dan hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba atau keuntungan dalam suatu periode tertentu. Tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan pada umumnya usahanya lebih diarahkan untuk mendapatkan titik profitabilitas maksimal. Oleh karena itu, semakin tinggi profitabilitas perusahaan semakin tinggi tingkat efisiensi perusahaan. Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan modal atau biaya yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain, rentabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto, 2001). Dapat disimpulkan

bahwa profitabilitas adalah prestasi yang dicapai perusahaan pada periode tertentu yang diperoleh dengan menggunakan semua kemampuan baik itu modal perusahaan atau aktiva.

Tingkat pengembalian yang tinggi memungkinkan untuk membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan dengan dana yang dihasilkan secara internal. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan. Semakin tinggi keuntungan yang diperoleh berarti semakin rendah utang. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu usaha maka kelangsungan hidup usaha tersebut akan lebih terjamin. Begitupula dengan UMKM warung pecel Garahan, pemilik warung pecel Garahan mendirikan usahanya untuk mendapatkan laba yang proporsional.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif yang mendeskripsikan atau menggambarkan hasil pengamatan selama di lapangan serta deskripsi hasil analisis data penelitian yang dihasilkan dan pembahasan faktor yang membedakan tingkat profitabilitas. Penelitian ini akan dilakukan di Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember, tepatnya di warung pecel pincuk Garahan yang ada di sepanjang jalan menuju kota Banyuwangi.

Populasi penelitian ini adalah semua warung pecel pincuk Garahan Jember. Sedangkan metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus (*census method*), yaitu pengambilan sampel secara menyeluruh, di mana semua objek warung pecel Garahan Jember terlibat untuk memberikan datanya. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh langsung dari pemilik warung pecel di Garahan Jember.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini dilakukan dengan cara penelitian lapangan (*field research*), yaitu pengumpulan data dengan mengadakan penelitian langsung terhadap obyek yang akan diteliti guna memperoleh data atau informasi yang diperlukan. Penelitian lapangan meliputi observasi dan wawancara. Observasi adalah pengumpulan data dan pengamatan secara langsung pada pemilik warung pecel Garahan Jember untuk mendapatkan data yang diperlukan untuk penelitian. Sedangkan wawancara dilakukan melalui interview secara langsung kepada pemilik warung pecel di Garahan Jember dengan menggunakan beberapa daftar pertanyaan/kuesioner yang terstruktur. Penelitian ini dilakukan dari bulan Maret 2013 sampai April 2013.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dua kali. Pertama penelitian dilakukan secara langsung di lapangan untuk mendapatkan data primer yang dibutuhkan dalam penelitian. Kedua, penelitian dilakukan dengan wawancara lanjutan untuk mengklarifikasi hasil statistik. Untuk mengolah data primer yang bersifat kuantitatif digunakan program SPSS yang secara statistik akan membantu melakukan analisis dalam penelitian.

Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji beda *t* independen, jika datanya berdistribusi normal atau menggunakan uji *Mann Whitney*, jika datanya tidak berdistribusi normal.

Uji Normalitas Data

Uji normalitas data digunakan untuk menguji apakah distribusi data yang akan dianalisis normal atau tidak. Jika distribusi datanya normal, maka penelitian ini menggunakan uji beda rata-rata sampel independen. Tetapi jika datanya tidak berdistribusi normal, maka menggunakan uji *Mann Whitney*. Uji normalitas data dilakukan dengan uji *Shapiro-Wilk* karena sampel dalam penelitian ini kurang dari 50. Pengujian normalitas data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 atau 5%. Apabila nilai probabilitas signifikansi di atas 0,05, maka data telah berdistribusi normal (Santoso, 2002).

Analisis Uji Beda Independen t dan Uji *Mann-Whitney*

Uji beda t independen digunakan untuk menganalisis faktor pembeda profitabilitas warung pecel Garahan Jember. *Independent sample t-test* digunakan untuk membandingkan rata-rata dua kelompok dari dua sampel yang berbeda (*independent*). Uji *Mann-Whitney* merupakan uji non parametrik yang digunakan untuk membandingkan *median* pada sampel yang berbeda, apakah sampel independen berasal dari populasi yang identik atau dari populasi yang mempunyai *mean* sama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Normalitas Data

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ada delapan variabel, empat variabel kategori keuangan dan empat variabel kategori non keuangan. Variabel kategori keuangan terdiri atas modal kerja, hutang, biaya produksi, dan harga jual. Sedangkan variabel non keuangan terdiri dari tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, dan *gender*.

Berikut hasil pengujian normalitas data dengan uji *Shapiro-Wilk* ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas Data dengan Uji *Shapiro-Wilk*

Variabel	Profitabilitas	Rata-Rata	Median	Sig.	Kesimpulan
Modal Kerja (Rp)	Naik	2.938.190,48	2.934.000	0,032	Tidak Normal
	Turun	2.822.520	2.775.000	0,389	Normal
Hutang (Rp)	Naik	926.190,48	1.000.000	0,000	Tidak Normal
	Turun	825.000	1.000.000	0,001	Tidak Normal
Biaya Produksi (Rp)	Naik	3.184.595,24	3.245.000	0,370	Normal
	Turun	2.907.600	2.908.000	0,578	Normal
Harga Jual (Rp)	Naik	3.833,33	4.000	0,000	Tidak Normal
	Turun	3.900	4.000	0,000	Tidak Normal
Lama Pendirian (tahun)	Naik	5,43	5	0,013	Tidak Normal
	Turun	5,5	5,5	0,258	Normal

Sumber : hasil perhitungan SPSS (format telah disederhanakan)

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa data variabel modal kerja yang profitabilitasnya naik berdistribusi tidak normal, sedangkan modal kerja yang profitabilitasnya turun memiliki data berdistribusi normal. Variabel hutang yang profitabilitasnya naik dan profitabilitasnya turun pada Tabel 1 memiliki data berdistribusi tidak normal. Nilai signifikansi pada biaya produksi yang profitabilitasnya naik dan profitabilitasnya turun lebih besar dari 0,05, artinya data biaya produksi berdistribusi normal. Sedangkan nilai signifikansi variabel harga jual yang profitabilitasnya naik dan profitabilitasnya turun pada Tabel 1 adalah $0,000 < 0,05$, sehingga harga jual dinyatakan berdistribusi tidak normal. Data variabel lama pendirian pada Tabel 1 yang profitabilitasnya naik berdistribusi tidak normal dan data variabel lama pendirian yang profitabilitasnya turun berdistribusi normal. Pada Tabel 1, hasil uji normalitas menyatakan bahwa hanya ada tiga variabel berdistribusi normal, yaitu modal kerja, biaya produksi, dan lama pendirian. Sedangkan variabel tingkat pendidikan, lokasi dan *gender* termasuk variabel kategorikal sehingga tidak di uji normalitas datanya.

Hasil uji *Shapiro-Wilk* pada sebagian besar variabel lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditentukan yakni $= 5\%$ atau 0,05. Dapat disimpulkan bahwa data penelitian yang diperoleh berdistribusi tidak normal. Sedangkan variabel tingkat pendidikan, lokasi dan gender termasuk variabel kategorikal yang datanya termasuk berdistribusi tidak normal. Jika data berdistribusi tidak normal, maka alat uji hipotesis yang digunakan untuk menganalisis adalah uji *Mann Whitney*.

Analisis Data dan Pembahasan

Hasil analisis uji *Mann Whitney* adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Hasil Uji *Mann Whitney* Variabel Penelitian

Variabel	Profitabilitas	Rata-Rata	Median	Z	Sig.	Kesimpulan
Modal Kerja (Rp)	Naik	2.938.190,48	2.934.000	-0,888	0,375	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun	2.822.520	2.775.000			
Hutang (Rp)	Naik	926.190,48	1.000.000	-0,534	0,593	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun	825.000	1.000.000			
Biaya Produksi (Rp)	Naik	3.184.595,24	3.245.000	-2,240	0,025	Menjadi Pembeda
	Turun	2.907.600	2.908.000			
Harga Jual (Rp)	Naik	3.833,33	4.000	-0,752	0,452	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun	3.900	4.000			
Tingkat Pendidikan	Naik			-1,188	0,235	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun					
Lokasi	Naik			-0,634	0,526	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun					
Lama Pendirian (tahun)	Naik	5,43	5	-0,266	0,790	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun	5,5	5,5			
Gender	Naik			-0,148	0,882	Tidak Menjadi Pembeda
	Turun					

Sumber : hasil perhitungan SPSS (format telah disederhanakan)

Pembeda tingkat profitabilitas yang dilihat dari modal kerja, hutang, biaya produksi, harga jual, tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, dan gender antara warung pecel yang profitabilitasnya naik dan warung pecel profitabilitasnya turun dalam penelitian ini didasarkan pada *mean* di statistik deskriptif dan signifikansi dihitung menggunakan uji *Mann Whitney*, di mana terjadi perbedaan yang signifikan jika *p value* < 0,05.

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa modal kerja tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember ($p=0,375$). Modal kerja digunakan untuk pengembangan suatu usaha dan meningkatkan profitabilitas tidak terbukti dalam penelitian ini. Hal tersebut dikarenakan modal kerja dalam UMKM warung pecel Garahan digunakan untuk mendanai seluruh kebutuhan aktiva lancar permanen dan juga untuk memenuhi beberapa kebutuhan pendanaan musiman. Artinya untuk mendapatkan laba yang proporsional pemilik warung tidak harus menggunakan modal yang tinggi, tetapi mereka harus bisa

mengelola modal kerja tersebut dengan baik dan efektif. Manajemen pengelolaan modal kerja disini sangat penting agar kelangsungan hidup usaha warung pecel dapat dipertahankan, tanpa melihat tinggi atau rendahnya modal kerja tersebut. Kesalahan dalam pengelolaan modal kerja akan mengakibatkan buruknya keuangan usaha, sehingga dapat menghambat kegiatan usaha. Modal kerja yang tidak efektif akan mengakibatkan operasional dan likuiditas usaha terganggu.

Warung pecel Garahan ini juga mengalami perputaran modal kerja, karena selalu dalam keadaan operasi ataupun berputar usahanya. Besar kecilnya kebutuhan modal kerja juga dipengaruhi oleh periode terikatnya modal kerja. Dengan jumlah pengeluaran setiap harinya yang tetap, tetapi dengan makin lamanya periode perputaran modal kerja dan makin besar jumlah pengeluaran kas setiap harinya, maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin besar. Pemilik warung pecel juga harus meminimalkan modal kerja yang akan dikeluarkan setiap harinya, pemilik warung pecel harus dapat menyiasati jumlah pengeluaran kas rata-rata setiap harinya. Misalnya untuk hari-hari biasa yang tidak terlalu ramai pengunjung, pemilik warung dapat membeli keperluan bahan mentah maupun bahan-bahan pembantu secukupnya, sehingga kebutuhan dana modal kerja yang dikeluarkan setiap harinya tidak terlalu banyak. Tetapi pada hari-hari libur yang ramai pembeli pemilik warung dapat membeli keperluan bahan mentah dan bahan pembantu lebih banyak sesuai kebutuhan. Penelitian Darmawati (2007) menunjukkan bahwa modal mampu mendukung pendapatan yang akan didapatkan. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian saat ini bahwa modal kerja tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas pada UMKM warung pecel Garahan Jember. Perusahaan memang membutuhkan modal kerja untuk menghidupi jalannya usaha dan hasil dari modal tersebut harus diputar kembali agar usahanya tetap berjalan.

Nilai signifikansi hutang sebesar 0,593. Artinya hutang tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Pemilik usaha diharapkan agar tidak berhutang terlalu tinggi, sehingga dapat meringankan kewajiban untuk membayar hutangnya sesuai dengan kemampuan keuangan masing-masing pemilik usaha. Hutang tidak menjadi pembeda tingkat

profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember, sehingga besar kecilnya nilai hutang tidak memengaruhi tingkat kemampulabaan. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan memiliki likuiditas yang baik artinya perusahaan mampu dalam mengalokasikan dana dengan baik sehingga aktiva lancar yang berada dalam perusahaan dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban yang sudah jatuh tempo. Tinggi rendahnya nilai hutang menjadi tidak penting dalam UMKM warung pecel ini karena uang yang didapatkan dari hutang tersebut tidak murni digunakan sebagai kebutuhan usaha, tetapi juga untuk kebutuhan hidup keluarganya.

Penggunaan dana hutang ini disebut juga dengan *financial leverage* yang mengakibatkan beban tetap yang dapat memengaruhi risiko. Hutang yang tinggi dan hutang rendah tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Jika pemilik warung memiliki tingkat hutang yang rendah dapat disebut *leverage* yang menguntungkan (*favorable financial leverage*), karena pendapatan yang diterima dari penggunaan dana tersebut sama atau lebih besar daripada beban tetap dari penggunaan dana tersebut. Sedangkan pemilik warung yang memiliki hutang tinggi disebut *leverage* yang merugikan (*unfavorable leverage*) jika usaha tersebut tidak dapat memperoleh pendapatan dari penggunaan dana sebanyak beban tetap yang harus dibayar. Hutang merupakan salah satu sumber modal perusahaan untuk membiayai perusahaan dan mengembangkan suatu usaha agar mendapatkan laba yang maksimal. Hal tersebut tidak terbukti dalam penelitian ini bahwa hutang tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan, karena dana hutang yang diperoleh pemilik usaha tidak hanya digunakan untuk membiayai usahanya tetapi juga untuk membiayai kehidupan keluarganya.

Hasil pengujian juga menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi antara warung pecel yang profitabilitasnya naik dan warung pecel yang tingkat profitabilitasnya turun signifikan ($p=0,025$). Artinya biaya produksi menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang berkaitan dengan pengolahan atau mengubah bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual atau dikonsumsi.

UMKM warung pecel Garahan mampu mengolah biaya produksinya dengan baik, hal tersebut terbukti dari hasil penelitian bahwa biaya produksi menjadi pembeda UMKM warung pecel Garahan Jember. Biaya produksi merupakan biaya yang berhubungan langsung dengan produksi produk tertentu dalam UMKM warung pecel Garahan. Biaya produksi ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung (jika ada), dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi jangka pendek merupakan faktor produksi tetap dan faktor produksi berubah, serta biaya produksi yang ditimbulkan oleh proses produksi tersebut juga menyangkut biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dimaksud adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung dari jumlah output. Bahkan biaya ini akan dikeluarkan dalam jumlah yang sama walaupun pemilik warung memberhentikan produksi pecel sementara. Biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah tergantung dari output yang dihasilkan. Jika warung pecel sedang ramai, terutama pada hari-hari libur maka biaya variabel yang dikeluarkan juga lebih besar dari hari-hari biasa.

Biaya produksi terbukti menjadi pembeda tingkat profitabilitas pada UMKM warung pecel Garahan. Artinya pemilik warung pecel Garahan harus dapat melihat pasar, sehingga hasil produksi yang dikeluarkan untuk usaha tidak tersisa yang akhirnya akan meningkatkan laba. Sesuai dengan teori bahwa, semakin tinggi biaya produksi maka akan semakin besar laba yang akan didapatkan, begitu pula sebaliknya. Muktiadji dan Soemantri (2009) mengungkapkan bahwa biaya produksi mempunyai pengaruh yang relatif kurang dalam meningkatkan kemampulabaan perusahaan. Karena dengan biaya produksi yang tinggi belum tentu akan mendapatkan laba yang tinggi. Hal tersebut berbeda dengan penelitian saat ini bahwa biaya produksi menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Pemilik warung pecel Garahan harus dapat melihat pasar, sehingga hasil produksi yang dikeluarkan untuk usaha tidak tersisa yang akhirnya akan meningkatkan laba. Sesuai dengan teori bahwa, semakin tinggi biaya produksi maka akan semakin besar laba yang akan didapatkan, begitu pula sebaliknya.

Hasil pengujian Tabel 2 menunjukkan bahwa rata-rata harga jual antara warung pecel yang tingkat profitabilitasnya naik dan warung pecel dengan tingkat profitabilitasnya turun tidak signifikan ($p=0,452$). Hasil uji *Mann Whitney* variabel harga jual tidak signifikan secara statistik, maka harga jual tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Harga jual merupakan keputusan terpenting dalam suatu usaha untuk mendapatkan laba yang maksimal. Harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Sebagian pemilik usaha UMKM warung pecel Garahan mengabaikan biaya-biaya yang dikeluarkan. Hal tersebut yang mengakibatkan harga jual tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan. Penentuan harga jual yang benar didasarkan atas harga pokok produksi dengan metode *full costing* dan *variable costing* dalam rangka mengolah bahan baku menjadi bahan jadi atau siap jual. Harga jual yang dihitung dengan metode *full costing* pada warung pecel Garahan dengan membebankan seluruh biaya produksi baik berperilaku tetap maupun variabel terhadap produk. Harga jual yang dihitung dengan metode *variable costing* pada warung pecel Garahan dengan membebankan biaya produksi variabel saja. Tetapi penentuan harga jual pada UMKM warung pecel Garahan Jember tidak menggunakan kedua metode tersebut, karena pemilik warung pecel tidak menguasai ilmu manajemen harga jual. Pemilik warung pecel hanya menentukan harga jualnya berdasarkan biaya produksi yang telah dikeluarkan ditambah presentase keuntungan yang ingin didapatkan pemilik warung pecel, sehingga harga jual setiap warung pecel berbeda.

Harga jual merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba suatu usaha, tetapi berbeda dengan hasil penelitian bahwa harga jual tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan. Hal tersebut dikarenakan variabilitas konsumen pada UMKM warung pecel Garahan tidak mementingkan harga jual, tetapi konsumen lebih mementingkan kenyamanan. Menentukan harga jual sangatlah penting walaupun harga jual tidak menjadi pembeda UMKM warung pecel Garahan Jember. Penentuan harga jual harus menggunakan strategi, salah satunya adalah tidak terlalu tinggi dalam mengambil

keuntungan. Tetapi hal tersebut dapat disiasati dengan menjual kuantitas produk yang banyak dengan harga yang tidak terlalu tinggi. Menurut Matakena (2010), harga menjadi pedoman untuk melaksanakan produktivitas dan bagi pembeli, harga merupakan keputusan akhir untuk membeli hasil produksi. Perbedaan harga jual produksi yang ditawarkan warung pecel Garahan tidak menjadi pertimbangan pembeli. Hal ini dikarenakan sebagian besar pembeli merupakan pengguna jalan menuju Banyuwangi ataupun Jember dan bukan warga setempat.

Nilai Z hitung pada Tabel 2 sebesar -1,188 dengan nilai signifikansi sebesar 0,235 sehingga disimpulkan bahwa tingkat pendidikan tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan. Hasil pengujian *Mann Whitney* menunjukkan bahwa rata-rata tingkat pendidikan antara warung pecel yang tingkat profitabilitasnya naik dan warung pecel yang tingkat profitabilitasnya turun tidak signifikan. Hal ini didukung oleh penelitian Widodo (2009) bahwa dalam konteks budaya organisasi tinggi tingkat pendidikan tidak berpengaruh positif terhadap pemecahan masalah secara kerjasama. Menurut Arifin (2005) tinggi rendahnya tingkat pendidikan pemimpin UKM tidak dapat dijadikan parameter dalam hubungannya dengan intensitas penggunaan modal ventura. Begitu juga dalam penelitian ini, tinggi rendahnya tingkat pendidikan tidak menjadi pembeda pada tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Tingkat pendidikan tidak menjadi pembeda UMKM warung pecel Garahan Jember. Artinya setiap orang bisa mendirikan suatu usaha termasuk warung pecel Garahan. Tetapi harus memiliki wawasan dan mengetahui latar belakang tentang usaha yang akan didirikan sehingga walaupun tingkat pendidikannya rendah tetap bisa mengelola usaha tersebut dengan baik.

Dalam dunia usaha, pendidikan sangatlah penting untuk menunjang tingkat profitabilitas yang akan didapatkan. Secara teori, tingkat pendidikan merupakan faktor kunci dalam pembangunan berkelanjutan dan merupakan komponen utama dalam kesejahteraan kehidupan di masa mendatang. Tingkat pendidikan juga dapat memengaruhi perilaku dan pola berfikir seseorang dalam menerima informasi dan menyelesaikan masalah. Berbeda dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan tidak menjadi pembeda tingkat

profitabilitas UMKM warung pecel Garahan. Hal ini dikarenakan UMKM warung pecel Garahan ini merupakan usaha yang homogen, artinya kegiatan usaha pada UMKM warung pecel Garahan sangat terbatas.

Hasil pengujian *Mann Whitney* menunjukkan bahwa rata-rata lokasi antara warung pecel yang tingkat profitabilitasnya naik dan warung pecel yang tingkat profitabilitasnya turun tidak signifikan ($p=0,526$). Lokasi tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM Warung Pecel Garahan Jember. Artinya lokasi kanan dan kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) warung pecel adalah tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen. Lokasi warung pecel Garahan ini merupakan lokasi yang strategis karena banyak dilewati oleh calon konsumen yang bepergian menuju Banyuwangi ataupun Jember.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Susanti, *et al* (2011) bahwa lokasi dan letak industri pendukung berpengaruh terhadap pertumbuhan suatu kluster. Pada penelitian ini lokasi bukan alasan penting bagi pengunjung untuk memilih warung pecel yang akan disinggahi. Tetapi pengunjung lebih memilih tempat yang nyaman dan bersih serta keramahan pemilik warung juga menjadi pilihan di mana pembeli akan membeli produk. Lokasi tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas pada UMKM warung pecel Garahan Jember. Lokasi atau tempat didirikannya warung pecel di kanan atau di kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) tidak ada alasan khusus, pemilik memilih lokasi karena lokasi tersebut dekat dengan rumah dan memilih lahan yang masih kosong. Lokasi kanan dan kiri jalan (dari arah Jember menuju Banyuwangi) warung pecel adalah tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen.

Warung pecel Garahan yang masih bertahan sampai saat ini adalah sebanyak 31 warung, warung tersebut didirikan dalam jangka waktu yang berbeda. Pengujian *Mann Whitney* yang ditunjukkan pada Tabel 2 bahwa rata-rata lama pendirian antara warung pecel yang tingkat profitabilitasnya naik dan warung pecel yang tingkat profitabilitasnya turun tidak signifikan ($p=0,790$). Artinya lama pendirian usaha tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Jangka waktu lama dalam mendirikan usaha bukan berarti telah menggunakan waktu yang efisien. Tingkat efisiensi

waktu sangatlah penting untuk menghasilkan laba, hal tersebut tidak tergantung oleh lama atau tidaknya warung tersebut didirikan. Tetapi pemilik warung harus bisa mengelola usahanya dengan baik dan dengan waktu yang singkat.

Hasil analisis pada Tabel 2 menunjukkan bahwa variabel *gender* tidak signifikan ($p=0,882$). Dapat disimpulkan bahwa *gender* tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Artinya pemilik usaha warung pecel tidak harus perempuan dan pandai memasak. Tetapi yang dibutuhkan dalam usaha ini adalah kerjasama keluarga agar bisa mengelola warung dengan baik. Pemilik warung pecel laki-laki maupun perempuan tidak menjadi pembeda besar kecilnya laba yang akan diperoleh masing-masing pemilik warung pecel Garahan. Berbeda dengan penelitian Widodo (2009) bahwa karyawan wanita dan laki-laki dari lingkungan-lingkungan budaya organisasi tinggi dan budaya organisasi rendah secara berturut-turut mempraktekkan tingkat pemecahan masalah secara kerjasama yang berbeda. Perbedaan *gender* tidak menjadi penghalang bagi pemilik usaha untuk mendapatkan laba yang tinggi. Pemilik usaha harus memiliki strategi untuk mengatur keuangan dan usaha yang didirikan agar tetap bertahan dan mendapatkan laba yang tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Modal kerja, hutang, biaya produksi, harga jual sebagai faktor kinerja keuangan dan tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, serta *gender* sebagai faktor kinerja non keuangan. Objek penelitian adalah semua warung pecel Garahan Jember yang berjumlah 31 warung pecel.

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor kinerja keuangan dan kinerja non keuangan yang meliputi modal kerja, hutang, harga jual, tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian, dan *gender* tidak menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Hanya biaya produksi yang menjadi pembeda tingkat profitabilitas UMKM warung pecel Garahan Jember. Dengan demikian, tinggi rendahnya modal kerja, hutang harga

jual, tingkat pendidikan, lokasi, lama pendirian dan *gender* pada UMKM warung pecel Garahan Jember tidak dapat dijadikan sebagai parameter dalam hubungannya dengan tingkat profitabilitas.

Penelitian ini tidak lepas dari keterbatasan dan kelemahan. Keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini pertama adalah data yang didapatkan adalah data primer langsung dari lapangan dengan wawancara langsung dengan pemilik warung pecel. Hal tersebut dikarenakan semua pemilik warung pecel tidak memiliki data sekunder yang dapat digunakan sebagai pendukung penelitian. Kedua, penelitian ini dilakukan hanya pada satu lokasi saja dengan variabilitas yang tidak terlalu tinggi. Lokasi yang diteliti hanya pada warung pecel yang berada pada sepanjang jalan Desa Garahan Kabupaten Jember. Ketiga, keterbatasan periode waktu yang digunakan dalam penelitian untuk mendapatkan data primer yang sangat terbatas. Penelitian ini hanya dilakukan selama satu bulan untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini. Keempat, data yang digunakan dalam penelitian ini hanya data selama 2 tahun saja. Hal ini dikarenakan pemilik warung pecel hanya memberikan informasi dengan mengingat-ingat dan tidak memiliki catatan keuangan yang rinci maupun laporan keuangan. Pemilik warung pecel tidak dapat mengingat secara pasti untuk data yang lebih dari 2 tahun.

Penelitian ini hanya meneliti sebatas faktor-faktor internal UMKM warung pecel Garahan Jember saja dan dengan menggunakan uji berbasis non parametrik diharapkan bagi penelitian selanjutnya untuk memperluas obyek penelitian seperti UMKM yang ada pada beberapa kota di Jawa Timur untuk memperoleh variabilitas yang lebih tinggi dan menggunakan metode-metode multivariat, sehingga akan memberikan hasil yang berbeda dan lebih baik. Selain itu jika data yang digunakan untuk penelitian selanjutnya lebih lama dari 2 tahun, maka akan mendapatkan hasil yang lebih akurat. Peneliti selanjutnya juga harus melakukan penelitian lebih lama dalam memperoleh data yang akurat pada objek penelitian agar mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Rilanto. 2005. *Analisis Faktor-faktor Yang Memengaruhi Intensitas Penggunaan Dana Modal Ventura Oleh UKM (Studi kasus Pada PT. Sarana Jateng Ventura)*. Tesis. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Brigham, F Eugene dan Houston, F Joel. *Fundamentals Of Financial Management*. Diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Buku I*. Edisi 10. Salemba Empat. Jakarta.
- Darmawati. 2007. Analisis Kinerja Keuangan Pada Koperasi Simpan Pinjam Binaan Aceh Micro Finance (AMF) di Kota Lhokseumawe. *Jurnal Eksekutif*, Vol. 4, No. 3, Desember, Hal. 500-511.
- Hansen, Dor R dan Maryanne M. Mowen. *Management Accounting*. Diterjemahkan oleh Ancella A. Hermawan. 1999. *Akuntansi Manajemen Jilid I*. Erlangga. Jakarta.
- Matakena, Simon. 2010. Analisis Tingkat Pendapatan Pedagang Sayur-Sayuran Daun Di Pasar Sore Siriwini Distrik Nabire Kabupaten Nabire. *Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan*, Vol 3, No. 1, Mei, Hal. 72-89.
- Muktiadji, Nusa dan Samuel Soemantri. 2009. Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dalam Peningkatan Kemampuan Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Kesatuan*, Vol. 11 No. 1 : 1-8.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka. Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. BPFE. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Salman. 2009. *Analisis Determinan Pendapatan Usaha Kecil di kabupaten Langkat*. Tesis. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Santoso, Singgih. 2002. *Buku Latihan SPSS : Statistik Parametrik*. Elex Media Komputindo. Jakarta.

- Setiana, Anna. 2012. Pengaruh Hutang Jangka Panjang Terhadap Profitabilitas PT. Ramayana Lestari Sentosa. *Jurnal Ilmiah Kesatuan*, Vol.14 No. 1 : 82-86.
- Shonhadji, Nanang. 2009. Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Wirausaha (Locus of Controls) dan Ketidakpastian Lingkungan terhadap Penggunaan Informasi Dalam Pengambilan Keputusan Investasi. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Akuntansi Ventura*, Vol. 12 No. 2, Agustus, Hal. 149-156.
- Sudantoko, Djoko. 2010. *Pemberdayaan Industri Batik Skala Kecil di Jawa Tengah (Studi Kasus di Kabupaten dan Kota Pekalongan)*. Disertasi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Susanti, Aries. *et al.* 2011. Analisis Faktor-faktor Yang Memengaruhi Pertumbuhan Kluster Batik Pekalongan (Studi Kasus Pada Kluster Batik Kauman, Pesidon dan Jenggot). *Metris*, Vol. 12 No. 2, September, Hal. 71-82.
- Widodo. 2009. Cooperative Problem Solving dalam Konteks Budaya Organisasi. *EKOBIS*, Vol. 10 No.1, Januari 2009, Hal. 87-97.