

ANALISA STRUKTUR BIAYA DAN TINGKAT PENDAPATAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (STUDI KASUS DI KOTAMADYA TANJUNG BALAI)

Karana, Haikal¹ Rahim, Abdul² Safri, Muhammad³

Departemen Teknik Industri^{1,2} Jurusan Teknologi Informasi³

Universitas Sumatera Utara

Jl. Almamater, Kampus USU Medan 20155 INDONESIA

E-mail: haikal_karana@yahoo.com

Abstrak.

Usaha mikro, kecil dan menengah telah berhasil menyelamatkan wajah perekonomian Indonesia melalui peran yang signifikan terutama ketika perekonomian Indonesia menghadapi tekanan krisis yang hebat. Usaha mikro, kecil dan menengah telah berkembang menjadi salah satu sektor dalam perekonomian Indonesia yang mampu menyerap tenaga kerja formal maupun informal. Fakta ini menjadi alasan penting bagi semua pihak yang terkait untuk berkoordinasi dalam kegiatan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Sejauh ini pihak yang terkait seperti pemerintah, universitas, swasta dan perbankan telah menjalankan kegiatan dukungan terhadap sektor ekonomi tanpa adanya kerjasama dan koordinasi. Hal ini menyebabkan dukungan bersifat parsial sesuai dengan keinginan pihak yang membantu. Ditambah dengan sejauh ini tidak banyak ditemukan penelitian yang ditujukan untuk melihat apakah bantuan yang diberikan menghasilkan manfaat bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah. Manfaat utama yang ingin dicapai tentu saja keberlanjutan usaha. Ada tiga dimensi utama yang perlu diperhatikan dalam menjamin keberlanjutan yaitu dimensi ekonomi, dimensi sosial dan dimensi lingkungan. Mengingat pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang didominasi oleh masyarakat yang berasal dari golongan menengah kebawah, dimensi ekonomi menjadi yang terpenting dalam menjamin keberlanjutan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk melihat dimensi ekonomi dari usaha mikro, kecil dan menengah sehingga dapat menjadi sumber informasi berbagai pihak untuk memprediksi sejauh mana kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya. Dimensi ekonomi yang dimaksud adalah mengidentifikasi struktur modal, biaya dan tingkat pendapatan usaha mikro, kecil dan menengah. Penelitian ini berhadapan dengan kondisi usaha mikro, kecil dan menengah yang tidak menguasai pengetahuan perhitungan harga pokok produksi dan laba rugi. Ditambah dengan tidak adanya pencatatan transaksi keuangan yang menyebabkan keuangan usaha bercampur dengan keuangan keluarga atau pribadi. Hal ini diatasi dengan membuat perhitungan harga pokok produksi dan laba rugi dengan pendekatan penilaian berdasarkan harga pasar saat penelitian dilaksanakan.

Kata Kunci: Struktur Biaya; harga pokok produksi; laba rugi; keberlanjutan usaha.

Pendahuluan

Usaha mikro, kecil dan menengah tumbuh dan berkembang dari sumberdaya lokal seperti hasil pertanian lokal, kebudayaan lokal dan penduduk setempat. Hal ini menunjukkan sektor ekonomi ini tidak bergantung kepada import seperti bahan baku import, mesin import dan lainnya. Usaha mikro, kecil dan menengah biasanya memiliki pekerja yang kurang dari 100 orang dan merekrut pekerja dari kalangan keluarga sendiri. Dengan dukungan sumberdaya lokal dan tenaga kerja yang tidak begitu besar menyebabkan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) tidak membutuhkan modal awal yang cukup besar. Akan tetapi hal ini tidak didukung data yang memadai mengenai besaran modal yang diperlukan jenis usaha ini. Karakteristik lokasi usaha dan jenis usaha akan sangat mempengaruhi besaran modal yang diperlukan. Dengan ini UMKM menjadi lebih fleksibel dan justru mampu dengan cepat menangkap berbagai peluang, misalnya untuk melakukan produksi yang bersifat substitusi impor dan meningkatkan pemenuhan kebutuhan dalam negeri.

Pengembangan UMKM membutuhkan koordinasi dan kerjasama dari berbagai pihak. Kegiatan pengembangan ini tidak terlepas dari adanya suatu kebutuhan akan tersedianya data mengenai UMKM itu sendiri. Bantuan yang ada saat ini lebih bersifat parsial disebabkan bantuan tersebut disesuaikan dengan keinginan pihak pemberi bantuan bukan kebutuhan dari UMKM sendiri. Akibatnya keberlanjutan UMKM menjadi terancam disaat UMKM disebut sebagai penyelamat perekonomian Indonesia dikala krisis. Berbicara mengenai keberlanjutan, maka dimensi pokok yang harus diperhatikan berupa dimensi ekonomi, dimensi sosial dan dimensi lingkungan. Dimensi perekonomian

menjadi dimensi yang paling banyak mendapat perhatian peneliti dikala ingin melihat tingkat produktifitas suatu usaha. Ditambah lagi bagi negara berkembang seperti Indonesia dimensi ekonomi menjadi dimensi utama dalam mempertahankan keberlanjutan usaha. Akan tetapi tidak banyak ditemukan penelitian yang melihat dimensi ekonomi terhadap usaha mikro, kecil dan menengah. Salah satu informasi yang penting dan belum tersedia saat ini adalah struktur biaya dari usaha mikro, kecil menengah. Struktur biaya akan menggambarkan kondisi usaha mikro, kecil dan menengah seperti struktur modal, asset, harga pokok produksi. Akan tetapi hal ini dihadapkan kepada realita bahwa sangat sedikit usaha mikro, kecil dan menengah yang menerapkan akuntansi dalam pencatatan transaksi keuangan selama pelaksanaan usaha. Hal ini disebabkan tidak adanya pengetahuan dari pelaku usaha untuk menerapkan akuntansi dalam pencatatan transaksi keuangan harian mereka. Oleh karena itu prinsip penilaian dengan menggunakan harga pasar akan membantu dalam melakukan perhitungan modal, biaya dan laba rugi UMKM.

Kotamadya Tanjung Balai adalah kota pelabuhan yang didominasi oleh sektor perdagangan terutama perdagangan hasil laut seperti ikan, udang dan lainnya. Walaupun belum ada data pasti mengenai jumlah UMKM yang berada di Tanjung Balai. Bisa dipastikan secara visual bahwa Kotamadya Tanjung Balai memiliki jumlah UMKM yang tidak sedikit. Usaha mikro, kecil dan menengah memerlukan pembinaan dalam rangka pengembangan untuk menghadapi era globalisasi dan kemajuan teknologi. UMKM harus melengkapi diri dengan teknologi dan ilmu pengetahuan terbaru.

Salah satunya adalah pencatatan keuangan usaha mikro kecil dan menengah kedalam akuntansi. Diharapkan dengan itu UMKM dapat melakukan perencanaan, pengendalian dan pengukuran biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha. Sehingga diharapkan tidak lagi terjadi pencampuran antara keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha yang selama ini banyak terjadi di hampir seluruh usaha mikro, kecil dan menengah. Selain itu Khusus bagi pihak perbankan, dalam rangka mempercepat akses keuangan kepada UMKM, maka tersedianya informasi keuangan dapat menjadi acuan dalam menilai UMKM yang potensial dibiayai oleh perbankan. Keberlanjutan usaha menjadi faktor penting yang diperhatikan perbankan dalam pemberian kredit usaha.

Landasan Teori

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- Usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- Usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah)

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha Mikro merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar. Usaha Kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja sampai dengan 19 orang. (Bagus, Ardiyanto. 2013)

Untuk menilai kondisi suatu usaha maka terdapat beberapa kriteria dalam menilai suatu kinerja perusahaan yang disampaikan beberapa literatur. Kriteria tersebut meliputi kinerja *finansial* dan kinerja *non finansial*. Kriteria – kriteria yang berbeda dalam mengukur kinerja perusahaan tersebut sebenarnya bergantung pada pengukuran kinerja itu sendiri. Tolok ukur bersifat unik karena adanya kekhususan pada setiap badan usaha antara lain: bidang usaha, latar belakang, status hukum, tingkat pemodal, tingkat pertumbuhan dan tingkat teknologi (Muhammad, Soleh 2008).

Pelham & Wilson (1996) mendefinisikan kinerja perusahaan sebagai sukses produk baru, yang diukur melalui pengembangan produk baru, dan pengembangan pasar, growth share yang diukur melalui pertumbuhan penjualan dan porsi pasar, profitabilitas, diukur melalui operating profits, profit to sales ratio, cash flow operation, return on investment, return on assets, dan realtif kualitas produk. (Olson dan Bokor, 1995; Hadjimonialis, 2000; Hadjimonialis dan Dickson, 2000) menggunakan sales growth rate, employment growth, Return on assets (ROA), market share profitability, dan size sebagai indicator dalam egukuran kinerja perusahaan.

Salah satu cara untuk mengukur kinerja finansial suatu usaha adalah dengan akuntansi biaya. Menurut Mulyadi (1999) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya. Biaya menjadi objek utama dalam akuntansi biaya yang dihitung sebagai dasar untuk penentuan harga produk dan jasa, perencanaan dan

pengendalian biaya dan pengambilan keputusan. Kelemahan terbesar UMKM terletak pada ketidakmampuan untuk menghitung biaya sehingga penentuan harga produk dilakukan tanpa dasar, tidak ada perencanaan dan pengendalian biaya dan keputusan diambil tanpa adanya pertimbangan tertentu. Hal ini didukung oleh Miles et al (2000) yang menyatakan pengukuran secara subjektif terhadap kinerja dipilih dari pada pengukuran obyektif dengan beberapa alasan diantaranya adalah:

- Data keuangan obyektif perusahaan perusahaan kecil tidak dipublikasikan secara akurat dan kadang tidak tersedia, hal ini membuat tidak mungkin untuk melakukan pemeriksaan ketepatan dari kinerja keuangan yang dilaporkan.
- Dengan asumsi data keuangan perusahaan kecil dilaporkan akan tetapi data yang ada sebagian besar sulit diinterpretasikan.

Hansen dan Mowen (2000) mendefinisikan harga pokok produk sebagai total biaya yang diikatkan pada setiap unit produk dimana biaya yang melekat pada setiap produk merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi/ membuat suatu produk untuk kepentingan manajemen guna membantu mereka di dalam mengelola perusahaan. Menurut Rayburn (1999) harga pokok produksi meliputi keseluruhan bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa.

Salah satu kegunaan perhitungan harga pokok produk adalah penggunaannya dalam perhitungan laba dan rugi. Menurut Baridwan (2004) Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya periode tertentu. Selisih antara pendapatan diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan laba rugi yang kadang disebut laporan penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya merupakan laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga merupakan tali penghubung dua neraca yang berurutan.

Modal adalah faktor penting dalam memulai usaha dan mengembangkan usaha. Begitu juga untuk UMKM yang membutuhkan investasi untuk memulai usahanya. Pada umumnya modal awal UMKM berasal dari pribadi pelaku usaha. Modal yang berasal dari eksternal biasanya digunakan sebagai modal tambahan atau pelengkap. Struktur modal akan memperlihatkan komposisi modal usaha UMKM. Menurut Riyanto (2001) struktur modal adalah pembelajaran permanen, mencerminkan pula pertimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri. maka seorang pelaku usaha dalam menentukan sumber modal yang akan digunakan oleh perusahaan harus mempertimbangkan biaya yang timbul dari sumber modal yang digunakan.

UMKM juga harus memiliki data terhadap seluruh aset-aset yang dimiliki. Menurut pembagian aset ada beberapa jenis aset yaitu: aset tetap, adalah aset yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun terlebih dahulu yang digunakan dalam operasi perusahaan tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegiatan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun. Dalam aset terjadi penyusutan, penyusutan dapat diartikan sebagai alokasi sistem jumlah yang dapat disusutkan dari suatu aset selama umur manfaat.

Suatu aset tetap dapat dilakukan evaluasi atau disebut reevaluasi aset tetap. Menurut Agus Sukirno reevaluasi aset tetap adalah suatu penilaian kembali atas aset yang dimiliki perusahaan sehingga dengan harga pasar saat itu dapat dilakukan penilaian terhadap aset. Penilaian kembali aset tetap bagi perusahaan mempunyai fungsi sebagai berikut:

1. Perhitungan harga pokok akan menghasilkan nilai yang mendekati harga pokok.
2. Meningkatnya struktur modal sendiri, artinya perbandingan antara pinjaman dengan modal sendiri/ ekuitas rasio utang terhadap ekuitas (*debt-to-equity-ratio-DER*) menjadi membaik. Dengan membaiknya DER perusahaan dapat menarik dana baik melalui pinjaman dari pihak ketiga maupun emisi saham.
3. Pembayaran PPh atas selisih lebih penilaian kembali aset tetap sebesar 10% yang bersifat final apakah cukup menarik bagi perusahaan untuk melakukan reevaluasi. (Dian, Maryani. 2010).

Metode Penelitian

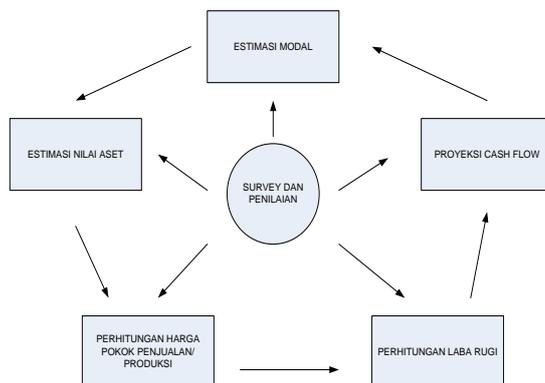
Penelitian dilaksanakan di Kota Madya Tanjung Balai dengan mengambil responden usaha mikro, kecil dan menengah yang tersebar di wilayah Kota Madya Tanjung Balai. Pengambilan sampling dilakukan diseluruh kecamatan yang ada di Kota Madya Tanjung Balai yaitu Kecamatan Datuk Bandar, Kecamatan Datuk Bandar Timur, Kecamatan Tanjung Balai Utara, Kecamatan Tanjung Balai Selatan, Kecamatan Tanjung Balai Kota, Kecamatan Sei Tualang Raso dan Kecamatan Teluk Nibung. Jenis usaha yang menjadi objek penelitian adalah usaha dagang, usaha produksi barang (manufaktur) dan usaha produksi jasa.

Aspek yang ditinjau dalam penelitian adalah aspek keuangan usaha mikro, kecil dan menengah yang meliputi modal yang digunakan, hutang yang dimiliki, aset yang dimiliki, harga pokok produksi dan perhitungan laba dan rugi.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah simple random sampling. Sampel yang diambil berjumlah 100 yang tersebar diseluruh kecamatan di Kota Madya Tanjung Balai. Berdasarkan survey awal, usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Madya Tanjung Balai di dominasi oleh Usaha dagang dan Jasa daripada usaha produksi barang, oleh karena itu jumlah sampel usaha dagang dan jasa akan lebih besar daripada usaha produksi barang (manufaktur).

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan melakukan wawancara dan observasi atau penilaian secara langsung oleh surveyor dengan bantuan kuisioner terhadap objek penelitian. Kemudian data-data yang

diperoleh diolah menjadi neraca, harga pokok produksi, laporan laba rugi dan proyeksi cash flow. Analisa statistik deskriptif akan digunakan untuk menampilkan dan merangkum hasil pengolahan data. Berikut adalah kerangka konseptual penelitian:



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian

Hasil dan Pembahasan

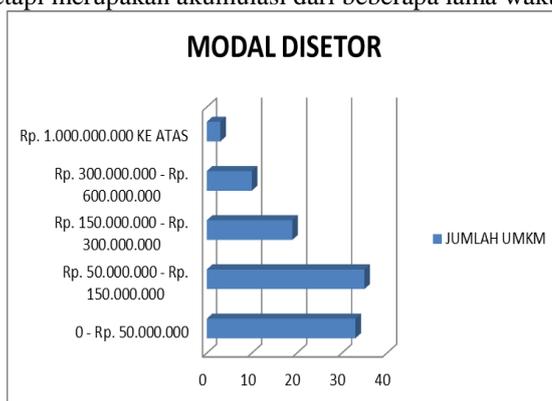
Estimasi Modal

Modal adalah banyaknya uang yang digunakan untuk mendirikan usaha, baik untuk membeli aset, persediaan, inventaris, mesin dan digunakan sebagai kas. Modal bisa berasal dari satu pemilik atau patungan antar beberapa pemilik. Selama ini dikatakan bahwa untuk mendirikan suatu UMKM diperlukan modal awal yang tidak begitu besar, akan tetapi seiring berjalannya usaha dan perkembangan usaha modalpun akan semakin bertambah sesuai dengan penambahan aset dari suatu usaha.

Hasil survey menunjukkan bahwa ternyata modal yang dikeluarkan oleh pelaku UMKM cukup besar yaitu Rp.50.000.000- Rp. 150.000.000 sekitar 33% , Rp.150.000.000 – Rp.300.000.000 yang dikeluarkan oleh 18% pelaku UMKM, bahkan sekitar 9% pelaku UMKM menyatakan telah mengeluarkan modal Rp.300.000.000- Rp.600.000.000. akan tetapi sekitar 31% pelaku UMKM mengeluarkan modal sebesar 0-Rp.50.000.000.

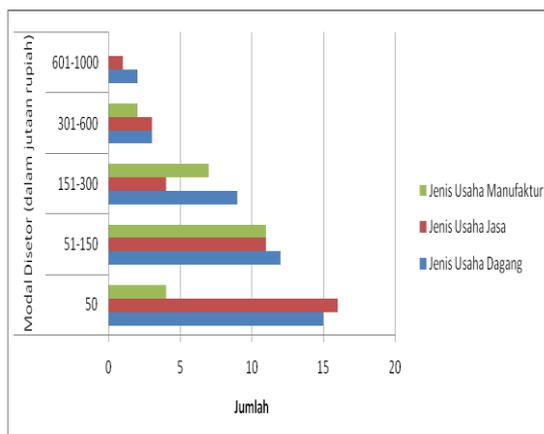
Jika ditinjau pada UU no.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah maka tidak ditemukan kriteria pembagian usaha mikro berdasarkan modal yang dikeluarkan. Hal ini tentu saja akan menyebabkan kebingungan dalam pengurusan perizinan. Jika pelaku usaha mikro, kecil dan menengah melakukan pengurusan perizinan pada saat awal pendirian usaha tentu saja pada saat tersebut belum diketahui besaran kekayaan dan total penjualan yang menjadi dasar penggolongan jenis usaha.

Sedikitnya modal yang dikeluarkan pelaku UMKM dikarenakan aset usaha pelaku UMKM yang tidak begitu besar. Untuk UMKM yang membutuhkan modal besar adalah disebabkan UMKM mengalami perkembangan aset dan memerlukan penambahan modal dalam rangka mempertahankan usaha dan mengembangkan usaha. Modal tersebut bukanlah modal awal tetapi merupakan akumulasi dari beberapa lama waktu berdirinya usaha.



Gambar 2. Persentase Jumlah Setoran Modal UMKM

Salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya modal adalah jenis usaha yang dijalankan. Dalam hal ini ada 3 jenis usaha yaitu usaha dagang, usaha jasa dan usaha manufaktur. Hasil survey menunjukkan usaha dagang dan usaha jasa mendominasi sebagai jenis usaha yang membutuhkan modal kurang dari Rp. 50.000.000. usaha manufaktur membutuhkan modal antara Rp.50.000.000- Rp.150.000.000. Hal ini menunjukkan pihak terkait seperti pemerintah dan perbankan harus mengakomodasi perbedaan kebutuhan modal antara setiap jenis usaha. Gambar 3 menunjukkan tingkat kebutuhan modal berdasarkan jenis usaha.



Gambar 3. Kebutuhan Modal Berdasarkan Jenis Usaha

Estimasi Aset Tetap

Aset tetap adalah aktiva berwujud yang tahan lama (dapat dipakai berulang kali atau bertahun-tahun) yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa. Aktiva tetap ini meliputi : tanah, bangunan, mesin-mesin, inventaris (berupa peralatan kantor dan pabrik, kendaraan dan aktiva berwujud lainnya yang digunakan dalam operasional perusahaan). Aset tetap dapat digolongkan kedalam dua jenis yaitu aset tak bergerak dan aset bergerak. Berikut adalah hasil survey mengenai aset tak bergerak dan nilainya.

Hasil survey menunjukkan bahwa jenis aset tak bergerak yang dimiliki oleh pelaku UMKM adalah tanah yang dimiliki oleh 31% pelaku UMKM. Selebihnya dalam bentuk rumah (67%) dan tempat usaha 2%. Adapun nilai aset tersebut sebanyak 80% menyatakan bernilai 0-Rp. 200.000.000, 9% menyatakan asetnya bernilai Rp.200.000.000-Rp.400.000.000 dan 5% menyatakan asetnya bernilai Rp.400.000.000-Rp.600.000.000. Aset tak bergerak ini dapat dijadikan sebagai jaminan jika pelaku usaha menginginkan tambahan modal yang berasal dari pinjaman kepada pihak ketiga. Sementara itu untuk jenis aset bergerak, hasil survey menunjukkan 4 jenis aset yang dimiliki oleh pelaku UMKM yaitu Becak Motor (4%), Sepeda Motor (92%) dan Mobil (3%). Dengan nilai aset sebanyak 89% berkisar 0-Rp.50.000.000,2% bernilai Rp.50.000.000-Rp.100.000.000, 2% berkisar Rp.150.000.000-Rp.200.000.000 dan 1% bernilai Rp.200.000.000 keatas.

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah biaya yang digunakan oleh UMKM dalam menjalankan usahanya. Perhitungan harga pokok produksi berbeda untuk usaha dagang, industri dan jasa. Oleh karena itu Jenis UMKM akan sangat menentukan dalam perhitungan harga pokok produksi.

Hasil survey menunjukkan harga pokok produksi UMKM Kotamadya Tanjung Balai berada pada rentang Rp. 50.000.000 –Rp. 150.000.000 (27%), Rp.150.000.000-Rp.300.000.000 (25%), Rp. 300.000.000- Rp. 600.000.000 (12%), 0-Rp.50.000.000 (25%). Yang menarik ada sekitar 9 % UMKM yang tingkat harga pokok produksinya diatas Rp.600.000.000

Harga pokok produksi akan semakin meningkat jika volume produksi meningkat. Volume produksi dapat ditingkatkan salah satunya dengan penambahan modal kerja seperti mesin, peralatan. Oleh karena itu pihak ketiga dalam hal ini perbankan, pemerintah, Lembaga Swadaya dapat memberikan bantuan berupa teknologi tepat guna, pelatihan dan sebagainya untuk meningkatkan volume produksi.

Harga pokok produksi akan dipengaruhi oleh besarnya bahan baku, bahan penolong dan bahan tambahan yang digunakan dalam proses produksi. Supplier memiliki peranan penting bagi pelaku UMKM. Supplier bertindak sebagai pihak yang menyediakan bahan langsung dan bahan tidak langsung bagi industri pengolahan untuk diolah menjadi barang jadi atau produk utama. Bagi usaha perdagangan supplier berperan sebagai penyedia barang jadi yang nantinya akan dijual kembali. Oleh karena itu supplier dapat mempengaruhi harga pokok produksi UMKM. Untuk melihat faktor ini maka tingkat pembelian ke supplier akan menunjukkan seberapa besar nilai bahan langsung dan tidak langsung yang dibutuhkan UMKM. Aspek yang penting diketahui dari supplier adalah lokasi dimana supplier berada karena akan menentukan biaya transportasi barang antar lokasi supplier dengan lokasi UMKM. Gambar berikut menunjukkan harga pokok produksi untuk setiap jenis usaha. Untuk jenis usaha jasa, harga pokok produksi (HPP) paling banyak berkisar 0- Rp.100.000.000. untuk usaha yang memiliki harga pokok produksi diatas Rp.500.000.000 ditemukan paling banyak pada jenis usaha produksi/manufaktur and usaha dagang. Pada usaha dagang ditemukan jumlah usaha yang relatif seimbang dengan hpp pada kisaran 0-Rp100.000.000, Rp.101.000.000-Rp.200.000.000 dan Rp.201.000.000- Rp.300.000.000 dengan masing-masing berjumlah 9 usaha.

Hasil survey menunjukkan sebanyak 65% pelaku UMKM di KotamadyaTanjung Balai memiliki jalinan kerjasama dengan supplier yang berada di dalam Kotamadya Tanjung Balai, sebanyak 34% pelaku UMKM menjalin kerjasama dengan supplier yang berada di luar kota atau Kabupaten lain seperti Kabupaten Asahan dan Kotamadya Medan. Tingginya angka lokasi supplier yang berada di luar kota menunjukkan bahwa Kotamadya Tanjung Balai

belum menjadi Kotamadya yang mandiri dan memasok kebutuhan barang daerah lain. Sedangkan 1% dari supplier berada di Luar Provinsi Sumatera Utara.

Dalam hal Tingkat pembelian kesupplier, hasil survey menunjukkan pelaku UMKM banyak melakukan pembelian pada kisaran Rp 5.000.000 – Rp. 25.000.000, kemudian tingkat pembelian paling banyak pada kisaran Rp 1.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 73 dan tingkat pembelian 0-Rp.1.000.000 sebanyak 29. Hanya sekitar 10 UMKM yang melakukan pembelian ke supplier diatas Rp 25.000.000. Jika dilihat tingkat pembelian supplier berdasarkan jenis usaha, semua jenis usaha rata-rata melakukan pembelian kurang dari Rp.25.000.000. Usaha manufaktur adalah jenis usaha yang paling banyak melakukan pembelian diatas Rp.100.000.000. sedangkan usaha jasa mendominasi pada tingkat pembelian Rp.26.000.000-Rp50.000.000.

Selain itu biaya tenaga kerja akan mempengaruhi besarnya biaya produksi. Dari segi jumlah tenaga kerja tetap yang dipekerjakan UMKM di Kotamadya Tanjung Balai didominasi oleh 1 sampai dengan 3 orang. Rata-rata UMKM memiliki pekerja 1 sampai dengan 3 orang sebanyak 64%, hanya 36% UMKM yang menggunakan pekerja lebih dari 3 orang. Menurut data BPS tahun 2008 terlihat bahwa sektor yang banyak menyerap tenaga kerja adalah sektor perdagangan, hotel, restoran diikuti dengan sektor pertanian, kehutanan, peternakan dan perikanan, sektor Jasa dan Sektor Angkutan dan Komunikasi. UMKM adalah salah satu bidang pekerjaan yang berperan dalam menyerap tenaga kerja. Hubungan antara harga pokok produksi dengan jumlah tenaga kerja tetap. Terlihat bahwa semakin tinggi jumlah tenaga kerja yang dimiliki maka harga pokok produksi akan semakin besar. Usaha yang memiliki HPP diatas Rp.500.000.000 kebanyakan memiliki tenaga kerja berjumlah 6-10 dan diatas 10 orang. Terlihat bahwa komposisi usaha dengan jumlah pekerja 1-5 orang semakin berkurang seiring dengan meningkatnya harga pokok produksi. Hal ini menunjukkan tenaga kerja merupakan faktor yang mempengaruhi harga pokok produksi secara langsung.

Perhitungan Laba-rugi

Menurut Baridwan (2004) Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya periode tertentu. Selisih antara pendapatan diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan laba rugi yang kadang disebut laporan penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya merupakan laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga merupakan tali penghubung dua neraca yang berurutan.

Pendapatan UMKM bersumber kepada nilai penjualan yang berhasil dilakukan dalam satu periode tertentu. Hasil survey menunjukkan tingkat penjualan UMKM di Kotamadya Tanjung Balai berada pada rentang Rp. 150.000.000- Rp.300.000.000 dengan total 25% pelaku UMKM. Selanjutnya sekitar 21% pelaku UMKM berhasil membukukan tingkat penjualan pada rentang Rp. 300.000.000-Rp.600.000.000. sebanyak 30% UMKM membukukan tingkat penjualan pada rentang Rp.50.000.000-Rp.150.000.000 dan sebanyak 5% UMKM memiliki tingkat penjualan di bawah Rp.50.000.000. Perlu diperhatikan bahwa sekitar 15% pelaku UMKM dapat mencapai penjualan diatas Rp. 600.000.000.

Data ini dapat menjadi acuan bagi pemerintah untuk memberikan bantuan terutama kepada pelaku UMKM yang memiliki tingkat penjualan dibawah Rp.50.000.000. Jika membandingkan data yang diperoleh dengan kriteria usaha yang tercantum pada UU no.20 tahun 2008 maka sekitar 60 % usaha tersebut digolongkan kepada usaha mikro. Hanya 36% usaha yang dapat digolongkan kepada usaha kecil. Rentang kriteria yang terlalu jauh menyebabkan pelaku usaha kesulitan untuk meningkatkan golongan usahanya menjadi golongan yang lebih tinggi seperti usaha mikro menjadi usaha kecil. Selain itu dipandang perlu untuk menambahkan penggolongan didalam satu tingkat usaha seperti usaha mikro dapat dibagi lagi menjadi beberapa tingkat sesuai dengan tingkat penjualan yang diperoleh.

Jika melihat total penjualan berdasarkan jenis usaha, untuk tingkat penjualan dibawah 50 juta usaha jasa ditemukan paling banyak yang berhasil membukukan tingkat penjualan dibawah 50 juta diikuti oleh usaha dagang. Hanya satu usaha produksi yang membukukan penjualan dibawah 50 juta. Pada level berikutnya usaha jasa masih mendominasi pada tingkat penjualan Rp51.000.000 – Rp.150.000.000. usaha manufaktur juga ditemukan paling banyak pada tingkat penjualan ini. Usaha dagang paling banyak membukukan penjualan pada kisaran Rp.151.000.000 – Rp 600.000.000. Untuk tingkat penjualan diatas RP. 600.000.000 dicapai paling banyak oleh usaha manufaktur dan usaha dagang walaupun jumlahnya sedikit jika dibandingkan dengan tingkat penjualan lain.

Laba Bersih diperoleh setelah Penjualan dikurangi dengan harga pokok produksi ditambah segala bentuk pengeluaran lainnya seperti biaya penjualan, penyusutan, bunga, depresiasi, dan pajak. Laba bersih inilah yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Selain itu laba bersih ini dapat digunakan untuk menambah modal kerja dan sebagainya.

Hasil survey menunjukkan bahwa pelaku UMKM sebanyak 27% mendapatkan laba bersih dalam kisaran Rp.50.000.000-Rp.100.000.000, 50% mendapatkan laba bersih 0-Rp.50.000.000, 5 % mendapatkan laba bersih Rp.100.000.000-Rp.150.000.000. Selain itu terdapat 8 % UMKM yang mencatatkan laba bersih diatas Rp.200.000.000. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM adalah merupakan sektor yang potensial untuk meningkatkan perekonomian rakyat. Jika tingkat laba bersih ini dibagi dengan 12 bulan maka jumlah yang terendah masih lebih besar dari upah minimum yang ditetapkan. Artinya pendapatan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah dianggap cukup untuk memenuhi kebutuhan minimum hidup.

Hasil survey menunjukkan UMKM untuk semua jenis usaha mayoritas mendapatkan laba bersih kurang dari Rp.50.000.000. jumlah yang signifikan juga ditemukan pada UMKM yang mendapat laba bersih Rp.51.000.000- Rp.100.000.000. semakin sedikit jumlah UMKM yang memperoleh laba bersih diatas Rp. 100.000.000. Hal ini perlu mendapat perhatian khusus dari mitra terkait dalam hal bagaimana bantuan yang diberikan bisa berdampak kepada peningkatan laba bersih dari UMKM

Proyeksi Cash Flow

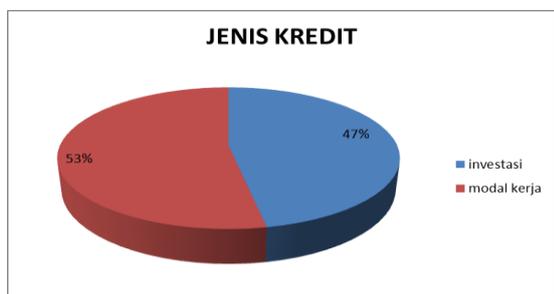
Proyeksi cash flow sangat penting dalam memperkirakan kemampuan pelaku usaha untuk membayar pengembalian modal. Dalam hal ini jika pelaku UMKM berminat untuk mengembangkan usahanya maka akan membutuhkan tambahan modal. Tambahan modal bisa berasal dari pihak ketiga yang memberikan pinjaman. Cash flow yang baik adalah ketika pelaku UMKM mampu membayar pinjaman dan mencukupi kebutuhan hidupnya dan juga masih memiliki kemampuan untuk menabung. Cashflow terbentuk dari selisih uang masuk dan uang keluar dalam satu periode akuntansi. Uang masuk dalam hal ini merupakan pendapatan yang diperoleh UMKM dan faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan tersebut. Sedangkan uang keluar adalah biaya investasi yang dikeluarkan untuk pengembangan usaha. Oleh karena itu, aspek berikutnya yang diteliti adalah berhubungan dengan proyeksi tingkat pertumbuhan. Proyeksi tingkat pertumbuhan adalah perkiraan pelaku UMKM terhadap pertumbuhan usahanya dalam beberapa tahun kedepan. Proyeksi ini penting bagi pelaku UMKM untuk memperkirakan tingkat pendapatannya pada beberapa tahun kedepan.

Hasil survey menyatakan sekitar 13% pelaku UMKM cukup optimis dengan mengatakan pertumbuhan adalah 10%. Sekitar 85% pelaku UMKM menyatakan pertumbuhan berkisar 5%. Hanya sekitar 2% yang menyatakan pertumbuhan dibawah 5%. Angka proyeksi pertumbuhan diatas menunjukkan bahwa pertumbuhan pendapatan bukan hal yang mustahil didapat, walaupun sekitar 85% menyatakan pertumbuhan dibawah angka pertumbuhan prediksi pemerintah.

Menatap keoptimisan pelaku UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi seharusnya diikuti oleh keinginan pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Salah satu cara mengembangkan usaha adalah dengan menambah investasi pada usaha tersebut. Hasil survey menunjukkan sekitar 75% pelaku UMKM memperkirakan kebutuhan investasinya berkisar 0-Rp.50.000.000. Selanjutnya 18% memperkirakan kebutuhan investasinya berkisar Rp.50.000.000- Rp.100.000.000, sebanyak 1% pelaku UMKM memperkirakan kebutuhan investasinya berkisar Rp. 150.000.000- Rp. 200.000.000 dan sebanyak 6% memperkirakan kebutuhan investasinya diatas Rp.200.000.000. Hal ini menunjukkan pelaku UMKM memiliki perencanaan dalam pengembangan usahanya, akan tetapi memiliki kesulitan dalam mengakses sumber permodalan yang tersedia.

Untuk memenuhi kebutuhan investasi yang diinginkan oleh pelaku UMKM bisa berasal dari kemampuan pribadi pelaku UMKM, bantuan dari pihak ketiga, pinjaman yang berasal dari perbankan dan pinjaman yang berasal dari pemerintah. Terkait dengan kebutuhan pinjaman setelah dikurangi kemampuan membiayai sendiri maka hasil survey menunjukkan bahwa 90% pelaku UMKM menginginkan pinjaman berkisar 0-Rp.50.000.000, 4% menginginkan pinjaman Rp.50.000.000-Rp.100.000.000, 6% menginginkan pinjaman diatas Rp.200.000.000.

Adapun penggunaan pinjaman itu ditujukan untuk modal kerja (53%) dan investasi (47%). Dari segi jangka waktu pinjaman sebanyak 31% pelaku UMKM menginginkan jangka waktu 4 tahun untuk pelunasan pinjaman mereka, sebanyak 27% menginginkan jangka waktu 3 tahun dan 38 % yang menginginkan jangka waktu 2 tahun. Data ini dapat digunakan oleh pihak yang memiliki kelayakan dalam rangka penyaluran kredit kepada UMKM. Gambar 4 dan 5 menunjukkan tingkat pinjaman yang diinginkan, jangka waktu pinjaman dan penggunaan pinjaman:



Gambar 4. Persentase Jenis Kredit UMKM



Gambar 5. Persentase Jangka Waktu Pinjaman UMKM

Kesimpulan dan saran

Penelitian ini bertujuan untuk menutupi kekurangan informasi terhadap kondisi keuangan UMKM. Disatu sisi, selama ini dirasa sulit untuk memperoleh data yang cukup akurat terhadap struktur biaya dan tingkat pendapatan UMKM. Disisi lainnya, data ini sangat dibutuhkan untuk melihat kemampuan UMKM dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya. Beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah:

- Dalam hal permodalan, 70 % UMKM di Tanjung Balai membutuhkan modal hingga Rp.150.000.000 untuk memulai usahanya.

- Dalam hal aset, 80% UMKM di Tanjung Balai memiliki aset bergerak senilai Rp.0 – Rp 200.000.000 dan aset tidak bergerak yang nilainya paling tinggi Rp.50.000.000.
- Dalam hal harga pokok produksi, 75% UMKM di Tanjung Balai memiliki HPP pada kisaran Rp.0-Rp. 300.000.000
- Dalam hal laba bersih, 77 % UMKM di Tanjung Balai dapat mencapai laba pada kisaran Rp.0-Rp.100.000.000

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan untuk pengembangan penelitian berikutnya. Modal merupakan faktor penting dalam pengembangan usaha. Bagaimana peran lembaga penyedia modal terhadap kebutuhan modal UMKM menjadi layak dikedepankan mengingat telah dikeluarkannya beberapa peraturan diantaranya Peraturan Menteri Keuangan No. 18 tahun 2012 yang mengharuskan perusahaan modal ventura menyediakan permodalan untuk UMKM. Beberapa ruang penelitian terbuka lebar diantaranya dengan melanjutkan peninjauan lebih dalam terhadap variabel yang mempengaruhi tingkat harga pokok produksi dan tingkat penjualan. Variabel tersebut dapat berbeda antar satu daerah dengan daerah lainnya. Peluang juga terbuka lebar untuk melanjutkan penelitian ini dengan menganalisa tingkat rasio keuangan yang dimiliki oleh UMKM seperti tingkat Return on Asset (ROA), penjualan per total aset dan rasio lainnya yang dapat dijadikan indikator tingkat kemampuan UMKM dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Penggunaan aset oleh UMKM masih dibatasi oleh sumber daya manusia yang tidak akrab dengan teknologi sehingga kebanyakan UMKM tidak melakukan perencanaan dalam pengembangan aset produksinya. Hal ini menarik diteliti lebih dalam untuk melihat seberapa jauh efek perencanaan aset yang baik terhadap peningkatan laba usaha pada UMKM.

Penelitian ini akan dilanjutkan dengan perancangan aplikasi keuangan untuk mencatat transaksi keuangan, menghitung harga pokok produksi dan menghitung laba rugi untuk tiga jenis usaha meliputi usaha dagang, usaha produksi barang dan usaha produksi jasa. Data awal ini digunakan untuk melihat pola data transaksi keuangan yang berkembang di UMKM dan digunakan sebagai input dalam perancangan aplikasi keuangan.

Daftar Pustaka

- Ardiyanto, Bagus. 2013. “*Analisis Bantuan Kredit Dari Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (Pkbl) Pt. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Kota Semarang*”. Semarang hal. 1-59 : Universitas Diponegoro.
- Bambang, Riyanto, 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting. Edisi Delapan*. BPFE: Yogyakarta.
- Hadjimonalis, Anthanasios (2000), An Investigation of Innovation Atecedent in Small Firms in the Context of A Small Developing Country, *Journal of R&D Management*, 30, 3, pp. 235-245
- Hadjimonalis, Anthanasios., Keith Dickson (2000), Innovation Strategies of SMEsin Cyprus, A Small Developing Country, *International Small Business journal*. 18,4, pp. 62-79
- Hansen, Don R dan Maryane M Mowen. 2006. *Akuntansi Manajemen. Jilid 1*. Salemba Empat: Jakarta.
- Maryani, Dian. 2010. “*Analisis Perencanaan Pajak Melalui Metode Penyusutan dan Revaluasi Aset Tetap untuk Meminimalkan Beban Pajak PT. Gembala Sriwijaya*”. hal. 3: STIE MDP.
- Miles, P Morgan., Covin G jefferey., Heeley b Michael (2000), The Relationship Between Environmental Dynamism and Small Firm structure, strategy, and Performance. *Journal of Marketing theory and Practice*. Pp. 63-74
- Mulyadi, Drs. 1999. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: BPFE - Yogyakarta.
- Olson. D. Philip, Donald W. Bokor (1995) *Strategy Process-Content interaction : Effect On Growth Performance In Small Firm*. *Journal of small Business Management*, pp. 34-44
- Pelham, M. Alfred, David T. Wilson (1996), A Longitudinal Study of The Impact of Market Structure, Firm Structure, Strategy, and Market Orientation Culture on Dimenntions of Small Firms Performance, *Journal of Academy of Marketing Science*. 24, 1, pp. 27-43
- Peraturan Menteri Keuangan No.18/PMK.010/2012 tentang Perusahaan Modal Ventura
- Rayburn, Letricia Gayle. 1999. *Akuntansi Biaya dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Edisi Keenam. Jilid Satu. Terjemahan Sugyanto, Jakarta: Erlangga.
- Soleh, Muhammad, dkk. 2008. “*Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus: UKM Manufaktur di Kota Semarang)*”. Semarang hal. 25-36 : Universitas Diponegoro.
- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.