

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bali adalah salah satu kepulauan di Indonesia, dengan luas sepanjang 153 km dan selebar 112 km sekitar 3,2 km dari bagian timur Pulau Jawa. Secara geografis, Bali terletak di 8°25'23" Lintang Selatan dan 115°14'55" Bujur Timur yang membuatnya beriklim tropis seperti bagian Indonesia yang lain.. Bali adalah sebuah pulau kecil yang mayoritas penduduknya beragama Hindu. Bali dikenal di dunia internasional sebagai pulau seribu pura dan pulau pariwisata yang sering dikunjungi oleh para wisatawan mancanegara. Pulau Bali terdiri dari 8 Kabupaten dan Kodya yaitu Kabupaten Badung, Bangli, Buleleng, Gianyar, Karangasem, Klungkung, Tabanan, Negara dan 1 Kodya yaitu, Denpasar. (Wikipedia).

Para pelaku bisnis harus memiliki strategi yang inovatif supaya dapat bertahan dalam persaingan yang semakin ketat tersebut. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian di Bali. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia.

UMKM Dupa Herbal Suputra merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi

tingkat pengangguran yang ada di Bali. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Bali yang masih menganggur. Selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Dupa sebagai salah satu alat persembahyangan bagi umat hindu merupakan simbol dari api dan dupa di bakar agar mengeluarkan asap yang menimbulkan bau yang harum

Menurut (Sudirga, 2007) dalam Yanthi dan Sudhana, (2014), dupa dengan nyalah api mempunyai fungsi sebagai pemimpin upacara ,sarana perantara yang menghubungkan antara pemuja dan yang di puja, sebagai saksi upacara dalam kehidupannya. Umat Hindu di Bali menggunakan salah satu sarana upacara wajib berupa Dupa yang berfungsi sebagai saksi dari sebuah upacara yang dilakukan. Salah satu UMKM Dupa Herbal Suputra yang ada di Denpasar yaitu usaha Dupa Herbal, Suputra yang merupakan sebuah usaha industri rumah tangga yang menjual berbagai jenis dupa herbal dan aromaterapi. Usaha pembuatan dupa ini dirintis sejak 2015 dan dari tahun ke tahun bisnis ini terus berkembang. Dupa herbal Suputra berbahan alami tersebut, sampai saat ini belum banyak pesaingnya di Indonesia khususnya di Bali

Dupa adalah salah satu sarana ibadah bagi masyarakat yang beragama Hindu, karena untuk beribadah/berdoa masyarakat yang beragama Hindu akan membakar dupa, yaitu setiap pagi, siang dan sore, sehingga permintaan dupa khususnya masyarakat di Bali sangat tinggi. Dupa yang beredar di masyarakat dibedakan menjadi 2 yaitu dupa lokal yaitu dupa yang dihasilkan dengan cara manual oleh tenaga manusia, dan dupa import. Istilah dupa import karena awalnya dupa jenis ini diimport dan dikerjakan secara otomatis menggunakan mesin. saat ini mesin pembuat dupa sudah banyak

dijual di Indonesia, dan para pengusaha dupa besar sudah menghasilkan dupa dengan mesin ini, namun namanya masih disebut dengan dupa import. Dupa lokal dan dupa impor memiliki segmen yang berbeda, disebabkan kualitas dan harga yang berbeda. Dupa impor harganya lebih mahal karena kualitasnya memang lebih baik, dan biasanya yang menggunakan dupa impor adalah masyarakat yang secara ekonomis kelas menengah ke atas, hotel - hotel, restoran, dan lain-lain. Dupa lokal harganya lebih murah, namun yang membutuhkan adalah masyarakat Hindu di Bali secara umum, khususnya

Pertama adalah peningkatan nilai tambah produk dupa, dengan memproduksi dupa wangi kemasan. Produk dupa yang selama ini dihasilkan hanya dupa mentah, maka untuk meningkatkan nilai tambah produk masyarakat mitra diarahkan untuk memproduksi dupa wangi. Kegiatan pelatihan pembuatan dupa wangi sudah dilaksanakan pada program pengabdian tahun sebelumnya namun masyarakat mitra masih kesulitan untuk memasarkan produk (Sarwoko *et al.*, 2019). Oleh karena itu perlu dikembangkan program pemasaran yang paling mudah direalisasikan oleh masyarakat mitra. Program pemasaran yang dimaksud adalah dengan merintis kemitraan antara pelaku usaha dupa menengah yang sudah berhasil untuk bermitra dengan pelaku usaha dupa di Desa Petungsewu. Model strategi berbasis orientasi pasar dapat dikembangkan dalam peningkatan daya saing UKM di antaranya inovasi organisasi dan kemitraan.

Menurut Hadiyati & Arwani, (2018). Pada dasarnya kegiatan pemasaran khususnya di UMKM selain kegiatan memasarkan produk juga dalam rangka membangun jejaring dan kerjasama Hastuti & Amboro, (2018). Kemitraan

didefinisikan sebagai kerjasama usaha, baik langsung maupun tidak langsung atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar. Tujuan kemitraan pada dasarnya adalah mendorong hubungan saling menguntungkan antar UMKM dengan usaha menengah (Undang – Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, 2008). Pola kemitraan yang paling sesuai dengan kondisi para pelaku usaha adalah perdagangan umum, yaitu kemitraan dimana para pelaku usaha sama memproduksi dupa wangi kemasan, sedangkan mitra yang akan menjual dupa kemasan tersebut ke pasar. Pola kemitraan perdagangan umum dipilih karena salah satu kunci Keberhasilan UMKM adalah aspek pemasaran. Pengabdian ini fokus pada aspek pemasaran karena UMKM yang dalam menjalankan usahanya tidak menerapkan strategi marketing akan berdampak pada terhambatnya perkembangan usaha

Menurut Purwanti, (2012). Menganalisis pendampingan untuk desain merek dan Pendaftaran merek. Karena ditargetkan masyarakat mitra memproduksi dan menjual dupa wangi, maka perlu dibuat desain merek yang menarik serta melakukan pendaftaran hak cipta merek. Jika produk dupa wangi dikemas dan diberi merek, maka siap untuk dipasarkan. Tujuan pemberian dan pemilihan nama merek adalah kemudahan penyebutan, gampang diingat, belum ada yang menggunakan dan menggambarkan karakteristik serta ciri khas lokal

Menurut Octavia *et al*, (2018). Ketiga yaitu meningkatkan produksi biting, dengan memanfaatkan bantuan alat/teknologi produksi. Solusi untuk

Memecahkan permasalahan sering terlambatnya bahan, para pelaku usaha juga bisa menyerap tenaga kerja. Perkembangan dunia bisnis yang semakin ketat dan penuh persaingan membuat para pelaku bisnis yang ada sulit untuk bertahan. Para pelaku bisnis harus memiliki strategi yang inovatif supaya dapat bertahan dalam persaingan yang semakin ketat tersebut. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian di Bali. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Bali. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Bali yang masih menganggur. Selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

Pembangunan sektor industri secara nasional diarahkan untuk mendorong terciptanya struktur ekonomi yang seimbang dan kokoh yang meliputi aspek perubahan ekonomi. Fokus perhatian pembangunan sektor ekonomi dirasa perlu diberikan pada subsektor industri kecil dan kerajinan yang memiliki potensi dan peranan penting. Keberadaannya yang sebagian besar di daerah pedesaan tentunya menjadikan industri kecil dan kerajinan ini memberikan sumbangan bagi daerahnya. Industri kecil mempunyai kemampuan memanfaatkan bahan baku dan

menghasilkan barang dan jasa. Bukti keberadaan industri kecil itu yaitu dengan dibukanya suatu lapangan kerja baru sehingga dapat mengurangi pengangguran. Seiring dengan semakin globalnya era modernisasi dimana industri kecil mulai berkembang, baik melalui peningkatan teknologi maupun peningkatan produktivitas sehingga semakin memperketat persaingan diantara pemilik usaha kecil.

Menurut Soekartawi, (1991). Dengan demikian industri kecil mengalami persaingan sehingga sangat diperlukan adanya strategi-strategi usaha dalam pengembangan usaha. Salah satu penyebab industri kecil kalah bersaing yaitu kurangnya strategi pemasaran. Dalam melakukan upaya pemasaran dikatakan berhasil apabila pembeli melakukan pembelian ulang dan pembeli merekomendasikan produk ke orang lain. Untuk mendapatkan hasil pemasaran yang sesuai, maka secara umum harus mampu menentukan strategi pemasaran. Disinilah setiap perusahaan dihadapkan pada tantangan dalam menghadapi persaingan dari industri yang sejenis. Dengan adanya keadaan pasar yang demikian, perusahaan harus bisa menyesuaikan diri agar dapat bertahan dalam persaingan. Salah satu unsur kegiatan yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan adalah Kegiatan promosi tidak hanya digunakan perusahaan untuk mengejar profit, melainkan digunakan lebih memperkenalkan produk kepada konsumen. Dengan permasalahan dan keadaan yang ada, perusahaan perlu merencanakan dan menyusun suatu strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam menjaga perkembangan bisnisnya. Strategi pemasaran merupakan kunci berhasilnya penjualan suatu produk, strategi yang dilakukan yaitu mengenali pelanggan, hal ini mempermudah dalam menyusun strategi pemasaran yang

efektif dan menghindarkan usaha Industri Rumah Tangga dari pembuangan biaya dan waktu yang sia-sia karena sudah memiliki pelanggan tetap, menjalin hubungan yang baik dengan konsumen merupakan cara yang harus diterapkan pada Industri Rumah Tangga untuk mencapai kesuksesan dalam usaha.

Tujuan perencanaan strategi adalah perusahaan dapat melihat secara nyata kondisi internal dan eksternal perusahaan dimana analisis kekuatan dan kelemahan termasuk lingkungan eksternal. Sehingga penerapan strategi pemasaran mencapai sasaran yang diinginkan dan sekaligus perusahaan dapat mengantisipasi perubahan yang terjadi pada lingkungannya. Diterapkannya suatu strategi pemasaran yang tepat diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan serta dapat meningkatkan keuntungan dan perkembangan yang berkelanjutan. Sebagai pusat pergerakan sektor ekonomi di Bali, keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi penting dalam upaya menggerakkan roda perekonomian.

Masyarakat di Bali tentunya memiliki bermacam-macam jenis usaha, salah satu kota yang memiliki jumlah UMKM tertinggi adalah Kota Denpasar. Tingkat masyarakat yang memilih untuk menjadi pelaku usaha sangat tinggi, hal itu disebabkan oleh prospek jangka panjang menjadi seorang wirausaha sangat menjanjikan jika usaha tersebut di jalankan dengan baik. Peluang untuk sukses sebagai pelaku usaha juga sangat besar, hal ini juga mendukung dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hal mendasar yang digunakan sebagai tolak ukur untuk memilih sektor usaha yang ingin dikembangkan adalah melihat potensi apa yang ada di sekeliling kita dan potensi yang dimiliki oleh diri sendiri. Banyak bidang usaha yang dapat dikembangkan mulai dari sektor

industri, kuliner, jasa dan lainnya. Usaha yang digeluti saat ini di masing-masing daerah sangat beragam, hal itu biasanya ditentukan dari potensi serta hobby seseorang. Potensi dan hobby itu yang nantinya akan menjadi awal mula seseorang mulai membuka usaha. Bukan hanya hobby, tetapi potensi di daerah masing-masing juga bisa menjadi salah satu alasan untuk memilih sektor usaha yang akan dikembangkan. Berikut ini adalah data banyaknya Usaha/Perusahaan menurut Kabupaten/Kota dan Skala Usaha Hasil Sensus Ekonomi 2020.

Tabel 1.1 Sensus Ekonomi 2020 tentang UMKM

Kabupaten	Skala Usaha				Jumlah
	Mikro	Kecil	Menengah	Besar	
Jembrana	27.114	2.773	374	21	30.282
Tabanan	40.132	4.831	588	28	45.579
Badung	62.557	10.469	5.242	231	78.499
Gianyar	60.913	5.871	1.189	50	68.023
Klungkung	19.283	2.201	289	13	21.786
Bangli	23.702	2.556	193	3	26.454
Karangasem	49.773	3.174	419	10	53.376
Buleleng	55.622	4.678	63	26	60.959
Denpasar	80.895	12.114	4.268	249	97.526
<b>Bali</b>	<b>419.991</b>	<b>48.667</b>	<b>13.195</b>	<b>631</b>	<b>482.484</b>

Sumber : Sensus Ekonomi 2020

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa berdasarkan skala usaha, kota yang paling banyak memiliki jumlah UMKM berada di Kota Denpasar. Kota Denpasar memiliki jumlah UMKM 97.526 yang terdiri dari berbagai sektor usaha baik itu dari skala Mikro, Kecil, Menengah maupun Besar. Umat Hindu di Bali menggunakan salah satu sarana upacara wajib berupa Dupa yang berfungsi sebagai saksi dari sebuah upacara yang dilakukan. Salah satu UMKM yang ada di Denpasar yaitu usaha Dupa Herbal suputra, dupa Herbal suputra merupakan sebuah usaha industri rumah tangga yang menjual berbagai jenis dupa herbal dan aromaterapi. Usaha pembuatan dupa ini dirintis sejak 2015

dan dari tahun ke tahun bisnis ini terus berkembang. Dupa herbal Suputra berbahan alami tersebut, sampai saat ini belum banyak pesaingnya di Indonesia khususnya di Bali.

Ada beberapa produk yang di jual antara lain dupa gaharu yang terbuat dari serbuk gaharu yang harganya dari Rp.25.000,- hingga Rp.55.000,- per 1 kg dupa, serta produk lainnya berupa dupa wargasari yang terbuat dari kemenyan, majegau, cendana yaitu dupa yang terbuat dari bahan khusus dimana kisaran harganya dari Rp.10.000,- hingga Rp.20.000,- per bungkusnya. Omzet yang diperoleh dalam penjualan dupa herbal ini rata-rata Rp 6.000.000,- hingga Rp 5.000.000,- dalam sebulan. Namun, apabila ada acara-acara khusus seperti perayaan upacara keagamaan, omzetnya bisa meningkat hingga Rp 7.000.000,- per bulan. Jenis usaha ini memiliki prospek jangka panjang yang sangat bagus. Selain keunggulan produk herbal yang dimiliki, usaha ini juga sangat menjanjikan karena produk merupakan barang yang habis pakai dan dibutuhkan oleh mayoritas umat Hindu yang ada di Bali. Namun, tidak semua masyarakat mengetahui keberadaan Dupa Herbal tersebut karena kurangnya edukasi terhadap masyarakat. Hal itu tidak menutup kemungkinan jumlah pembeli dari Dupa Herbal Suputra selalu stabil, karena produk ini memiliki kelebihan yang berbeda dari dupa-dupa yang beredar di pasaran. Selain memasarkan secara online Dupa Herbal Suputra juga sering mengikuti event-event yang biasa diadakan oleh pemerintah untuk memperkenalkan produknya lebih luas lagi.

Berdasarkan data dari perusahaan Dupa Herbal Suputra didesa Angantaka jumlah pembeli yang tercatat dari tahun 2021 – 2022 yaitu, Jumlah Target dan Realisasi pembeli yang menggunakan Dupa Herbal periode 2021 – 2022 pada

Perusahaan Dupa Herbal didesa Angantaka, terlihat bahwa jumlah pembeli yang menggunakan dupa Herbal periode tahun 2021 – 2022 mengalami penurunan. Perusahaan mengharapkan terjadinya peningkatan jumlah pembeli. Perbedaan antara keinginan perusahaan dengan kenyataan membuat perusahaan harus merencanakan strategi yang efektif dan efisien demi pencapaian target jumlah pembeli. Dari tahun 2021 dimana target yang diharapkan pembeli mencapai angka 6200 orang, tetapi realisasi hanya mencapai 6000 orang pembeli. Namun, meski demikian jumlah pembeli dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalahnya dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Berapa besarnya Rentabilitas usaha pembuatan dupa herbal suputra di desa Angantaka, kecamatan Abiansemal?
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Rentabilitas Usaha pembuatan dupa herbal Suputra di desa Angantaka, kabupaten Badung?

## **1.3 Tujuan penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah, maka Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis Rentabilitas pengeluaran usaha pembuatan dupa herbal Suputra di desa Angantaka , kecamatan Abiansemal.
2. Untuk menganalisis faktor – faktor yang mempengaruhi Rentabilitas usaha pembuatan dupa herbal Suputra.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan motivasi dan bermanfaat terhadap berbagai pihak antara lain :

1. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambahkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia nyata serta menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah
2. Bagi universitas, hasil penelitian diharapkan dapat dipergunakan sebagai salah satu sumber informasikan pengetahuann dan bahan perbandingan bagi pembaca yang berminat mempelajarihnya, dan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian berikutnya.
3. Bagi perusahaan hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam peningkatan usaha dan mampu memberikan pendapatan yang lebih baik.
4. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan untuk pengembangan usaha kecil.
5. Bagi pihak lain, bertujuan dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan mafaat bagi pembaca sebagai sumber informasi dan sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak lainnya khususnya bagi pihak yang ingin melakukan penelitian dengan temah yang sah.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Rentabilitas

Pada dasarnya rentabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang diperoleh dalam periode - periode tertentu yang merupakan tolak ukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan. Akan tetapi, hal ini juga menentukan kinerja suatu perusahaan untuk mengetahui perbandingan antara laba yang diperoleh dengan modal yang digunakan untuk mendapatkan laba. Menurut R. Agus Sartono, (2008:92) kata rentabilitas berasal dari bahasa Inggris yaitu *Return on equity* yang berarti laba atas ekuitas atau *return on net worth* yang berarti laba atas kekayaan bersih, jadi rentabilitas yaitu mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan.

Menurut Fred Weston dan Thomas Copeland yang di alih bahasakan oleh Jaka Wasana dan Kirbrandoko, (1992:273) menyatakan bahwa rentabilitas adalah "*Return on Equity* atau *return on net worth* yaitu, mengukur tingkat hasil pengembalian dari investasi para pemegang" Adapun pendapat yang dikemukakan oleh Lukman Syamsudin, (2007:64) yaitu *Return on Equity* (ROE) merupakan suatu pengukuran dari penghasilan (*income*) yang tersedia bagi para pemilik perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun pemegang saham preferen) atas modal yang mereka investasikan di dalam perusahaan. Secara umum tentu saja semakin tinggi return atau penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan.

## 2.2 Macam-macam Rentabilitas

Rasio rentabiitas merupakan salah satu alat ukur untuk menilai efisiensi atau tidaknya suatu perusahaan dapat digolongkan menjadi dua yaitu rentabilitas modal sendiri dan rentabiitas ekonomi.

### 2.2.1 Rentabilitas modal sendiri

Rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk memperoleh keuntungan (Martono dan D.Agus Harjito, 2010) Rentabilitas modal sendiri adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan labah tersebut di lain pihak (Riyanto, 2000). Dalam perhitungan rentabilitas modal sendiri yang harus di cari ialah besarnya untung bersih dan jumlah modal sendiri. Jadi rumusan dari rentabilitas modal sendiri ialah

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{laba bersih}}{\text{jumlah modal sendiri}} \times 100\%$$

$$R = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Keterangan :

R = Rentabilitas

L = Laba yang dihasilkan selama priode tertentu

M = Modal atau aktiva yang dikeluarkan untuk menghasilkan Laba

Dalam penelitian ini yang digunakan adalah rentabilitas ekonomi. Dari rumusan tersebut akan menghasilkan rasio dalam bentuk prosentase. Apabila rasio yang dihasilkan dari analisis tersebut menunjukkan prosentase yang lebih besar dari standar yang di tentukan maka usaha sirup herbal d2 hari CV Timan Agung

selama periode tersebut berjalan dengan baik. Tetapi sebaliknya apabila angka rasio yang dihasilkan lebih kecil dari standar yang telah ditentukan maka CV tersebut selama periode itu tidak dapat memanfaatkan modalnya dengan baik.

### 2.2.2 Rentabilitas Ekonomi

Menurut Riyanto (2001:36) rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase. Sedangkan Munawir (2001:33) menyatakan bahwa rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan seluruh modal yang digunakan (modal asing dan modal sendiri).

Perhitungan rentabilitas ekonomi laba dihitung hanyalah laba yang berasal dari operasi perusahaan yang biasa disebut laba usaha. Maka laba yang diperoleh dari usaha diluar perusahaan seperti deviden, tidak diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomi. Rentabilitas ekonomi dapat di hitung dengan menggunakan rumus

$$L = TR - TC$$

Keterangan :

L = Laba Rugi

TR = Penerimaan Total

TC = Pengeluaran (Total Biaya)

### 2.2.3 Hubungan Antara Rentabilitas Ekonomi dan Rentabilitas Modal Sendiri

Hasil perhitungan dan perbandingan laba dengan modal pada rentabilitas ekonomi, dimana modal yang digunakan merupakan penjumlahan dari modal

asing dan modal sendiri yang menyebabkan perubahan. Rentabilitas ekonomi pada berbagai tingkat penggunaan modal asing yang berpengaruh terhadap rentabilitas pada modal sendiri . saat kondisi baik perubahan rentabilitas ekonomi pada berbagai tingkat penggunaan modal asing akan berpengaruh terhadap rentabilitas modal sendiri. Semakin tinggi rentabilitas ekonomi dengan tingkat penggunaan modal asing yang besar akan mengakibatkan naiknya tingkat rentabilitas modal sendiri dengan asumsi modal tetap. Sebaliknya pada kondisi yang buruk dimana rentabilitas ekonominya turun perusahaan yang mempunyai modal asing yang lebih tinggi akan mengalami penurunan rentabilitas sendiri yang lebih besar Bambang Riyanto, (1995).

Sumber penambahan modal yang dibiayai dengan penarikan modal asing akan memberikan efek yang menguntungkan terhadap modal sendiri , Apabila tingkat pengambilan (*rate of return*) dari penambahan modal sendiri dengan modal asing tersebut lebih besar dengan biaya bunganya. Sebaliknya penambahan modal asing meberikan efek yang merugikan terhadap modal sendiri apabila tingkat pengambilan dari penambahan modal asing tersebut lebih kecil dibandingkan dengan biaya modal atau biaya bunganya. Bawah tambahan modal asing tidak dibenarkan apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih kecil dari pada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri. Tingkat bunga modal asing apabila sama dengan tingkat pengembalian dan tambahan modal asing tersebut tidak menimbulkan efek yang merugikan maupun yang menguntungkan terhadap rentabilitas modal sendiri.jadi penambahan modal tersebut sama saja baik dihayati dengan modal sendiri maupun dengan modal asing.

### 2.3 Biaya produksi

Biaya (*cost*) adalah pengeluaran – pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi suatu periode akuntansi tahunan.

Kerugian (*loss*) adalah biaya yang ditimbulkan ketika barang atau jasa diperoleh pada hakikatnya tidak mempunyai nilai sama sekali atau tanpa manfaat apa-apa lagi karena kondisi tertentu. beban kerugian kedua-duanya mengurangi pendapatan (*Revenue*) perusahaan Firdaus, (2009).

#### 2.3.1 Biaya Tetap

Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang penjualannya tidak tergantung atas besar kecilnya kuantitas produksi yang dilaksanakan. termasuk dalam biaya tetap ini adalah misalnya gaji tenaga administrasi, penyusutan mesin, gedung dan alat-alat lain, dan keuntungan normal yang diperhitungkan sebagai presentasi tertunda dari faktor-faktor produksi tetap. biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan sumber-sumber diluar kegiatan normal bisnis perusahaan dan sebelum pengeluaran pendapatan.

Pengeluaran pendapatan adalah suatu golongan pos yang terdiri dari atas seksi akhir laporan pendapatan suatu perusahaan, yang meskipun diperlukan dalam perjalanan bisnis dan biasanya dibebankan sebelum sampai pendapatan bersih, lebih banyak bersifat biaya yang dipaksakan dari luar pada biaya yang dapat dikendalikan dalam operasi sehari-hari. didalamnya terdapat bunga diskon dan pengeluaran atas obligasi yang diamortisasi, pajak pendapatan, kerugian atas penjualan mesin, devisa dan pos-pos properti utama, penyusutan untuk tahun yang

lampau, sedangkan menurut bahasa bisnis laba sebelum bunga dan pajak EBIT (*Earning Before Interest And Tax*). Surtisono, (2003).

### **2.3.2 Biaya Operasional**

Biaya Operasional adalah komponen utama dari perhitungan pendapatan operasional, dan pendapatan operasional adalah komponen penting dari banyak ukuran finansial. Dengan demikian, semakin rendah biaya operasional perusahaan, semakin menguntungkan sebuah bisnis secara umum. Beberapa hal dapat mempengaruhi biaya ini adalah seperti strategi penetapan harga, harga bahan baku atau biaya tenaga kerja, tetapi karena item-item ini secara langsung berkaitan dengan keputusan yang diambil manajer sehari-hari, tindakan finansial berdasarkan biaya operasional juga merupakan ukuran fleksibilitas manajerial dan kompetensi, khususnya selama menghadapi masa ekonomi yang sulit. Penting juga untuk dicatat beberapa industri memiliki biaya operasi yang lebih tinggi dari pada yang lain. Inilah sebabnya mengapa membandingkan biaya operasional atau pendapatan hanya bisa dilakukan jika pembandingnya adalah perusahaan dalam industri yang sama, dan definisi biaya "tinggi" atau "rendah" suatu laba harus dibuat dalam konteks ini juga.

## **2.4 Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Rentabilitas**

Menurut Riyanto (2001:36 ) faktor – faktor yang mempengaruhi *rate of return* (Rentabilitas )

### **1. Volume Penjual**

Salah satu indikator untuk mengetahui kemajuan suatu perusahaan adalah penjualan. Dengan semakin bertambahnya penjualan maka akan menaikkan

volume pendapatan yang diperoleh perusahaan sehingga biaya- biaya akan tertutup juga. Hal ini mendorong perusahaan untuk mengefektifkan modal untuk mengembangkan usahanya.

## 2. Efisiensi penggunaan biaya

Modal yang diperoleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya harus dipelihara dan dipertanggungjawabkan secara terbuka. dengan kata lain penggunaan modal harus digunakan untuk usaha yang tepat dengan pengeluaran yang hemat sehingga keberhasilan usaha akan tercapai secara tidak langsung pula akan mempengaruhi tingkat rentabilitas.

## 3. Profit margin

Profit margin adalah laba yang diperbadningkan dengan penjualan. Profit margin digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan berkaitan dengan penjualan perusaha

## 4. Struktur modal perusahaan

Struktur modal adalah pembiayaan pembelanjaan permanen perusahaan yang terutama pada hutang jangka panjang , saham preferen dan modal saham biasa , tetapi tidak termasuk hutang jangka panjang

## 2.5 Penggunaan Modal

### 2.5.1 Efisiensi Modal Kerja

Efisiensi merupakan suatu ukuran keberhasilan yang di nilai dari segi besarnya sumber /biaya untuk mencapai hasil dari kegiatan yang dijalankan.

Efisiensi juga merupakan suatu ukuran dalam membandingkan rencana penggunaan masukan dengan penggunaan yang direalisasikan atau perkataan lain penggunaan yang sebenarnya.

Efisiensi penggunaan modal kerja adalah pemanfaatan modal kerja dalam aktivitas operasional perusahaan secara optimal. Efisiensi modal kerja ini menunjukkan prestasi manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan. Semakin efisien penggunaan modal kerja, maka semakin baik kinerja manajemen perusahaan. Efisiensi modal kerja di perlukan suatu perusahaan untuk menjamin kelangsungan dan keberhasilan jangka panjang dalam mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Efisiensi dalam manajemen modal kerja sangat diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan yang dalam hal ini memperbesar kekayaan bagi para pemilik (Lukman Syamsudin, 2007:200). keberhasilan jangka panjang sangat di pengaruhi oleh keberhasilan jangka pendek oleh karena itu efisiensi modal kerja ini penting untuk dilakukan karena mendorong perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan.

### **2.5.2 Modal Kerja**

#### **1. Deskriptif Modal**

Ada beberapa pendapat lain yang beragam tentang defenisi modal kerja Menurut para ahli adalah sebagai berikut : Pengertian modal kerja menurut Bambang Riyanto (2010:20) menyatakan bawah “pengertian modal kerja dimaksudkan sebagai jumlah keseluruhan aktiva lancar”. Pengertian tersebut sama dengan pengertian modal kerja yang dinyatakan oleh Susan Irawati (2006:89) yaitu “modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk aktiva lancar atau current assets” Modal kerja menurut R. Agus Sartono (2001:385) Menyatakan bawah terdapat dua pengertian mengenai modal kerja yaitu:

- a. *Gross Working Capital* Merupakan keseluruhan aktiva lancar yang didasarkan pada jumlah atau kuantitas dana yang tertanam pada unsur-unsur aktiva lancar. Aktiva lancar merupakan kekayaan perusahaan yang secara fisik bentuknya berubah dalam suatu kegiatan proses produksi yang habis dalam satu kali pemakaian dan dapat dicairkan dalam bentuk uang tunai kembali dalam jangka pendek yaitu waktu kurang dari satu tahun.
- b. *Net Working Capital* Merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar sedangkan Modal kerja Menurut S. Munawir (2010:114-116), Bambang Riyanto (2010:57), Martono dan Agus Harjito (2010:71) Mengungkapkan tiga konsep modal kerja yang sama yaitu :

1) Konsep kuantitatif

Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dalam unsur – unsur aktiva lancar dimana aktiva ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali dalam bentuk semula atau aktiva dimana dana yang tertanam di dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu yang pendek dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar . modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).

2) Konsep Kualitatif

Apabila konsep kualitatif modal kerja dikaitkan dengan besarnya jumlah aktiva lancar saja, maka pada konsep kualitatif ini pengertian modal kerja juga dikaitkan ini dengan besarnya jumlah hutang lancar atau hutang yang harus segera dibayar. Dengan demikian maka sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban

finansial yang harus segera dilakukan, dimana bagian dari aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasi perusahaan karena untuk menjaga likuiditasnya. Oleh karenanya maka modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja neto (*net working capital*).

### 3) Konsep Fungsional

Konsep ini didasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan". Sedangkan menurut Adiwirman Karin (2004:220), mendefinisikan modal kerja sebagai berikut. "Modal kerja adalah lancar di digunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar".

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan mengenai modal kerja yaitu menerapkan jumlah keseluruhan aktiva lancar yang ada dalam perusahaan, dan modal kerja sebagai kelebihan aktiva lancarnya disebut *Net Working Capital* dan yang merupakan keseluruhan aktiva lancarnya sering disebut dengan *Gross Working Capital*.

Setelah melihat berbagai definisi mengenai modal kerja yang dikemukakan di atas maka penulis mengambil kesimpulan bahwa modal kerja merupakan investasi yang dilakukan perusahaan yang secara fisik

bentuknya dapat berubah karena adanya suatu kegiatan proses produksi yang habis dalam satu kali pemakaian ,dan dapat dicairkan dalam bentuk uang tunai kembali jangka pendek yaitu waktu kurang dari satu tahun atau disebut aktiva lancar.

### 2.5.3 Jenis – Jenis Modal Kerja

Menurut Bambang Riyanto, (2010:61) Menyatakan bahwa jenis - jenis modal kerja terdapat dua jenis yaitu :

#### 1. Modal kerja permanen (*Permanent Working Capital*)

Yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsi atau dengan kata lain yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha . *Permanent Working Capital* ini dibedakan dalam :

- a. Modal Kerja Primer (*Primary Working Capital*) . Yaitu jumlah modal minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya
- b. Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal .

#### 2. Modal Kerja Variabel (*Variabel Working Capital*) modal kerja ini dibedakan menjadi :

- a. Modal Kerja Musiman (*Seasonal Working Capital*) yaitu modal kerjanya yang berubah - ubah disebabkan karena fluktuasi musiman. Modal Kerja Siklis (*Cyclical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur .
- b. Modal Kerja Darurat ( *Emergency Working Capital* ) , yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak

diketahui sebelumnya”.Dari penjelasan tentang modal kerja diatas jelaslah jika perusahaan menginginkan operasi berjalan secara normal , maka perusahaan harus menyediakan modal kerja yang jenisnya disesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan yang berlaku dan juga sesuai dengan situasi yang mungkin terjadi

#### **2.5.4 Tujuan Modal Kerja**

Adapun tujuan modal kerja adalah membantu perusahaan mengatasi permasalahan yang ditimbulkan karena kondisi perusahaan yang kurang baik, ini membantu dalam rangka supaya operasi perusahaan berjalan dengan normal kembali, dimana yang sudah diinvestasikan dapat memberikan hasil yang berupa laba usaha pada perusahaan dalam jangka waktu yang pendek . Menurut Syamsudin, (2000:201) tujuan dari manajemen modal kerja adalah untuk mengelolah masing-masing pos aktiva lancar dan utang lancar sedemikian rupa, sehingga jumlah *Net Working Capital* (aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar) yang diinginkan tepat dengan dipertahankan.

#### **2.5.5 Fungsi Modal Kerja**

Menurut Ibid yang dikutip oleh Menullang dan sinaga,(2005:13) berdasarkan pengeluaran tersebut maka modal kerja mempunyai dua fungsi :

- a. Menopang kegiatan produksi dan penjualan atau sebagai jembatan saat pengeluaran dan pembelian persediaan dengan penjualan dan penerimaan kembali hasil pembayaran.
- b. Menutup dana atau pengeluaran tetap dan dana yang tidak berhubunga secara langsung dengan produksi penjualan. Modal kerja yang cukup akan

menguntungkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan efisien dan perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam keuangan serta akan memberi keuntungan

### 2.5.6 Sumber Modal Kerja

Menurut S.Munawir, (2010:120), sumber modal kerja suatu CV dapat berasal dari (a). Hasil operasi CV adalah jumlah *Net Income* yang nampak dalam perhitungan rugi laba di tambah dengan depresiasi dan amortisasi, jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari operasi CV (b). Keuntungan dari (investasi jangka pendek), adalah surat berharga yang dimiliki perusahaan untuk jangka pendek (*marketable securities* atau efek) adalah salah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual dan akan menimbulkan keuntungan bagi CV. Dengan adanya penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsur modal kerja yaitu bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas (c). Penjualan aktiva lancar adalah hasil penjualan aktiva tetap investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan, Perubahan dari aktiva tetap menjadi kas piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut (d). Penjualan saham atau obligasi adalah perusahaan dapat mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya, disamping itu perusahaan dapat juga mengeluarkan obligasi atau bentuk utang jangka panjang lainnya guna memenuhi modal kerjanya”

Disamping keempat sumber modal kerja di atas, masih terdapat sumber lain yang masih dapat menambah aktiva lancar perusahaan, walaupun bertambahnya modal kerja, misalnya dengan pinjaman dari bank dan pinjaman jangka pendek

lainnya serta hutang dari para penjual. Bertambahnya aktiva lancar diimbangi dengan bertambahnya jumlah hutang lancar, sehingga modal kerja dalam arti modal bersih tidak berubah.

## **2.6 Tujuan Dan Kegunaan Analisis Rentabilitas**

Tujuan rentabilitas menurut Harmanto (1991:351) adalah menentukan kriteria penilaian hasil operasi bisnis sebagai tujuan pokok yang bisa di pakai untuk dua hal berikut .

1. Menjadi indikator tentang efektivitas manajemen tujuan ini memiliki alasan, yaitu rentabilitas bisa menggambarkan kemampuan perusahaan (PD, BPR, BKK) untuk memperoleh laba dengan membandingkan modal yang di miliki untuk menghasilkan laba sehingga rentabilitas menjadi manifestasi dari efektivitas dan kualitas manajemen.
2. Menjadi alat untuk memperkirakan laba perusahaan sebagai alat untuk membuat proyeksi laba perusahaan, rentabilitas bisa menggambarkan korelasi atau hubungan antara laba dengan modal yang di pakai untuk menghasilkan laba tersebut sehingga para manajer bisa menganalisis dan merencanakan laba pada berbagai tingkat.

Rentabilitas memiliki tujuan untuk pihak manajemen (internal) dan pihak luar (eksternal) perusahaan terutama pihak- pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan .Tujuan pemakaian rasio rentabilitas bagi perusahaan sebagai berikut.

1. Mengukur atau menghitung laba yang di dapatkan oleh perusahaan dalam periode tertentu.

2. Menilai dan membandingkan posisi laba perusahaan pada tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Menilai besarnya laba sebelum pajak terhadap total asset.
5. Mengukur produktifitas seluruh dana (Modal) perusahaan berupa modal pinjaman dan modal sendiri.

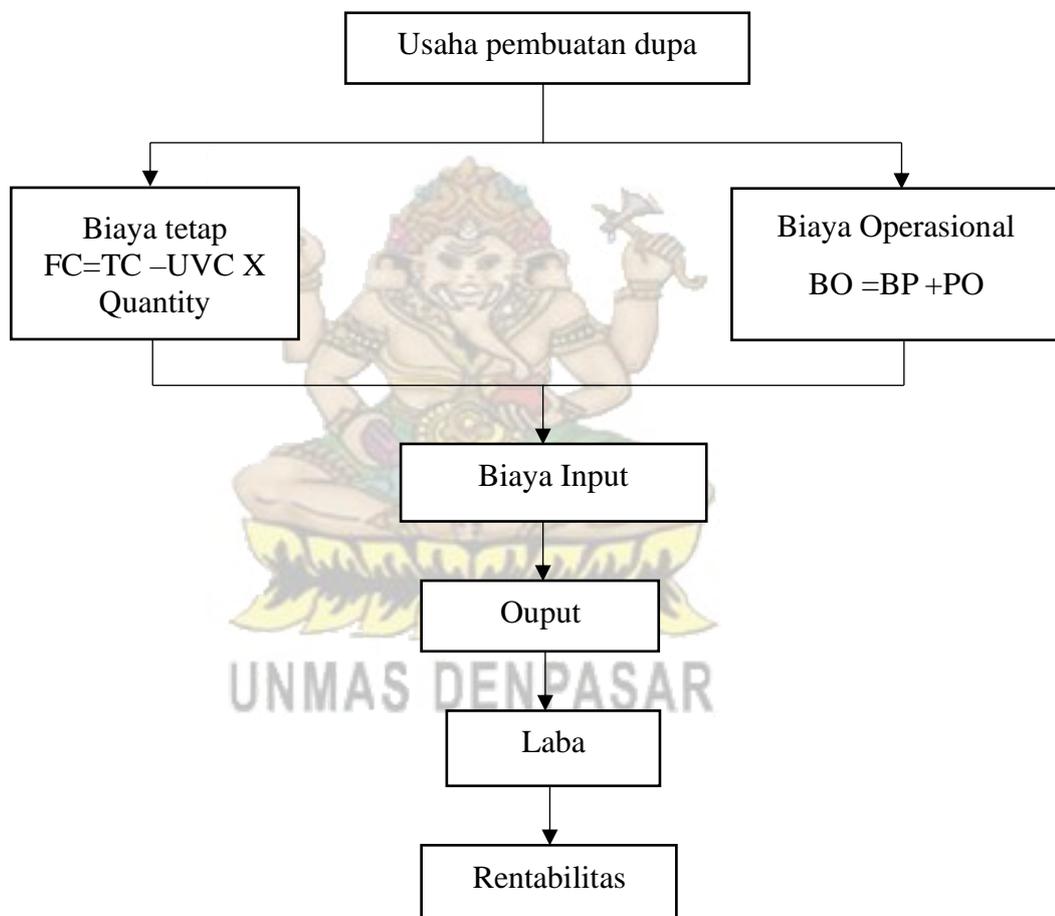
Rentabilitas juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam mengatur dan menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Analisis rentabilitas juga berguna bagi pihak luar seperti calon investor atau kreditor yang akan menanamkan dana di dalam perusahaan melalui pasar modal dengan membeli saham perusahaan yang telah *go public*. Analisis rasio rentabilitas juga membantu manejer keuangan / finansial memahami hal – hal yang perlu di lakukan oleh perusahaan berdasarkan informasi yang berasal dari financial statement (jenis – jenis laporan keuangan dan fungsi laporan keuangan) yang memenuhi standar akuntansi keuangan. Manajer keuangan akan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang di hadapi oleh perusahaan sehingga bisa membuat keputusan - keputusan yang penting untuk masa yang akan datang. Sedangkan bagi investor atau calon investor bisa menjadi bahan pertimbangan untuk membeli saham yang bersangkutan atau tidak.

## **2.7 Kerangka Pemikiran**

Industri usaha pembuatan dupa yang berada didesa Angantaka Kecamatan Abiansemal adalah salah satu usaha yang bergerak pada industri dupa dengan menggunakan serbuk Gaharu, Cendana, Kemenyan sebagai bahan baku produksinya. Dalam sebuah perusahaan diperlukan sebuah analisis sehingga dapat

diketahui seberapa jauh perkembangan usaha tersebut maka hal yang perlu dianalisis mulai dari biaya tetap dan biaya operasional sehingga peneliti bisa mendapatkan informasi seberapa besar input dan output dari produksi yang dihasilkan oleh perusahaan sehingga peneliti dapat mengetahui seberapa besar laba yang dihasilkan dan rentabilitas yang diperoleh perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas dapat digambarkan pemikiran sebagai berikut.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

## 2.8 Penelitian Terlebih Dahulu

Terdapat Beberapa penelitian mengenai referensi modal kerja terhadap rentabilitas usaha dimana nantinya penelitian-penelitian tersebut akan di jadikan referensi oleh peneliti di dalam penelitiannya

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Tahun	Peneliti	Judul	Hasil
1	2013	Hidayah Sepadawati	Analisis Petensi Resource Efficiency And Cleaner Production pada usaha kecil menengah Dupa Herbal	Hasil dari perbaikam lingkungan yang direkomendasikan kepada UKM Dupa Herbal berhasil mengurangi pemakaian air. Menghentikan terbuangnya air diluar proses produksi, mengurangi emisi CO <sub>2</sub> dan perbaikan finansial yang menyebabkan keuntungan lebih besar. Metode yang di gunakan analisa peluang produksi bersih, analisa emisi, analisa kelayakan lingkungan, ekonomi, dan aspek teknis produksi
2	2017	Nurlaelatul Zannah	Kajian peluang produksi bersih diindustri Dupa Herbal (Studi Kasus diindustri Dupa Herbal Bandung Raos Cap Jempol	Metode yang digunakan yaitu mengidentifikasi permasalahan , identifikasi peluang minimalisasi limbah, analisa alternatif kelayakan produksi bersih secara kuantitatif berupa teknis lingkungan ,da ekonomi. Alternatif produksi bersih berhasil meningkatkan produksi dupa, mengurangi pemakaian air, mengurangi pemakaian energi

3	2011	Banun Diyah Probwati dan Burhan	Studi Penerapan Produksi Berdih Untuk Industri Dupa	Metode yang digunakan yaitu metode <i>quick scanning</i> terhadap keseluruhan tahapan proses diindustri Dupa Herbal. Alternatif penerapan produksi bersih untuk industri Dupa Herbal.
4	2016	Suparmi Setyowati Rahayu dkk	Pengolahan Lingkungan Industri Dupa Herbal dengan menerapkan produksi bersih dalam upaya Efisiensi air .	hasil dari penelitian ini diperoleh alternatif efisiensi penggunaan bahan baku sebesar 89,37% dan air 89% .Metode yang digunakan yaitu audit produksi bersih dengan mengidentifikasi permasalahan, mengevaluasi peluang 3R ( <i>reuse, recycle, dan recovery</i> ) analisa kelayakan ekonomi lingkungan dan aspek teknis
5	2013	Darmajana Doddy A.Dkk	Efisiensi penggunaan air berbasis produksi bersih pada industri Dupa Herbal studi kasus IKM “Sari rasa” subang	Hasil dari penelitian ini meliputi penguranga air, metode yang digunakan yaitu mengidentifikasi permasalahan, identifikasi peluang inefisiensi, dan evaluasi peluang 3R untuk efisiensi energi dan air .