



AKUBIS

Akuntansi dan Bisnis

Volume 1, Nomor 2, Desember 2016

ISSN 2503-4618

BIDANG KULINER DI KOTA KEDIRI

Frans Christian Gunawan, Hallie J. Sahertian, Felik S. W.W. Broto

BENTUK-BENTUK STRATEGI AMBUSH MARKETING YANG DIJALANKAN OLEH PIHAK SPONSOR PADA KEJUARAAN DJARUM INDONESIA OPEN

Ygnasius Dio Nanda Permai

PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN KAWASAN EKOWISATA DI INDONESIA YANG BERBASIS PADA PENINGKATAN EKONOMI LOKAL

Vendy Wijaya

ANALISIS INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS PADA PERUSAHAAN INDAH CEMERLANG MALANG

Udiananta Genta Fitrio

PENGARUH MARKETING MIX TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA FOOD CENTER (UKM BINAAN PJT I) DI KAWASAN WISATA WADUK SELOREJO MALANG

Jovita Vicka Bayu Wardhani, Dewi Ratih

PENGARUH E-SERVQUAL TERHADAP KEPERCAYAAN DAN LOYALITAS PELANGGAN PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO)

Anni Yudiastuti, Cornelius Niwadolo

STRUKTUR MODAL OPTIMAL DALAM MENGHASILKAN LABA UNTUK USAHA KECIL MENENGAH DI KOTA MALANG

Dewi Ratih, MAF. Suprapti



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA**

JURNAL AKUBIS

Vol. 01

No. 02

Hal. 1 - 70

Malang,
Desember 2016

ISSN
2503-4618

Vol 1 No 2 (2016): vol 1 no 1 Desember 2016



Diterbitkan: 2016-12-15

Artikel

MANAJEMEN STRES PADA PEMILIK USAHA KECIL MENENGAH (UKM) BIDANG KULINER DI KOTA KEDIRI

Frans Christian Gunawan, Hallie J. Sahertian, Felik S. W.W. Broto

1-11



BENTUK-BENTUK STRATEGI AMBUSH MARKETING YANG DIJALANKAN OLEH PIHAK SPONSOR PADA KEJUARAAN DJARUM INDONESIA OPEN

Ygnasius Dio Nanda Permai

12-23



PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN KAWASAN EKOWISATA DI INDONESIA YANG BERBASIS PADA PENINGKATAN EKONOMI LOKAL

Vendy Wijaya

24-35



ANALISIS INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS PADA PERUSAHAAN INDAH CEMERLANG MALANG

Udiananta Genta Fitrio

36-45



PENGARUH MARKETING MIX TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA FOOD CENTER (UKM BINAAN PJT I) DI KAWASAN WISATA WADUK SELOREJO MALANG

Jovita Vicka Bayu Wardhani, Dewi Ratih

46-51



PENGARUH E-SERVQUAL TERHADAP KEPERCAYAAN DAN LOYALITAS PELANGGAN PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO)

Anni Yudiastuti, Cornelius Niwadolo

52-59



STRUKTUR MODAL OPTIMAL DALAM MENGHASILKAN LABA UNTUK USAHA KECIL MENENGAH DI KOTA MALANG

Dewi Ratih, MAF. Suprapti

60-70





Beranda / Dewan Editor

Dewan Editor

PELINDUNG

Dr. Klemens Mere, S.E., M.Pd., M.M., M.H., M.AP., M.Ak. BHK

(Rektor Universitas Katolik Widya Karya Malang)

PENANGGUNG JAWAB

Dr. R. Diah Imaningrum Susanti, S.H., M.Hum., M.Pd.

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

TIM EDITOR

1. Dra. Anni Yudiastuti, SE., MM.
2. Galuh Budi Astuti, SE., MM
3. Dr. Lis Lestari S., M.SI
4. Dr. Silvia Indrarini, MM., Ak
5. Sielly Budi Prameswari, SST., MSA
6. Bernadeta Wahyu Astri P., S.Pd., MM

INFORMATION TECHNOLOGY

1. Danang, S.Kom., M.T, STEKOM Semarang, email : danang@stekom.ac.id, ID Sinta:[5976759](#) ,Scholar ID: [jzfujvMAAAA](#)

FujjamaDiapodoSilalahi, S.Kom., M.Kom , STEKOM Semarang, email : fujjama@stekom.ac.id, ID Sinta:[6125639](#) , Scholar ID: [b2x-wykAAAA](#)

.. e-ISSN :2721-3099:.

.. p-ISSN :2503-4618:.

.. Kebijakan & Prosedur ..

Dewan Redaksi

Dewan Reviewer

Ruang Lingkup

Proses Review

Etika Publikasi

Panduan Penulisan

Kebijakan Plagiasi

Hak Cipta dan Lisensi

.. Indexing ..



.. Informasi ..

For Readers



**JURNAL AKUBIS
AKUNTANSI DAN BISNIS**



**STRUKTUR MODAL OPTIMAL DALAM MENGHASILKAN LABA
UNTUK USAHA KECIL MENENGAH DI KOTA MALANG**

Dewi Ratih¹⁾, MAF. Suprapti²⁾

¹⁾Dosen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Karya Malang, dewiratih@widyakarya.ac.id

²⁾Dosen Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Karya Malang, prapti_malang@yahoo.com

Informasi Artikel

*Draft awal Agustus 2016
Revisi September 2016
Diterima Oktober 2016*

Kata Kunci:
small business, capital structure, profitability, debt to total assets, Seles to asset ratio

Diterbitkan oleh
Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya
Karya Malang

ABSTRACT

This study aims to find out more about the policy of the existing capital structure at the Small and Medium Enterprises (SMEs), the influence of the ratio of debt to assets, the ratio of sales to assets, the loan term to the benefit of business, types of financial institutions, and the loan term to profitability which measures the continuity of their business. This study is a combination of quantitative research by using statistical tests. The qualitative research through general least square (GLS) to test the variable sales to total assets and the ratio of debt to total assets.

The object of research is SMEs spread across the city of Malang by viewing the source of funding and the type of financial institution that is accessible related to profitability. The sample selection using purposive sampling technique with the SME population in the city of Malang, gained as much as 62 SMEs as the sample population collected as many as 36 SMEs. The sample is an SME that is included in the population sample that met the selection criteria.

The results of the analysis to model 1 shows that the profitability of SMEs in Malang influenced by the explanatory variables used in the capital structure research by 74.20% and only range of approximately 25% is influenced by other factors. Based on the analysis models II, line of business and the type of financial institution that became the source of acquisition of capital is not a major factor of financial performance or profitability of SMEs in Malang.

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Usaha Kecil Menengah atau yang sering disingkat UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan Indonesia. UKM ini juga sangat membantu negara atau Pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi hubungan bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki

peranan besar terhadap pertumbuhan perekonomian di Indonesia terutama dalam penyerapan tenaga kerja. Disamping itu sektor UKM telah terbukti tangguh, ketika terjadi Krisis Ekonomi 1998, usaha sektor UKM mampu bertahan dalam keadaan ekonomi yang tidak menentu saat itu, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM) pada tahun 2008, kontribusi UKM (Usaha Kecil dan Menengah) terhadap penciptaan devisa nasional melalui ekspor non migas mengalami peningkatan sebesar Rp.40,75 triliun atau 28,49% yaitu sebesar Rp.183,76 triliun atau 20,17% dari total nilai ekspor non migas nasional (www.depkop.go.id). Statistik menunjukkan bahwa pelaku usaha kecil di Indonesia mampu menyerap tenaga kerja sebesar 90.896.270 orang atau 97,04% dari total penyerapan tenaga kerja yang ada. Di kota Malang sendiri memiliki banyak UKM yang berkualitas unggul dan siap bersaing secara lokal hingga internasional. UKM ini tersebar di berbagai sektor usaha seperti kerajinan, jasa, makanan olahan, konveksi, dan lain-lain.

Pada tahun 2013, berdasarkan data yang dipaparkan oleh Deputi III Bidang Pembiayaan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM) jumlah UKM mencapai kurang lebih 57,18 juta. Angka ini mengindikasikan peningkatan yang sangat signifikan dibandingkan tahun 2012 yang hanya mencapai angka 5 jutaan. Namun sebagian besar UKM belum berkembang optimal karena beberapa masalah yang menjadi kendala utama pengembangannya. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Biro Kredit Bank Indonesia Surabaya pada tahun 2005 terhadap profil UKM di Jawa Timur mengindikasikan bahwa ada sejumlah aspek yang menjadi kendala dalam pengembangan dan pemberdayaan UKM diantaranya adalah aspek manajemen, aspek legalitas, aspek permodalan, aspek pemasaran dan aspek produksi. Dari beberapa permasalahan yang pantas dicermati, permasalahan yang sering dikeluhkan oleh para pengusaha UKM adalah masalah permodalan, terutama mengenai cara memperoleh bantuan kredit, jaminan dan prosedur kredit yang dinilai terlalu memberatkan. Sehingga terhadap aspek permodalan, UKM masih sulit untuk mengakses kredit ke lembaga perbankan dengan adanya kendala kewajiban pemenuhan berbagai persyaratan perizinan, retribusi, dan kewajiban lainnya yang diatur melalui berbagai peraturan pemerintah yang pada akhirnya akan membebani UKM.

Namun demikian usaha-usaha kecil tersebut dimungkinkan menggunakan kebijakan modal sasaran seperti halnya dalam teori trade-off dan teori pecking order sehingga lebih menggambarkan perilaku keuangan UKM. Menyediakan modal usaha pada dasarnya bisa menggunakan sumber pendanaan dengan cara meminjam dari pihak lain atau hutang atau debt dan dapat juga dengan menggunakan modal sendiri atau equity. Sehingga dengan melakukan analisa faktor-faktor yang menjadi penentu pemilihan sumber pendanaan diharapkan akan lebih mudah dalam mengevaluasi pertumbuhan UKM-UKM di kota Malang dalam upaya peningkatan Pendapatan asli daerah (PAD) serta mendorong masyarakat untuk lebih tergerak menciptakan lapangan pekerjaan.

1.2 Perumusan Masalah

Perencanaan strategis jangka panjang bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) ikut berperan dalam menentukan pilihan sumber permodalan selain kemudahan dalam proses perolehan pinjaman dari lembaga finansial. Pada kenyataannya tidak sedikit UKM kesulitan dalam menentukan sumber pendanaan mereka. Berbagai faktor menjadi kendala, diantaranya skala usaha yang masih dikategorikan kecil menjadi penghalang dalam upaya mendapatkan kredit dari lembaga keuangan, selain itu juga adanya potensi pajak bagi usaha kecil dan menengah. Dalam Kurniadi (2002) bagi UKM yang terpenting adalah bukan bunga pinjaman yang rendah akan tetapi akses kelembaga keuangan yang memberikan pinjaman tanpa tanggungan dengan prosedur yang tidak sulit serta dapat dicairkan pada waktu yang tepat.

Melalui analisa yang menyeluruh dan mengkaitkan dengan teori-teori yang mendasari kebijakan modal bagi usaha kecil dan menengah diharapkan akan menemukan

pola perilaku permodalan UKM dalam upaya menemukan struktur modal optimal khususnya di Malang. Penelitian ini menganalisis pilihan sumber pendanaan melalui faktor-faktor determinasi struktur modal untuk usaha kecil dan menengah (UKM) khususnya di Malang. Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimanakah pengaruh rasio penjualan, rasio hutang terhadap asset, jangka waktu pinjaman/hutang, dan umur usaha UKM di Malang, serta lembaga keuangan yang diakses oleh UKM terhadap profitabilitasnya?

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Struktur Modal

Wasis (1981) menyatakan bahwa struktur modal harus dapat dibedakan dengan struktur keuangan. Struktur keuangan menyatakan dengan cara bagaimana harta perusahaan dibiayai. Oleh karena itu struktur keuangan adalah keseluruhan yang terdapat di dalam Neraca sebelah kredit. Pada neraca sebelah kredit terdapat hutang jangka panjang maupun jangka pendek, dan modal sendiri baik jangka panjang maupun jangka pendek. Jadi struktur keuangan mencakup semua pembelanjaan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Sebaliknya struktur modal hanya menyangkut pembelanjaan jangka panjang saja. Tidak termasuk pembelanjaan jangka pendek.

Weston dan Copeland (1992) memberikan definisi struktur modal sebagai pembiayaan permanen yang terdiri dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham. Nilai buku dari modal pemegang saham terdiri dari saham biasa, modal disetor atau surplus modal dan akumulasi laba ditahan. Bila perusahaan memiliki saham preferen, maka saham tersebut akan ditambahkan pada modal pemegang saham.

Menurut Lawrence, Gitman (2000), definisi struktur modal adalah sebagai berikut: "*Capital Structure is the mix of long term debt and equity maintained by the firm*". Struktur modal perusahaan menggambarkan perbandingan antara hutang jangka panjang dan modal sendiri yang digunakan oleh perusahaan. Ada dua macam tipe modal menurut Lawrence, Gitman (2000) yaitu modal hutang (*debt capital*) dan modal sendiri (*equity capital*). Tetapi dalam kaitannya dengan struktur modal, jenis modal hutang yang diperhitungkan hanya hutang jangka panjang.

Penelitian terkait struktur modal pada UKM menurut Purwanto Widodo, 2011 dalam Media Riset Bisnis dan Manajemen mampu menjawab permasalahan serupa. Dalam penelitiannya dikatakan sebagian besar UKM menggunakan jasa perbankan dalam memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Dimana pemanfaatan hutang tersebut memberikan tingkat keuntungan yang positif terhadap keuntungan atau laba usaha.

2.2 Komponen Struktur Modal

1. Modal Hutang

Jumlah hutang di dalam neraca akan menunjukkan besarnya modal pinjaman yang digunakan dalam operasi perusahaan. Modal pinjaman ini dapat berupa hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang, tetapi pada umumnya pinjaman jangka panjang jauh lebih besar dibandingkan dengan hutang jangka pendek. Menurut Sundjaja dan Barlian (2003), "hutang jangka panjang merupakan salah satu dari bentuk pembiayaan jangka panjang yang memiliki jatuh tempo lebih dari satu tahun, biasanya 5–20 tahun". Pinjaman hutang jangka panjang dapat berupa pinjaman berjangka (pinjaman yang digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja permanen, untuk melunasi hutang lain, atau membeli mesin dan peralatan) dan penerbitan obligasi (hutang yang diperoleh melalui penjualan surat-surat obligasi, dalam surat obligasi ditentukan nilai nominal, bunga per tahun, dan jangka waktu pelunasan obligasi tersebut). Mengukur besarnya aktiva perusahaan yang dibiayai oleh kreditur (*debt ratio*) dilakukan dengan cara membagi total hutang jangka panjang dengan total asset. Semakin tinggi *debt ratio*, semakin besar jumlah modal pinjaman yang digunakan di dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan manajemen sehingga memilih untuk

menggunakan hutang menurut Sundjaja at. al (2003) adalah sebagai berikut:

- a. Biaya hutang terbatas, walaupun perusahaan memperoleh laba besar, jumlah bunga yang dibayarkan besarnya tetap.
- b. Hasil yang diharapkan lebih rendah daripada saham biasa
- c. Tidak ada perubahan pengendalian atas perusahaan bila pembiayaan memakai hutang.
- d. Pembayaran bunga merupakan beban biaya yang dapat mengurangi pajak
- e. Fleksibilitas dalam struktur keuangan dapat dicapai dengan memasukkan peraturan penebusan dalam perjanjian obligasi.

Kreditur (investor) lebih memilih menanamkan investasi dalam bentuk hutang jangka panjang karena beberapa pertimbangan. Menurut Sundjaja at. al (2003), pemilihan investasi dalam bentuk hutang jangka panjang dari sisi investor didasarkan pada beberapa hal berikut:

- a. Hutang dapat memberikan prioritas baik dalam hal pendapatan maupun likuidasi kepada pemegangnya.
- b. Mempunyai saat jatuh tempo yang pasti.
- c. Dilindungi oleh isi perjanjian hutang jangka panjang (dari segi resiko).
- d. Pemegang memperoleh pengembalian yang tetap (kecuali pendapatan obligasi).

2. Modal Sendiri

Menurut Wasis (1981) dalam struktur modal konservatif, susunan modal menitikberatkan pada modal sendiri karena pertimbangan bahwa penggunaan hutang dalam pembiayaan perusahaan mengandung resiko yang lebih besar dibandingkan dengan penggunaan modal sendiri. Menurut Sundjaja at al. (2003, p.324), "modal sendiri/equity capital adalah dana jangka panjang perusahaan yang disediakan oleh pemilik perusahaan (pemegang saham), yang terdiri dari berbagai jenis saham (saham preferen dan saham biasa) serta laba ditahan".

Pendanaan dengan modal sendiri akan menimbulkan opportunity cost. Keuntungan dari memiliki saham perusahaan bagi owner adalah control terhadap perusahaan. Namun, return yang dihasilkan dari saham tidak pasti dan pemegang saham adalah pihak pertama yang menanggung resiko perusahaan. Modal sendiri atau ekuitas merupakan modal jangka panjang yang diperoleh dari pemilik perusahaan atau pemegang saham. Modal sendiri diharapkan tetap berada dalam perusahaan untuk jangka waktu yang tidak terbatas sedangkan modal pinjaman memiliki jatuh tempo.

2.3 Determinan Struktur Modal

Brigham (1983) menunjukkan ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam struktur modal. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah:

1. Stabilitas penjualan. Jika penjualan relatif stabil, maka perusahaan akan dapat menjamin hutang yang lebih besar, sehingga stabilitas penjualan akan berpengaruh positif terhadap rasio hutang.
2. Struktur Aset. Aset perusahaan yang digunakan sesuai dengan aktivitas utama perusahaan cenderung akan menjamin pinjaman yang diterima, sehingga kreditor semakin terjaga keamanan.
3. Tingkat pertumbuhan. Tingkat pertumbuhan ditunjukkan dengan peningkatan penjualan dari periode ke periode. Tingkat pertumbuhan ini umumnya diukur dengan besarnya ukuran perusahaan (*size*) dari penjualan. Dengan semakin meningkatnya *size*, maka kreditor akan semakin percaya dengan kinerja perusahaan, sehingga dapat meningkatkan dana untuk operasional perusahaan.
4. Profitabilitas. Tingkat keuntungan yang dicapai dari hasil operasional tercermin dalam return on equity. Meningkatnya ROE akan meningkatkan laba ditahan, sehingga komponen modal sendiri semakin meningkat. Dengan meningkatnya modal sendiri, maka rasio hutang menjadi menurun (dengan asumsi hutang relatif tetap).
5. Pajak. Dengan semakin meningkatnya pajak, maka keinginan pemenuhan dana

mengarah pada peningkatan hutang, karena meningkatnya pajak akan memperkecil cost of debt.

2.4 Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Adapun beberapa definisi UKM adalah:

1. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998
Pengertian Usaha Kecil Menengah: Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.
2. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS)
Pengertian Usaha Kecil Menengah: Berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang.
3. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994
Pengertian Usaha Kecil Menengah: Didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau asset atau aktiva setinggi-tingginya Rp600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari:
 - a. Bidang usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi)
 - b. Perorangan (Pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa)
4. Menurut UU No 20 Tahun 2008
Pengertian Usaha Kecil Menengah, Undang undang tersebut membagi kedalam dua pengertian yakni:
 - a. Usaha Kecil adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut:
 - Kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
 - b. Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut:
 - Kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.5 Klasifikasi UKM

Dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:

1. Livelihood Activities: Merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contoh: pedagang kaki lima.
2. Micro Enterprise: Merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. Small Dynamic Enterprise: merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan

dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. Fast Moving Enterprise, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.6 Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan (financial institution) dapat didefinisikan sebagai suatu badan usaha yang aset utamanya berbentuk aset keuangan (financial assets) maupun tagihan (claims) yang dapat berupa saham (stocks), obligasi (bonds) dan pinjaman (loans), daripada berupa aktiva riil misalnya bangunan, perlengkapan (equipment) dan bahan baku (Rose & Frasser, 1988: 4). Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank.

1. Lembaga keuangan bank, yang terdiri dari bank sentral, bank umum, dan BPR
2. Lembaga keuangan bukan bank, diantaranya pasar modal, pasar uang dan valas, koperasi simpan pinjam, pegadaian, leasing, asuransi, anjak piutang, modal ventura, dana pension, dll.

Dalam penelitian ini lembaga keuangan lebih difokuskan pada Lembaga Keuangan Mikro (LKM) hal ini dikarenakan kegiatan penyediaan jasa keuangan untuk UKM tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM), didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. LKM bertujuan untuk:

- Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat;
- Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat; dan membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.

Pembinaan, pengaturan, dan pengawasan LKM dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Dalam melakukan pembinaan, Otoritas Jasa Keuangan melakukan koordinasi dengan kementerian yang menyelenggarakan urusan koperasi dan Kementerian Dalam Negeri. Pembinaan dan pengawasan didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota. Dalam hal Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota belum siap, Otoritas Jasa Keuangan dapat mendelegasikan pembinaan dan pengawasan kepada pihak lain yang ditunjuk.

3. Metodologi Penelitian

3.1 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang diajukan, dalam penelitian ini diteliti faktor-faktor penentu struktur modal dengan obyek usaha kecil dan menengah (UKM) yang diteliti berdasarkan perspektif teori struktur modal yang direfleksikan dalam debt equity ratio sebagai ukuran leverage perusahaan. Jadi, tujuan dari penelitian ini adalah untuk (1) secara umum, menguji secara empiris pengaruh variabel penjelas; pertumbuhan usaha, jangka waktu pinjaman, besarnya hutang, yang menentukan kebijakan struktur modal UKM, (2) secara khusus menguji ada tidaknya pengaruh jenis usaha, jenis lembaga keuangan yang diakses dalam rangka perolehan dana kredit terhadap profitabilitas usaha kecil menengah (UKM) di Malang.

3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat teoritis, secara teoritis penelitian ini memberikan kontribusi kepada ilmu manajemen keuangan, khususnya bagi riset-riset keuangan korporasi dengan skala kecil/UKM. Penelitian ini menitikberatkan pada usaha kecil menengah (UKM) yang merupakan motor penggerak perekonomian daerah di negara berkembang. Manfaat praktis, penelitian ini memberikan pedoman bagi para pelaku usaha kecil dan menengah

dalam mempertimbangkan manfaat dan biaya dari sumber dana yang dipilih dalam melakukan pengambilan keputusan pendanaan. Dengan mengetahui arah kebijakan struktur modalnya, diharapkan penelitian ini memberikan sumbangan bagi pihak pengusaha yang ingin merintis usahanya guna lebih bijak dalam memilih sumber pendanaannya.

Demikian halnya dengan kreditur sebagai pedoman untuk memberikan kredit, dan/atau bagi pihak investor (shareholder dan bondholder) sebagai bagian dari pedoman pemberdayaan investor (sharing informasi) untuk menempatkan penyertaan modalnya untuk bersama-sama meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui UKM.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah data sekunder. Perusahaan yang dipilih untuk penelitian ini adalah perusahaan yang masuk dalam kriteria usaha kecil menengah (UKM), bukan sektor finansial, karena masalah struktur permodalan yang dianalisis dalam teori capital structure tidak relevan untuk perusahaan yang bergerak di bidang keuangan seperti perbankan, asuransi, multifinance dan semacamnya. Data sekunder berupa laporan keuangan dan atau catatan keuangan baik berupa dokumen maupun hasil interview. Dalam penelitian ini populasi yang digunakan adalah semua perusahaan UKM yang terdaftar atau terdata oleh Dinas Koperasi dan UKM di kota Malang. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode purposive sampling. Kriteria perusahaan yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah UKM yang telah menggunakan hutang dalam kegiatan usahanya.

3.4 Metode Penelitian

Rancangan penelitian menggunakan penelitian kuantitatif dan kualitatif dengan mencari solusi dengan alat uji statistik yaitu uji F, pengujian homogenitas variance, dan *multivariate normality*.

Variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini; jenis industry UKM, lembaga keuangan, profitabilitas, lama usaha, dan sales to total asset yang keseluruhan pengukuran variabel menggunakan skala likert. Variabel ini dipilih karena peneliti menganggap masih perlu dilakukan penelitian lebih lanjut sebagai indikator untuk mengetahui apakah UKM memiliki arah yang berbeda dalam menentukan kebijakan stuktur modalnya.

Model penelitian yang digunakan untuk menguji hipotesis 1 adalah model regresi linier berganda, di bawah ini:

$$\text{PROFIT} = \beta_0 + \beta_1 \text{STA} + \beta_2 \text{GROW} + \beta_3 \text{DEBT} + \beta_4 \text{YD}$$

Dimana:

PROFIT	: Tingkat laba yang diterima oleh UKM
STA	: Sales to total asset
GROW	: Lama usaha
DEBT	: Hutang
YD	: Jangka waktu pinjaman

Sedangkan untuk membuktikan hipotesis 2 digunakan metode GLS dengan model sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{PROFIT} = & \beta_0 + \beta_1 \text{STA} + \beta_2 \text{GROW} + \beta_3 \text{DEBT} + \beta_4 \text{YD} + \beta_5 \text{BID} * \text{GROW} + \beta_6 \\ & \text{BID} * \text{YD} + \beta_7 \text{BID} * \text{DEBT} + \beta_8 \text{BID} * \text{STA} + \beta_9 \text{LEM} * \text{GROW} + \beta_{10} \text{LEM} * \text{YD} \\ & + \beta_{11} \text{LEM} * \text{DEBT} + \beta_{12} \text{LEM} * \text{STA} \end{aligned}$$

Dimana:

PROFIT	: Tingkat laba yang diterima oleh UKM
STA	: Sales to total asset
GROW	: Lama usaha
DEBT	: Hutang
YD	: Jangka waktu pinjaman
BID	: Bidang usaha
LEM	: Jenis lembaga keuangan yang diakses

Hipotesis:

- H1 : Debt to total asset ratio, sales to total asset ratio, jangka waktu pinjaman, dan umur usaha UKM berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.
- H2 : Lembaga keuangan yang diakses UKM, debt to total asset ratio, sales to total asset ratio, jangka waktu pinjaman, dan umur usaha UKM berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

3.5. Teknik Analisis

Pada dasarnya analisis faktor-faktor mencoba menemukan hubungan (interrelationship) antar sejumlah variabel-variabel yang saling independen satu dengan yang lainnya, sehingga bisa dibuat satu atau beberapa kumpulan variabel yang lebih sedikit dari jumlah variabel awal. Tujuan analisis faktor adalah mengidentifikasi adanya hubungan antar variabel dengan melakukan uji korelasi. Prinsip utama analisis faktor adalah korelasi, maka asumsi yang terkait dengan korelasi adalah besarnya korelasi antar independen variable harus cukup kuat (di atas 0,5)

4. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini menggunakan populasi seluruh pengusaha UKM yang ada di Kota Malang tahun 2012. Pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam penelitian ini berdasarkan kuantitas tenaga kerja sesuai dengan klasifikasi yang digunakan oleh BPS, dimana usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Berdasarkan hal tersebut sesuai data yang diperoleh dari BPS Kota Malang diperoleh sebanyak 62 pengusaha dengan klasifikasi usaha sebagai berikut:

Tabel 1
Klasifikasi Jenis Usaha Responden 2012

Jenis Usaha	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Industri Makanan	15	24.19	24.19	24.19
Konveksi	17	27.42	27.42	51.61
Manufaktur	30	48.39	48.39	100.00
Total	62	100	100	

Sumber: BPS Kota Malang, diolah

Angka dalam tabel menunjukkan bahwa mayoritas jenis usaha kecil menengah di Kota Malang adalah sektor manufaktur sebesar 48,39%, dimana pengusaha UKM di sini memproduksi sekaligus memasarkan hasil produksinya. Rata-rata UKM-UKM dalam kategori jenis usaha manufaktur ini memproduksi alat-alat pertanian, industri rokok, dan peralatan rumah tangga, selain terdapat beberapa UKM tersebut bergerak dalam industri otomotif dengan memproduksi knalpot dan perlengkapan otomotif lainnya. Dari 62 UKM sebagai populasi dalam tabel 1, didapat sebanyak 36 UKM sebagai sampel penelitian dengan pertimbangan akses data dan penggunaan sumber modal usahanya. UKM yang dijadikan sampel merupakan UKM yang menggunakan dana pinjaman melalui lembaga keuangan yang informasinya dirasa akurat dan transparan dengan kata lain informasi yang diberikan

oleh UKM merupakan informasi yang sebenarnya dan telah dilakukan interview secara langsung oleh peneliti.

UKM yang sesuai kriteria BPS yang mana memiliki pekerja sebanyak 20-99 orang membutuhkan cukup banyak modal kerja disamping untuk operasional juga diperuntukkan untuk melakukan investasi demi kelanjutan usaha. Salah satu sumber dana yang mereka akses adalah dana pinjaman dari lembaga keuangan baik dari bank komersial maupun lembaga keuangan mikro. Kredit komersial atau dana pinjaman yang diberikan merupakan suatu bentuk penyaluran dana bank (use of fund) yang diperuntukkan bagi perdagangan maupun pembangunan yang bersifat komersial sebagai penggerak dalam kegiatan sektor riil. Dana pinjaman yang digunakan oleh UKM-UKM tersebut berkisar antara 100 juta rupiah sampai 500 juta rupiah setiap kali mereka mengajukan pinjaman dengan berbagai tingkat bunga. Dalam tabel 2 disajikan tingkat bunga pinjaman yang dibebankan oleh lembaga keuangan perbankan.

Secara umum terlihat terjadi peningkatan yang signifikan pada kualitas perbankan, karena penurunan pada suku bunga kredit komersial merupakan salah satu indikator ekonomi yang berarti memberikan kesempatan yang lebih besar pada pelaku dunia usaha (sektor riil) untuk memperoleh kredit. Penurunan suku bunga ini, dilakukan Pemerintah sebagai stimulus bagi perekonomian dalam meningkatkan permintaan kredit dalam dunia usaha sehingga dapat menjaga sektor riil dari keterpurukan. Namun penurunan tingkat suku bunga tidak secara nyata mampu menggerakkan sektor riil, hal ini dikarenakan perbankan tidak serta merta mengucurkan kreditnya ke dalam sektor riil karena menjaga tingkat *non performing loans* (kredit macet) yang masih tinggi. Dampak dari perilaku lembaga keuangan maupun perbankan ini terhadap sektor riil terlebih UKM mengakibatkan mereka belum siap dan cukup andal dalam menangani konsekuensi kredit serta banyaknya unused plafond dan undistributed loan.

Tabel 2
Statistik Deskriptif Suku Bunga Pinjaman menurut kelompok Bank

Kelompok Bank	2010	2011	2012
Jenis pinjaman	(persen per tahun)		
Bank Persero			
Modal kerja	5.42	4.81	4.62
Investasi	5.00	5.24	5.10
Konsumsi	2.72	2.14	3.98
Bank Pemerintah Daerah			
Modal kerja	34.67	7.04	6.51
Investasi	8.22	6.79	5.89
Konsumsi	-	-	-
Bank Swasta Nasional			
Modal kerja	5.66	5.18	5.53
Investasi	6.64	6.30	6.20
Konsumsi	7.42	6.29	6.72
Bank Asing			
Modal kerja	3.24	2.96	2.79
Investasi	3.68	4.29	3.59
Konsumsi	4.98	3.23	4.29
Bank Umum			
Modal kerja	4.61	4.06	4.04
Investasi	5.29	5.42	4.99
Konsumsi	6.06	3.81	4.33

Sumber: Bank Indonesia, 2015

Hasil dari observasi dalam penelitian ini memperlihatkan bahwa modal awal yang

digunakan oleh UKM rata-rata menggunakan modal sendiri, hal ini terlihat dari jangka waktu dan awal UKM berhutang. Melalui kebijakan Pemerintah melalui regulasi tingkat suku bunga pinjaman tersebut dan kondisi riil dari kesulitan-kesulitan UKM, disajikan dalam tabel berikut hasil dari analisa model 1 penelitian yang melihat hubungan antara profitabilitas dengan struktur modal usaha:

Tabel 3
Hasil Analisis Model 1

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Sig.
STA	0.651	0.0939	4.221	0.001
GROW	-0.376	0.0124	-2.080	0.062
DEBT	1.014	0.0035	3.263	0.008
YD	-0.520	0.0091	-1.764	0.105
R Square	0.7420			
Adjusted R Square	0.6480			
F Statistic	7.8920			
Sig.	0.0003			

Hasil analisis untuk model 1 terlihat bahwa profitabilitas UKM di Kota Malang dipengaruhi oleh variable-variabel penjelas struktur modal yang digunakan dalam penelitian sebesar 74,20% dan hanya berkisar kurang lebih 25% dipengaruhi oleh faktor lain. Terlihat pada tabel 3, dimana koefisien lama usaha (GROW) dan jangka waktu berhutang (YD) menunjukkan pengaruh negatif, hal ini mengindikasikan bahwa lama usaha dan jangka waktu kredit modal bukan merupakan factor penentu dalam upaya meningkatkan profitabilitas.

Berdasarkan hasil analisa melalui model 2 dengan penambahan variabel bidang usaha, jenis lembaga keuangan yang dijadikan sumber perolehan kredit modal kerja UKM, menunjukkan hasil analisa dimana bidang usaha UKM di Kota Malang tidak mempengaruhi tingkat profitabilitas mereka. Hal ini dimungkinkan tidak adanya perencanaan atau strategi jangka panjang yang digunakan dasar dalam menjalankan usaha mereka, sehingga bidang usaha dengan jenis apapun tidak mengindikasikan peningkatan profit secara khusus. Demikian halnya dengan jenis lembaga keuangan yang diakses oleh para pengusaha UKM, tidak menunjukkan gambaran menjadi faktor penentu peningkatan usaha atau profitabilitasnya. Dari sampel UKM yang digunakan dalam penelitian ini, sebanyak 16 UKM menggunakan Bank Perkreditan Rakyat (BPR), sisanya sebanyak 20 UKM mendapatkan modal pinjaman atau kredit modal dari lembaga keuangan non bank. Pengusaha cenderung memilih sumber pendanaan melalui kredit modal dengan memilih lembaga keuangan yang mudah atau tanpa prosedur yang rumit dalam mengucurkan kredit. Pengusaha UKM bahkan jarang ada yang mempertimbangkan tingkat suku bunga pinjamannya. Apakah memberikan kredit dengan bunga rendah atau tinggi, yang terpenting bagi para pengusaha UKM adalah kemudahan dalam proses perolehan kredit modal pinjaman. Hal ini disebabkan tidak tersedianya informasi yang jelas terkait dengan prosedur kredit modal usaha dan juga dikarenakan rendahnya collateral assets yang pengusaha UKM miliki sehingga tidak memungkinkan jika digunakan sebagai jaminan hutang.

Luaran dari penelitian ini merupakan artikel ilmiah yang diterbitkan pada jurnal nasional AKUBIS, ber-ISSN dan belum terakreditasi.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Melalui modal pinjaman atau kredit modal, para pengusaha UKM memiliki peluang lebih besar dalam meningkatkan profitabilitas usahanya. Hal ini sesuai dengan penelitian yang sebelumnya telah dilakukan oleh Widodo (2003) dimana dikatakan dalam hasil penelitiannya bahwa variabel DEBT berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat

profit. Sebaliknya, rasio sales to total asset berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Faktor lainnya dalam penelitian ini mengindikasikan tidak adanya kontribusi yang berarti terhadap peningkatan profitabilitas, sehingga dapat disimpulkan bahwa lama usaha, jangka waktu hutang, bidang usaha, dan jenis lembaga keuangan yang dijadikan sumber perolehan dana pinjaman tidak menjadi faktor penentu utama dalam upaya peningkatan profit atau laba usaha UKM di Kota Malang.

Terkait dengan bidang usaha para pengusaha UKM, tidak terlalu besar atau signifikan implikasinya terhadap laba usaha mereka. Begitu halnya dengan jenis lembaga keuangan yang dijadikan sumber perolehan dana pinjaman, pengusaha cenderung memilih lembaga keuangan hanya dari sisi kemudahan proses pengajuan dana pinjaman bukan menggunakan pertimbangan tingkat bunga pinjaman.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan penelitian, langkah konkret yang seharusnya dilakukan dalam upaya meningkatkan kinerja keuangan pengusaha UKM khususnya di Kota Malang adalah melalui sosialisasi yang jelas terkait dengan proses atau prosedur serta persyaratan kredit modal usaha mikro atau yang sejenisnya. Hal ini perlu dilakukan karena mengingat sumber pendanaan dari hutang cukup signifikan terhadap peningkatan profitabilitas dan efisiensi usaha UKM. Guna menunjang program peningkatan pertumbuhan UKM perlu adanya penyaluran kredit lunak yang beberapa waktu terakhir sudah sering dilakukan oleh instansi-instansi Pemerintah. Peninjauan ulang prosedur dan persyaratan kredit perlu juga dilaksanakan agar lebih memudahkan para pengusaha UKM dalam upaya meningkatkan kinerja mereka, karena dari kondisi riil di lapangan tidak sedikit diantara pengusaha mengeluhkan akan beratnya persyaratan dan prosedur yang berbelit-belit hanya untuk mendapatkan dana pinjaman atau kredit modal usaha yang mana pada akhirnya para pengusaha lebih memilih menggunakan modal sendiri seadanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., 2005. *Manajemen Penelitian*. Penerbit Rineka Citra, Jakarta.
- Basri, Faisal, 2000. *Perekonomian Indonesia*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Brata, Aloysius Gunadi, 2003. *Distribusi Spasial UKM di masa Krisis Ekonomi*. *Jurnal Ekonomi Rakyat*. Juli Vol. II
- Brigham, Eugene F., 1983. *“Fundamentals of Financial Management”*. Third Edition. Holt-Saunders Japan: The Dryden Press.
- Brigham, Eugene F. dan Joel F. Houston, (2001). *Manajemen Keuangan*, Edisi 8, Erlangga, Jakarta.
- Eugene F. Brigham & Louis C. Gapenski, 1996, *Intermediate Financial Management*, Fifth edition-International edition, The Dryden Press
- Fama, Eugene, and Kenneth French, 2002, *Testing trade-off and pecking order predictions about dividends and debt*, *Review of Financial Studies* 15, 1-33.
- Francisco, Mira, 2002. *Pecking Order Versus Trade-off: An Empirical Approach to The Small and Medium Enterprise Capital Structure*. *Journal of Finance*. Vol. LVII, No. 1.
- Imam Ghozali, 2006, *Analisis Multivariate Lanjutan dengan Program SPSS*. Edisi 1. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kurniadi, T.F., 2002. *Keuangan Mikro sebagai Salah Satu Cara Efektif untuk Mengentaskan Kemiskinan dan Menggerakkan Ekonomi Rakyat*. *Jurnal Ekonomi Rakyat*.
- Munawir, S., 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty, Yogyakarta.
- Widodo, P. (2003). *Beberapa Model untuk Menduga Saham Individual yang Listing di BEJ Periode Januari 1998 sampai dengan Desember 2002 dan Pengujian Akurasinya dengan RMSE*. Tesis pada PPS FEUI.
- <http://galeriukm.web.id/news/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-ukm>