



Analisis Manajemen Modal Kerja Dan Inovasi Pada Produk Terhadap Laba Usaha Guna Mengembangkan Umkm Ikan Asin Hj.Faridah Di Desa Klampis Timur.

Malahatul Wardiah¹, Arie Setyo Dwi Purnomo²
^{1,2} Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura

INFO ARTIKEL

Abstract

Sejarah Artikel:
Diterima
Diperbaiki
Disetujui

Keywords:

*Working Capital
Management,
Product
Innovation,
Operating Profit*

This study aims to analyze working capital management, new innovations in products on operating profit to develop salted fish SMEs in East Klampis village. Working capital, namely current assets in a business, product innovation, new ideas to get maximum profits. The research method used is qualitative with a qualitative descriptive approach. The data used in this study were obtained by conducting interviews, observation and documentation directly with salted fish business owners, salted fish business workers (employees), and salted fish buyers. The results of this study indicate that working capital management and new product innovations can generate maximum profits. The results are more precise and more profitable when carrying out product innovation by getting a profit of 42% compared to before carrying out product innovation, only getting a profit of 28% and 33%.

Penulis Korespondensi*
Malahatul Wardiah
Arie Setyo Dwi Purnomo

P-ISSN: 2775-3093
E-ISSN: 2797-0167

Email:
malahatulwardia3@gmail.com
arie.dwip@trunojoyo.ac.id

DOI :

Citation : Wardiah, Malahatul & Arie Setyo Dwi Purnomo (2023), Analisis Manajemen Modal Kerja Dan Inovasi Pada Produk Terhadap Laba Usaha Guna Mengembangkan Umkm Ikan Asin Hj.Faridah Di Desa Klampis Timur . Jurnal Kajian Ilmu Manajemen, 3 (4), hlm. 548-559

PENDAHULUAN

Di Indonesia sendiri salah satu usaha yang semakin banyak muncul dan berkembang yaitu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Sehingga pada saat ini setiap penjualan harus mengembangkan keunggulan kompetitif nya agar dapat bertahan dan memajukan produk yang akan dijual. Salah satu keunggulan yang perlu dikembangkan oleh para penjual adalah inovasi pada produk. Kondisi baik atau buruknya suatu penjualan dapat kita lihat dari laporan keuangan penjualannya. Apabila dari tahun ke tahun laporan hasil penjualannya menunjukkan keuntungan yang semakin meningkat, dapat dikatakan bahwa produk yang dijual tersebut memiliki kinerja yang baik. Masalah yang banyak dihadapi oleh pelaku UMKM yaitu mengenai modal usaha atau modal kerja dan kurangnya inovasi pada suatu produk. Seperti yang kita ketahui bahwa modal merupakan aspek utama yang digunakan dalam pengembangan usaha. Kegiatan usaha sebagai salah satu roda perekonomian masyarakat pada periode akhir ini semakin memiliki persaingan yang ketat, baik secara nasional maupun global (Suherningtyas, 2019). Peluang usaha yang dapat menambah kesejahteraan dan mengurangi pengangguran yaitu dengan melakukan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Menurut Irham Fahmi (2014: 99) Modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek kas, sekuritas, persediaan dan piutang. Adapun menurut Siegel dan Shim (dalam Irham Fahmi 2014: 99) modal kerja merupakan suatu ukuran dari likuiditas perusahaan. Oleh karena itu dalam rangka mewujudkan suatu konsep modal kerja yang sesuai dengan pengharapan pihak perusahaan, maka harus diterapkannya suatu ilmu manajemen yang bisa memberikan arah konsep sesuai dengan yang dimaksud dalam kaidah manajemen modal kerja. Pada dasarnya suatu usaha memiliki tujuan yang ingin dicapai, salah satunya adalah untuk mendapatkan keuntungan. Dengan mendapatkan keuntungan pasti akan ada perhitungan terlebih dahulu untuk mengetahui jumlah pendapatannya. Agar keuntungannya lebih banyak maka ditambahkan dengan inovasi-inovasi yang baru agar lebih menarik. Menurut Putri, dkk (2016) dan (Jabeen et al., 2013) dalam Putri dan Yasa (2018) dibutuhkan inovasi produk untuk memediasi orientasi pasar terhadap kinerja sebuah pemasaran, sehingga terjadi hubungan yang lebih kuat. Inovasi bertindak sebagai pemediasi yang memperkuat pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran sebagai pengukur prestasi penjualan perusahaan. Kunci utama untuk memenangkan persaingan adalah dengan menciptakan inovasi, inovasi harus diciptakan perusahaan karena inovasi adalah salah satu sumber pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan survey atau peninjauan yang saya lakukan di lokasi Klampis Timur ini bahwa ada suatu permasalahan yang perlu dianalisis sehingga saya bertujuan untuk melakukan penelitian dilokasi tersebut. Permasalahan yang dianalisis yaitu tentang modal kerja dan inovasi produk terhadap laba pada UMKM yang ada di Desa Klampis Timur. Keunggulan dari UMKM ikan asin ini yaitu untuk memenuhi kebutuhan sumber protein dan lemak yang berharga murah bagi masyarakat. Perkembangan usaha perikanan tangkap merupakan faktor pendukung terbesar bagi usaha pengolahan ikan asin agar dapat memasok ikan segar sebagai bahan baku usaha pengolahan dengan harga yang murah dan bermutu tinggi.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini dilakukan pada usaha ikan asin Hj.Faridah. Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Sumber data yang

digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapat langsung dari pelaku UMKM dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Pedoman Wawancara Kepada Pemilik Usaha Ikan Asin

A. UMKM

1. Sejak kapan ibu memulai UMKM ini?
2. Apa saja usaha anda sekarang?
3. Jenis ikan apa saja yang bisa dibuat untuk ikan asin dan berapa harga satuan/kilo ikan asin?
4. Bagaimana strategi penjualan ikan asin?
5. Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada usaha ikan asin dan bertugas sebagai apa saja?
6. Apa harapan anda yang menjadi keinginan dalam usaha ikan asin ini?
7. Apakah usaha ikan asin ini mempunyai ancaman dan hambatan lain?

B. Manajemen Modal Kerja

1. Berapakah modal awal yang anda keluarkan untuk menjalankan usaha ikan asin?
2. Usaha dengan modal awal yang dijalankan di dapat dari modal pinjaman dana bank atau modal sendiri?
3. Berapa modal yang dibutuhkan untuk sekali proses ikan asin?

C. Inovasi Baru Pada Produk

1. Mengingat akan perkembangan jaman seperti sekarang, apakah anda telah memanfaatkan jaringan sosial (internet) untuk mengembangkan usaha yang anda kelola saat ini?
2. Apakah usaha ikan asin ini mempunyai peluang dan inovasi lain, selain berjalan pada usaha pengeringan ikan asin?
3. Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?
4. Dengan adanya inovasi baru pada produk apakah usaha ikan asin ini semakin banyak peminat?

D. Laba

Berapa omzet (keuntungan) ibu selama sebulan, dan apakah mencukupi kebutuhan sehari-hari?

Pedoman Wawancara Kepada Tenaga Kerja (Karyawan) Usaha Ikan Asin

A. UMKM

1. Sejak kapan UMKM ini didirikan dan sudah berapa tahun bekerja pada usaha ikan asin ini?
2. Jenis ikan apa saja yang dijual dan berapa harga per kilonya?
3. Bagaimana strategi penjualan ikan asin?
4. Berapa jumlah karyawan yang bekerja selain anda pada usaha ikan asin ini dan bertugas sebagai apa saja?
5. Apakah ada hambatan dalam usaha ikan asin ini?
6. Apa harapan yang menjadi keinginan dalam usaha ikan asin ini?

B. Manajemen Modal Kerja

1. Berapakah modal awal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha ikan asin ini untuk menjalankan usahanya?
2. Dengan menjalankan usaha ikan asin ini pemilik usaha mendapat modal pinjaman bank atau modal sendiri?
3. Berapa modal yang dibutuhkan untuk sekali produksi ikan asin?

C. Inovasi Baru Pada Produk

1. Apakah usaha ikan asin ini mempunyai peluang dan inovasi lain, selain berjalan pada usaha pengeringan ikan?
2. Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?
3. Dengan adanya inovasi baru pada produk apakah usaha ikan asin ini semakin banyak peminat?

D. Laba

Berapa omzet (keuntungan) ibu selama sebulan dan apakah mencukupi kebutuhan sehari-hari?

Pedoman Wawancara Kepada Pembeli Ikan Asin

A. UMKM

1. Dari sekian banyak macam ikan asin, kan manakah yang paling anda minati?
2. Sudah berapa kali anda melakukan pembelian di UMKM ini?
3. Apakah harga yang ditawarkan sudah terjangkau dan sesuai produk yang anda dapat?
4. Bagaimana menurut anda tentang lokasi UMKM ikan asin berjualan dan memproduksi produknya? Apakah strategis?

B. Inovasi Baru Pada Produk

1. Dengan adanya inovasi pada produk apakah anda tetap memilih ikan asin pada UMKM ini?
2. Menurut anda, dengan adanya inovasi pada produk UMKM ikan asin ini lebih menarik apa tidak?

HASIL

Proses produksi UMKM ikan asin dibantu oleh beberapa tenaga kerja yang memiliki tugas hanya pada bagian produksi, penjemuran, dan pemasaran. Dengan adanya inovasi produk, maka ada tambahan untuk tenaga kerja yang bertugas sebagai pengemasan. Jadi jumlah tenaga kerja pada usaha ikan asin ini yang awalnya berjumlah 3 orang sekarang bertambah menjadi 4 orang yang bertugas sebagai pengemasan ikan asin. Dalam menyelesaikan masalah pada usaha ikan asin Hj.Faridah ini dapat menerapkan analisis manajemen modal kerja dan inovasi produk terhadap laba agar keputusan yang diambil tidak merugikan usaha. Adapun rincian anggaran kas masuk dan anggaran kas keluar UMKM ikan asin Hj.Faridah dari tahun 2019 sampai tahun 2021 dan apabila UMKM melakukan inovasi produk yang akan diuraikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 1. Anggaran Kas Tahun 2019-2020 (sebelum melakukan inovasi produk) dan 2021 (pada saat melakukan inovasi produk)

Keterangan	Tabel Anggaran Kas		
	Tahun		
	2019	2020	2021
Penjualan Ikan Layang	46000000	46000000	64400000
Penjualan Ikan Teri	54500000	54500000	82900000
Penjualan Ikan Kopek	24600000	25200000	31680000
Penjualan Ikan Layur	37375000	37375000	50960000
Penjualan Ikan Teri Asin	81000000	81000000	128550000
Penerimaan Kas	243475000	244075000	358490000
Biaya bahan baku Ikan Layang	12750000	13750000	16870000

Biaya bahan baku Ikan Teri	15300000	17400000	22050000
Biaya bahan baku Ikan Kopek	12575000	8775000	10050000
Biaya bahan baku Ikan Layur	20400000	25800000	27600000
Biaya bahan baku Ikan Teri Asin	50000000	58500000	78500000
Biaya bahan penolong	843000	957000	1580000
Biaya listrik dan air	4530000	4695000	5020000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (Produksi)	14400000	14400000	14400000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (Penjemuran)	14400000	14400000	14400000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (Pemasaran)	16800000	16800000	16800000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (Inovasi Pengemasan)	0	0	14400000
Pengeluaran Kas	161998000	175477000	207270000
Saldo Kas Awal	50216540	131693540	200291540
Saldo Kas Akhir	131693540	200291540	351511540

Sumber: Data UMKM Ikan Asin Hj.Faridah (Data Diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat anggaran kas masuk (penerimaan kas) untuk tahun 2019 yaitu kas hasil penjualan tunai sebesar Rp 243.475.000, kemudian untuk tahun 2020 penerimaan kas sebesar Rp 244.075.000, untuk penerimaan kas saat melakukan inovasi pada tahun 2021 sebesar Rp 358.490.000. Sedangkan untuk anggaran kas keluar (pengeluaran kas) yang dilihat dari pengeluaran biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, biaya listrik dan air, dan biaya penyusutan untuk tahun 2019 yaitu sebesar Rp 161.998.000, sedangkan untuk tahun 2020 yaitu sebesar Rp 175.477.000 dan pada tahun 2021 untuk pengeluaran kas saat melakukan inovasi produk sebesar Rp 207.270.000. Sedangkan untuk kas awal tahun 2019 sebesar Rp 50.216.540 sedangkan untuk saldo kas akhir pada tahun 2019 sebesar Rp 131.693.540. untuk saldo kas awal tahun 2020 sebesar Rp 131.693.540 dan untuk saldo kas akhir pada tahun 2020 sebesar Rp 200.291.540. selanjutnya untuk saldo kas awal saat melakukan inovasi produk sebesar Rp 200.291.540 dan untuk saldo kas akhir sebesar Rp 351.511.540.

Tabel 2. Pedoman Wawancara Kepada Informan

No	Pertanyaan	Jawaban Informan
UMKM		
1.	Sejak kapan ibu memulai UMKM ini?	Pertama jualan sejak tahun 2012.
2.	Apa saja usaha anda sekarang?	Saya hanya menjual ikan asin saja, tidak hanya satu jenis ikan asin saja melainkan banyak berbagai macam-macam ikan asin.
3.	Jenis ikan apa saja yang bisa dibuat untuk ikan asin dan berapa harga satuan/kilo ikan asin?	Jenis ikannya ada ikan teri, ikan layur, ikan layur, ikan teri nasi, ikan kopek dan harga perkilonya ikan teri Rp. 30.000, ikan layur Rp. 25.000, ikan layur Rp. 40.000, ikan teri nasi Rp. 100.000, ikan kopek Rp. 15.000.
4.	Bagaimana strategi penjualan ikan asin?	Strategi penjualan ikan asin ini dengan menjaga kualitas produk yang digunakan. Karena dengan menjaga kualitas produk, pelanggan yang telah membeli produk kami telah mempunyai kepercayaan kepada kami yang telah memproduksi ikan asin.

- | | | |
|-----|---|--|
| 5. | Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada usaha ikan asin ibu dan bertugas sebagai apa saja? | Saya memiliki 3 karyawan, bertugas sebagai bagian produksi, bagian penjemuran, dan bagian pemasaran. |
| 6. | Apa harapan anda yang menjadi keinginan dalam usaha ikan asin ini? | Harapan yang saya inginkan yaitu menjaga kepuasan pelanggan, ini merupakan salah satu peran penting dalam usaha saya, karena jika pelanggan merasa puas maka akan mempengaruhi kegiatan produksi usaha ikan asin ini, dimana pelanggan akan terdorong dengan loyalitas terhadap produk yang saya tawarkan. |
| 7. | Apakah usaha ikan asin ini mempunyai ancaman dan hambatan lain? | Hambatan pada ketersediaan bahan baku, pada cuaca yang tidak menentu misal pada bulan ini bulan desember sampai dengan januari nanti nelayan yang tidak melaut karena terjadi angin. Hal ini menyebabkan terhambatnya ketersediaan bahan baku yang akan diolah. |
| 8. | Dari sekian banyak macam dari UMKM ikan asin, ikan manakah yang paling anda minati? | Saya lebih menyukai ikan teri karena rasanya enak jika dimakan dengan nasi hangat dan sambal pedas. |
| 9. | Sudah berapa kali anda melakukan pembelian di UMKM ini? | Saya termasuk pelanggan setianya ibu Hj.Faridah seminggu 3 kali saya membeli ikan asin untuk dibuat lauk. |
| 10. | Apakah harga yang ditawarkan sudah terjangkau dan sesuai produk yang anda dapat? | Menurut saya, harga ikan asin yang dijual oleh ibu Hj.Faridah sudah terjangkau dan produknya enak tidak pernah mengecewakan. |
| 11. | Bagaimana menurut anda tentang lokasi UMKM ikan asin berjualan dan memproduksi produknya? Apakah strategis? | Menurut saya sudah strategis, tempat produksinya strategis tempatnya agak luas dan jika ke pasar hanya membutuhkan waktu 5 menit jika naik becak, untuk tempat pengeringan ikannya, tempat penjualannya dipasar dan banyak sekali peminatnya. |

Manajemen Modal Kerja

- | | | |
|----|--|--|
| 1. | Berapakah modal awal yang anda keluarkan untuk menjalankan usaha ikan asin? | Untuk modal awal jualan di tahun 2012 total semuanya kurang lebih Rp. 20.000.000. |
| 2. | Usaha dengan modal awal yang dijalankan di dapat dari modal pinjaman dana bank atau modal sendiri? | Usaha saya dengan modal awal saya mengeluarkan uang saya sendiri tidak meminjam dana bank. |
| 3. | Berapa modal yang dibutuhkan untuk sekali produksi ikan asin? | Modal untuk sekali produksi ikan asin ini kurang lebih Rp. 15.000.000. |

Inovasi Baru Pada Produk

- | | | |
|----|--|---|
| 1. | Mengingat akan perkembangan jaman seperti sekarang, apakah anda telah memanfaatkan jaringan sosial (internet) untuk mengembangkan usaha yang anda kelola saat ini? | Masih belum, karena pangsa pasar yang dituju masih tergolong tradisional dan masih menggunakan order secara manual. |
| 2. | Apakah usaha ikan asin ini mempunyai peluang dan inovasi lain, selain berjalan pada usaha pengeringan ikan? | Belum ada rencana, karena melihat dari faktor lahan yang digunakan saat ini lahan tersebut masih bisa digunakan untuk menjemur ikan, kalau untuk melakukan inovasi lain masih membutuhkan lahan yang lebih luas lagi. |
| 3. | Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun? | Saat ini masih menggunakan inovasi baru dengan adanya pengemasan ikan asin yang menggunakan plastik klip dan stiker dengan |

	nama usaha ikan asin Hj. Faridah Klampis. Plastik klip ini hanya untuk pembelian yang akan dibawa keluar kota agar kesannya terlihat lebih bagus dan menarik.
4. Dengan adanya inovasi baru pada produk apakah usaha ikan asin ini semakin banyak peminat?	Iya, semakin banyak peminat, karena dengan adanya pengemasan yang bagus dengan menggunakan plastik klip dan adanya logo usaha ikan asin saya.
5. Dengan adanya inovasi pada produk apakah anda tetap memilih ikan asin pada UMKM ini?	Iya, saya tetap memilih ikan asin yang dijual Hj.Faridah karena rasanya enak dan tidak pernah mengecewakan.
6. Menurut anda, dengan adanya inovasi pada produk UMKM ikan asin ini lebih menarik apa tidak?	Menurut saya lebih menarik, dengan tambahan baru untuk pengemasan yang menggunakan plastik klip yang sudah berlabel.
Laba (Keuntungan)	
1. Berapa omzet (keuntungan) ibu selama sebulan, dan apakah mencukupi kebutuhan sehari-hari?	Keuntungan perbulan kurang lebih Rp. 5.000.000 kadang lebih kadang kurang itupun tergantung harga pasaran. Jika ada tambahan bahan baku maka keuntungannya akan bertambah kira-kira Rp. 12.000.000 kadang bisa lebih kadang juga kurang. Dengan keuntungan segini cukup untuk kebutuhan sehari-hari bisa juga untuk membeli bahan baku jika sudah habis.



Gambar 1. Kemasan Sebelum inovasi



Gambar 2. Kemasan Sesudah Inovasi

Inovasi merupakan segala hal yang berhubungan dengan kreatifitas, inovasi disini adalah kunci utama atas keberhasilan bagu usaha untuk menarik para pelanggannya untuk membeli suatu produk, bentuk dari inovasi biasanya berupa terciptanya produk baru, perbedaan cara produksi, dan pendekatan baru dalam memperkenalkannya. Dalam dunia bisnis, pebisnis selalu dituntut untuk memutar otak, bagaimana caranya agar penjualan selalu meningkat dan bertahan lama, maka pebisnis juga harus dapat selalu berinovasi mengenai produknya, langkah

itupun diambil oleh UMKM ikan asin untuk menarik pelanggannya, dengan cara pemilik selalu menciptakan hal baru dan mengkombinasikannya dengan trend masa kini, sehingga menghasilkan hal baru agar konsumen maupun calon konsumen berasumsi bahwa ada ciri khas sendiri pada UMKM ikan asin ini. Semakin unik inovasi produk yang dibuat, maka semakin banyak peminat untuk membeli produk ini.

Tabel 3. Biaya, Penjualan Dan Laba UMKM ikan asin Hj.Faridah

Tahun	Biaya	Penjualan	Laba	Persentase Keuntungan
2019	Rp161,998,000	Rp243,475,000	Rp81,477,000	33%
2020	Rp175,477,000	Rp244,075,000	Rp68,598,000	28%
2021	Rp207,270,000	Rp358,490,000	Rp151,220,000	42%

Sumber: Data UMKM ikan asin Hj.Faridah (Data Diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat jumlah biaya yang dikeluarkan pada tahun 2019 sebesar Rp 161.998.000 dan penjualan sebesar Rp 243.475.000 dengan memperoleh keuntungan (laba) sebesar Rp 81.477.000 dengan keuntungan sebesar 33%. Pada tahun 2020 jumlah biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 175.477.000 dan penjualan sebesar Rp 244.075.000 dengan memperoleh keuntungan (laba) sebesar Rp 68.598.000 dengan keuntungan 28%. Pada tahun 2021 dengan adanya inovasi produk jumlah biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 207.270.000 dan penjualan sebesar Rp 358.490.000 dengan menghasilkan keuntungan (laba) yang sangat tinggi sebesar Rp 151.220.000 dengan keuntungan 42%.

PEMBAHASAN

Pada hasil yang disampaikan maka diperoleh beberapa pembahasan yang akan dibahas pada penelitian ini diantaranya:

Anggaran Kas

Anggaran kas merupakan perencanaan mutasi dan posisi kas dalam waktu tertentu. Aliran kas tersebut memiliki sifat yang berkesinambungan antara aliran kas masuk dengan aliran kas keluar, artinya bahwa frekuensi penerimaan dan pengeluaran kas yang diterima atau dibayar oleh UMKM ikan asin Hj.Faridah ini pasti berkesinambungan atau kontinyu, sehingga dapat membantu UMKM ini dalam mengawasi aktivitas usahanya serta mengetahui bila terjadi masalah ataupun kendala dalam UMKM ini. Dalam penyusunan anggaran kas UMKM ikan asin Hj.Faridah di desa Klampis Timur Kecamatan Klampis menggunakan dasar sebagai berikut:

1. Perencanaan penerimaan kas
2. Perencanaan pengeluaran kas
3. Penempatan sisa kas maksimum

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat anggaran kas masuk (penerimaan kas) untuk tahun 2019 yaitu kas hasil penjualan tunai sebesar Rp 243.475.000, kemudian untuk tahun 2020 penerimaan kas sebesar Rp 244.075.000, untuk penerimaan kas saat melakukan inovasi pada tahun 2021 sebesar Rp 358.490.000. Sedangkan untuk anggaran kas keluar (pengeluaran kas) yang dilihat dari pengeluaran biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, biaya listrik dan air, dan biaya penyusutan untuk tahun 2019 yaitu sebesar Rp 161.998.000, sedangkan untuk tahun 2020 yaitu sebesar Rp 175.477.000 dan pada tahun 2021 untuk pengeluaran kas saat melakukan inovasi

produk sebesar Rp 207.270.000. Sedangkan untuk kas awal tahun 2019 sebesar Rp 50.216.540 sedangkan untuk saldo kas akhir pada tahun 2019 sebesar Rp 131.693.540. untuk saldo kas awal tahun 2020 sebesar Rp 131.693.540 dan untuk saldo kas akhir pada tahun 2020 sebesar Rp 200.291.540. selanjutnya untuk saldo kas awal saat melakukan inovasi produk sebesar Rp 200.291.540 dan untuk saldo kas akhir sebesar Rp 351.511.540.

Berdasarkan tabel anggaran kas tersebut dapat dilihat bahwa UMKM ikan asin Hj.Faridah mengalami kenaikan pada jumlah kas setiap tahunnya, hal tersebut disebabkan karena semakin banyaknya jumlah bahan baku yang terjual setiap tahunnya, begitupun pada saat UMKM tersebut mulai melakukan inovasi pada ikan asin maka penjualan juga akan bertambah akibat inovasi dengan menggunakan kemasan yang mengikuti perkembangan zaman sekarang produk ini busa diminati oleh banyak masyarakat mulai dari remaja maupun orang dewasa.

Manajemen Modal Kerja

Manajemen modal kerja menunjukkan ukuran besarnya investasi yang dilakukan korporasi dalam aktiva lancar dan klaim atas korporasi yang diwakili oleh hutang lancar. Investasi dalam aktiva likuid, piutang dan persediaan barang adalah sensitif terhadap tingkat produksi dan penjualan. Modal juga dapat diartikan sebagai kumpulan barang ekuitas termasuk dalam saldo debit, artinya barang modal adalah semua barang rumah tangga sebuah perusahaan dengan fungsi produktivitas yang menghasilkan pendapatan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai seluruh aktiva lancar yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau dana yang harus tersedia untuk mendanai operasional perusahaan sehari-hari (Santini dan Baskara: 2019). Usaha ikan asin ini mempunyai peranan penting dalam rangka memenuhi kebutuhan sumber protein dan lemak yang berharga murah bagi masyarakat. Perkembangan usaha ikan tangkap ini merupakan faktor pendukung terbesar bagi usaha pengolahan ikan asin agar dapat memasok ikan segar sebagai bahan baku usaha pengolahan dengan harga yang murah dan bermutu tinggi seperti usaha ikan asin dari UMKM ini sehingga akan membutuhkan modal yang cukup besar.

Faktor terpenting dalam keberhasilan usaha pengolahan ikan asin ini selain faktor bahan baku adalah tingkat kekeringan dan kualitas pengemasan produk. Tingkat kekeringan akan menjadi faktor pembeda suatu produsen dengan produsen lainnya, dimana akan timbul keterkaitan antara konsumen dengan produsen ikan asin tersebut. Dengan biaya modal awal sebesar Rp.30.000.000. pengembangan industri ikan asin dapat memberikan manfaat yang positif, manfaat positif yang dirasakan adalah dari aspek sosial ekonomi wilayah dengan terbukanya peluang kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat.

Inovasi Produk

Menurut Sukmadi (2016), inovasi berarti suatu ide, produk, informasi teknologi, kelembagaan, perilaku, nilai-nilai, dan praktik-praktik baru yang belum banyak diketahui, diterima, dan digunakan atau diterapkan oleh sebagian warga masyarakat dalam suatu lokasi tertentu, yang dapat digunakan atau mendorong terjadinya perubahan-perubahan di segala aspek kehidupan masyarakat. Inovasi merupakan segala hal yang berhubungan dengan kreatifitas, inovasi disini adalah kunci utama atas keberhasilan bagu usaha untuk menarik para pelanggannya untuk membeli suatu produk, bentuk dari inovasi biasanya berupa terciptanya produk baru, perbedaan cara produksi, dan pendekatan baru dalam memperkenalkannya.

Dalam dunia bisnis, pebisnis selalu dituntut untuk memutar otak, bagaimana caranya agar penjualan selalu meningkat dan bertahan lama, maka

pebisnis juga harus dapat selalu berinovasi mengenai produknya, langkah itupun diambil oleh UMKM ikan asin untuk menarik pelanggannya, dengan cara pemilik selalu menciptakan hal baru dan mengkombinasikannya dengan trend masa kini, sehingga menghasilkan hal baru agar konsumen maupun calon konsumen berasumsi bahwa ada ciri khas sendiri pada UMKM ikan asin ini. Semakin unik inovasi produk yang dibuat, maka semakin banyak peminat untuk membeli produk ini. Selain itu pihak UMKM ikan asin juga mempunyai macam-macam produk yang beragam yaitu macam-macam ikan asin, bukan hanya satu jenis ikas saja saja yang dijual, melainkan banyak jenis-jenis ikan yang dipasarkan. Langkah itu diambil oleh UMKM ikan asin agar dapat menarik pelanggan untuk membelinya.

Laba

Menurut Soemarso (2009) dalam Rachmatulloh,dkk (2015: 156) menyatakan bahwa laba adalah selisih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Usaha yang mengalami perkembangan pada bidang dagang, jasa serta perindustrian bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Untuk mendapatkan keuntungan (laba) yang optimal maka sebuah usaha diharuskan memberi penekanan pada pembiayaan serta memberikan peningkatan pada proses penjualan serta menjalankan keduanya dengan beriringan. Penetapan harga jual menjadi permasalahan yang dihadapi oleh pedagang karena terdapat proses tawar menawar dalam menjual atau memasarkan produknya sehingga penetapan harga jual sangat penting dilakukan terutama pada penjualan ikan asin ini karena dari harga jual tersebut dapat menggambarkan seberapa keuntungan (laba) yang mampu diciptakan dari sebuah usaha pada penjualannya. Penetapan pada harga sangat penting bagi pelaku usaha dikarenakan dengan penetapan harga jual mampu mencari tahu bagaimana keuntungan (laba) yang diinginkan oleh seorang pedagang serta memiliki pengaruh kepada kelangsungan sebuah usaha.

SIMPULAN

1. Pengelolaan modal kerja pada UMKM ikan asin Hj.Faridah di desa Klampis Timur sebelum melakukan inovasi produk dilihat dari perputaran kas seperti anggaran kas sebelum melakukan inovasi produk dengan saldo kas akhir pada tahun 2019 sebesar Rp 131.693.540 dan pada tahun 2020 sebesar Rp 200.291.540 dan apabila melakukan inovasi produk dengan saldo akhir Rp 351.511.540. Laba (keuntungan) dari sebelum dan saat melakukan inovasi produk mengalami perubahan sehingga pengelolaan modal kerja UMKM ikan asin Hj.Faridah juga mengalami peningkatan secara maksimal. Dengan tambahan biaya lebih meningkat dari sebelumnya sebesar 28% dan 33% yaitu sebesar Rp 68.598.000 dan Rp 81.477.000 dan pada saat melakukan inovasi meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 42% yaitu Rp 151.220.000. Inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM ikan asin Hj.Faridah di Desa Klampis Timur yaitu dengan adanya kualitas bahan baku yang bagus akan menghasilkan kualitas produk yang rasanya enak, dengan adanya inovasi produk yang sangat beragam, varian produk dan rasa ikan asin yang sangat enak dapat menarik konsumen untuk membeli, serta inovasi kemasan yang menjadikan produk ikan asin menjadi lebih menarik dari pada sebelumnya.
2. Berdasarkan data yang sudah diolah pada UMKM ikan asin Hj.Faridah di desa Klampis Timur Kecamatan Klampis ini ada peningkatan dari tahun 2019 dengan penjualan sebelum inovasi sebesar Rp 243.475.000 dengan biaya Rp 161.998.000 dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 81.477.000. Sedangkan pada tahun 2020 dengan total penjualan sebesar Rp 244.075.000

dengan biaya Rp 175.477.000 dengan menghasilkan laba sebesar Rp 68.598.000. Sedangkan apabila melakukan inovasi produk dengan penjualan Rp 358.490.000 dengan biaya sebesar Rp 207.270.000 dan menghasilkan laba (keuntungan) sebesar Rp 151.220.000, hal tersebut dapat menghasilkan keuntungan atau laba sebesar 42%.

DAFTAR PUSTAKA

- Affiqah, C., & Fuadi, R. (2019). Penerapan Metode Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba Pada Umkm Dendeng Sapi Aceh Di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 317–324. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12259>
- Alarussi, A. S., & Alhaderi, S. M. (2018). *Factors affecting profitability in Malaysia Related papers. Journal of Economic Studies*, 45(3), 442–458.
- Dr. Abdul Halim, S.E., Ak., M. . (2015). MANAJEMEN KEUANGAN BISNIS (PERTAMA). MITRA WACANA MEDIA.
- DR. KASMIR, S.E., M. M. (2016). PENGANTAR MANAJEMEN KEUANGAN (KEDUA). PRANADAMEDIA GROUP.
- Irham Fahmi, S.E., M. S. (2014). *PENGANTAR MANAJEMEN KEUANGAN*. ALFABETA, cv.
- Manajemen, J. G. (2021). 1) 2) 1,2). 10(2), 227–237.
- Manajemen, J., & Bisnis, D. A. N. (2017). *Jurnal manajemen dan bisnis (almana) vol. 1 no. 2/ agustus 2017 100*. 1(2), 100–113.
- Manajemen, J., & Bisnis, D. A. N. (2017). *Jurnal manajemen dan bisnis (almana) vol. 1 no. 2/ agustus 2017 100*. 1(2), 100–113.
- Puspitasari, S. R. D., & Fatah, A. (2021). Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih di Pangkalan LPG 3 Kg Siti Aminah Sidoarjo Periode 2017-2019. *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 2(1), 108–113. <https://doi.org/10.46821/ekobis.v2i1.216>
- Putri, N. K. N., & Yasa, N. N. K. (2018). PERAN INOVASI PRODUK MEMEDIASI ORIENTASI PASAR TERHADAP KINERJA PEMASARAN (Studi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pie Susu di Kota Denpasar). *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 111. <https://doi.org/10.24843/matrik:jmbk.2018.v12.i02.p03>
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81.
- Santini, N. L. K. A., & Baskara, I. G. K. (2018). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Tekstil Dan Garmen. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(12), 6502.

Wulandari, M., Abror, A., & Inggita, M. (2018). *the Effect of Production Cost To Net Profit; a Case Study of Pt. Indorama Synthetics Tbk. Emerging Markets : Business and Management Studies Journal*, 4(1), 54–64.