



Analisis Manajemen Modal Kerja dan Inovasi Produk Terhadap Profitabilitas Untuk Mengembangkan UMKM Hj.Mutmainnah di Dakiing Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan

Fifin¹, Purnamawati²

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Binsis, Universitas Trunojoyo Madura

INFO ARTIKEL

Abstract

Sejarah Artikel:
Diterima
Diperbaiki
Disetujui

Keywords: Product
Innovation, Profitability,
Working Capital
Management.

The purpose of this study is to determine working capital management at Hj. Mutmainnah in Dakiring, Socah District, Bangkalan Regency, and to find out whether product innovation can increase the profitability of UMKM. Savety Stock before innovation was 38 units and when product innovation was 42 units so has increased by 76%, Lead time before product innovation is 15 days and if product innovation is 17 days, Reorder Point before product innovation is 53 days and when product innovation is 60 days, As well as inventory turnover ratio which can be compared with the results before carrying out product innovations 24 rounds and when carrying out product innovations 29 times rounds so that there is an increase of 64%. Product innovation is carried out by adding flavor to the crackers and adding labels to the cracker packaging, so that they can be marketed through online media, super markets and souvenir centers in Bangkalan, Madura.

✉ Penulis Korespondensi:
Purnamawati

P-ISSN: 2775-3093

E-ISSN: 2797-0167

Email:
purnamawati@trunojoyo.ac.id

DOI :

Citation : *Fifin & Purnamawati (2023), Analisis Manajemen Modal Kerja dan Inovasi Produk Terhadap Profitabilitas Untuk Mengembangkan UMKM Hj.Mutmainnah di Dakiing Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan, 3 (2), hlm. 273-282*

PENDAHULUAN

Pada saat ini perkembangan dunia usaha di Indonesia semakin pesat sehingga menyebabkan semakin pesatnya persaingan. Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alamnya, namun dalam pengembangannya masih belum maksimal. Untuk itu masyarakat perlu mengidentifikasi potensi yang ada pada lingkungan sekitar yang dapat dijadikan peluang usaha. Pertumbuhan dan pembangunan ekonomi suatu daerah sangat berperan penting dalam kesejahteraan masyarakat. Peluang usaha yang dapat menambah kesejahteraan dan mengurangi pengangguran yaitu dengan melakukan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan komponen penting dalam perkembangan ekonomi. Pengembangan UMKM dilakukan dengan cara membangkitkan dan memperbanyak usaha produksi, sehingga masyarakat desa juga diberi kesempatan untuk melakukan kegiatan produksi dengan harapan untuk menjadi sebuah usaha yang berinovasi yang nantinya dapat bermanfaat dalam memenuhi perekonomian keluarga dan masyarakat melalui pengelolaan potensi desanya. Pada umumnya salah satu bidang usaha memiliki target atau tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuan utama dijalankannya suatu usaha yaitu mendapatkan keuntungan atau profitabilitas. Selain itu adanya inovasi dan dengan mengelola modal kerja yang baik maka sebuah perusahaan akan mendapat keuntungan yang maksimal.

Kabupaten Bangkalan adalah salah satu kabupaten yang terletak di pulau Madura, kabupaten ini memiliki banyak potensi dari berbagai daerahnya. Dakiring yang terletak di pesisir Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan menjadi salah satu tempat yang memiliki potensi desa yang cukup berkembang dalam sektor perikanan dan pertanian. Potensi alam yang dimiliki Dakiring ini sangat bermanfaat bagi masyarakat sekitar dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah yang dapat diolah menjadi makanan yang bisa dijadikan buah tangan bagi masyarakat dari luar Dakiring sekaligus dapat menjadi makanan khas Dakiring sendiri. UMKM yang dikembangkan oleh salah satu masyarakat Dakiring adalah kerupuk yang diolah dari berbagai hasil laut seperti udang, dan kerang. Kerupuk tersebut memiliki rasa yang khas sehingga menjadi salah satu makanan yang diminati oleh masyarakat sekitar maupun masyarakat dari luar pulau Madura. Akibat dari permintaan serta minat konsumen yang semakin meningkat setiap bulannya maka modal kerja serta penjualan juga akan meningkat. Hal tersebut akan mempengaruhi profitabilitas pada Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) kerupuk Hj. Mutmainnah Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan. Selain itu pemilik usaha juga membuat beberapa inovasi pada produknya guna meningkatkan profitabilitas serta mengembangkan produk tersebut agar mendapatkan pangsa pasar yang juga semakin luas.

Menurut Harahap (2015:288) bahwa modal kerja adalah aktiva lancar dikurangi piutang lancar. Modal kerja ini dapat juga dikatakan sebagai dana yang tersedia untuk diinvestasikan dalam aktiva tidak lancar untuk membayar hutang yang tidak lancar pula. Menurut (Kasmir, 2019:250) modal kerja diartikan sebagai modal kerja yang digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan. Investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang dan persediaan serta aktiva lancar lainnya.

Inovasi menurut Kristiawan dkk (2018) dalam (Andi Mustika Azimah, 2021) adalah suatu ide, barang ataupun kejadian dan metode yang dirasakan atau diamati sebagai salah satu hal yang baru bagi seseorang maupun sekelompok

orang, baik berupa discovery ataupun investasi. Menurut Nasution dan Kartajaya (2018) dalam (Andi Mistika Azimah, 2021) inovasi sebagai tujuan strategis perusahaan atau negara harus dikelola sedemikian rupa sehingga dapat diimplementasikan dan berdampak pada keberlanjutan pada level mikro yang secara langsung akan mempengaruhi kesejahteraan dan daya saing antar negara.

Menurut Harahap (2015:304) profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba melalui kemampuan menjual, uang kas, jumlah modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan kemampuan lainnya. Sedangkan menurut Munawir (2014:86) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

Pada deskripsi peneliti merumuskan rumusan masalah yaitu: (1) Bagaimana manajemen modal kerja pada UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan? (2) Apakah inovasi produk dapat meningkatkan profitabilitas UMKM kerupuk di Dakiring kecamatan Socah kabupaten Bangkalan ?

METODE PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang diteliti dalam penelitian ini, maka jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif, dengan objek yang digunakan pada penelitian ini adalah UMKM Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan, Dengan Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif dan jenis data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapatkan langsung dari pelaku UMKM. Dan Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Perhitungan Economic Order Quantity (EOQ)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot R \cdot O}{C}}$$

2. Perhitungan Safety Stock

$$safety\ stock = \frac{rata - rata\ penggunaan\ bahan\ baku\ per\ bulan}{2}$$

3. Perhitungan Lead Time

Lead time = durasi sebelum pemrosesan+ durasi pemrosesan + durasi penyimpanan + durasi pengecekan + durasi pengiriman

4. Perhitungan Reorder Point

ROP =Lead time + safety stock

5. Perhitungan Rasio perputatan Persediaan

Rasio perputaran persediaan = $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}}$

6. Perhitungan Profitabilitas

Net Profit Margin = $\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100\%$

Dengan Teknik Pengumpulan Data yang digunakan yaitu:(1). Wawancara

(2) Pengamatan (observasi) (3) Dokumentasi. Dan penelitian ini menggunakan teknik analisis data kuantitatif deskriptif. Teknik analisis ini berkaitan dengan data yang diperoleh oleh UMKM berupa angka seperti kebijakan dalam laporan keuangan yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menganalisis serta melihat perhitungan dan penyajian laporan keuangan atas dasar prinsip manajemen tata kelola dan akuntabilitasnya

HASIL PENELITIAN

Tabel 4.1 Anggaran Kas

Tabel Anggaran Kas						
Keterangan	Tahun					
	2017	2018	2019	2020	2021	Inovasi
Penjualan	Rp 102.975.000	Rp 140.675.000	Rp 159.150.000	Rp 173.900.000	Rp 188.875.000	Rp 527.013.000
Penerimaan kas	Rp 102.975.000	Rp 140.675.000	Rp 159.150.000	Rp 173.900.000	Rp 188.875.000	Rp 527.013.001
Biaya bahan baku	Rp 6.300.000	Rp 7.800.000	Rp 9.510.000	Rp 15.340.000	Rp 18.040.000	Rp 32.500.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 32.400.000					
Biaya bahan penolong	Rp 5.612.000	Rp 6.926.000	Rp 7.876.000	Rp 9.376.000	Rp 10.434.000	Rp 14.364.000
Biaya listrik, air dan penyimpanan	Rp 2.204.812	Rp 2.351.325	Rp 2.496.685	Rp 2.691.384	Rp 2.781.480	Rp 3.092.171
Biaya penyusutan	Rp 23.600	Rp 82.600				
Pengeluaran kas	Rp 46.540.412	Rp 49.500.925	Rp 52.306.285	Rp 59.830.984	Rp 63.679.080	Rp 82.438.771
Saldo kas awal	Rp 42.578.901	Rp 99.013.489	Rp 190.187.564	Rp 297.031.279	Rp 411.100.295	Rp 536.296.215
Saldo kas akhir	Rp 99.013.489	Rp 190.187.564	Rp 297.031.279	Rp 411.100.295	Rp 536.296.215	Rp 980.870.444

Sumber: Data UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah (Data Diolah)

Tabel diatas merupakan hasil anggaran kas UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan selama periode 2021 sampai apabila melakukan inovasi dengan saldo kas awal sebesar Rp536.296.215 dan saldo akhir sebesar Rp 980.870.444

Gambar 4.1 Produk Sebelum Inovasi Gambar 4.2 Produk Sesudah Inovasi



Gambar diatas merupakan gambar perbedaan kerupuk sebelum di inovasi dan apabila melakukan inovasi. Dapat dilihat dari gambar diatas bahwa produk sebelum inovasi tanpa menggunakan label pada kemasan dan hanya memiliki rasa original, sedangkan produk kerupuk yang sudah melakukan inovasi memiliki label pada kemasan dan memiliki banyak varian rasa mulai dari manis, pedas, dan asin

Tabel 4.2

Hasil analisis regresi linear coefficients						
Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardize	T	Sig.
		B	Std. Error	d		
				Beta		
1	(Constat)	-5.418	.004		-1211.781	.000
	TOTAL PENJUALAN	2.593	.002	1.000	1625.517	.000

a. Dependent Variable: JUMLAH PENJUALAN

$$Y = -5,418 + 2,593 x1$$

Nilai koefisien jumlah penjualan (Y) sebesar -5,418 apabila nilai variabel sama dengan 0. Total penjualan sebesar 2,593 apabila terjadi peningkatan pada total penjualan sebesar 1 satuan maka jumlah penjualan meningkat sebesar 2,593. Sebaliknya apabila terjadi penurunan pada total penjualan sebesar 1 satuan maka jumlah penjualan mengalami penurunan sebesar 2,593. Tabel analisis regresi linear coefficient diatas merupakan tabel yang digunakan sebagai acuan dan peramalan penjualan apabila melakukan inovasi.

Tabel 4.3

Biaya, penjualan serta laba UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah			
Tahun	Biaya	Penjualan	Laba
2017	Rp 42.578.901	Rp 102.975.000	Rp 60.396.099
2018	Rp 49.500.925	Rp 140.675.000	Rp 91.174.075
2019	Rp 52.306.285	Rp 159.150.000	Rp 106.843.715
2020	Rp 59.830.984	Rp 173.900.000	Rp 114.069.016
2021	Rp 63.679.080	Rp 188.875.000	Rp 125.195.920
Inovasi	Rp 82.438.771	Rp 527.013.000	Rp 444.574.229

Sumber: Data UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah (Data Diolah)

Tabel 4.3 diatas menunjukkan hasil dari perhitungan biaya, penjualan serta laba atau keuntungan yang diperoleh UMKM Hj. Mutmainnah pada periode 2017 sampai apabila melakukan inovasi, dengan biaya tertinggi sebesar Rp 82.438.771 dan penjualan tertinggi sebesar Rp 527.013.000 dapat menghasilkan laba atau keuntungan sebesar Rp 444.574.229.

PEMBAHASAN

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

1. Anggaran kas

Berdasarkan data tabel anggaran kas tersebut dapat dilihat bahwa UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah mengalami kenaikan pada jumlah kas setiap tahunnya, hal tersebut disebabkan karena semakin banyaknya jumlah barang yang terjual setiap tahunnya, begitupun pada saat UMKM tersebut mulai melakukan inovasi pada produk kerupuk, maka penjualan juga akan bertambah akibat inovasi yang dilakukan seperti memberikan berbagai perasa pada produk dan kemasan yang mengikuti perkembangan zaman sehingga produk ini bisa diminati oleh banyak masyarakat mulai dari anak-anak sampai orang dewasa.

2. Perhitungan Economic Order Quantity (EOQ)

Analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah pemesanan yang dapat menghasilkan penghematan dengan pembelian yang ekonomis, UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah menggunakan metode economic order quantity (EOQ). Dengan metode EOQ dapat diketahui jumlah pembelian paling ekonomis yang harus dilakukan pada saat pembelian. Berikut ini adalah tabel hasil perhitungan EOQ selama tahun 2021 sampai saat UMKM melakukan inovasi produk. Adapun perhitungan menggunakan metode EOQ sebagai berikut:

Tahun 2021 (sebelum melakukan inovasi)

Diketahui:

R = 902

O = 10000

C = 266.0754

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot R \cdot O}{C}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot 902 \cdot 10000}{266.0754}}$$

$$EOQ = \sqrt{67800.33}$$

$$EOQ = 260 \text{ Kg}$$

Dengan frekuensi pembelian bahan baku yang diperlukan perusahaan yaitu:

$$\text{Frekuensi: } \frac{902}{260} = 4 \text{ kali}$$

Apabila melakukan inovasi

Diketahui:

R = 1625

O = 10000

C = 221.538

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot R \cdot O}{C}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2.1625.10000}{221.538}}$$

$$EOQ = \sqrt{146.671}$$

$$EOQ = 383 \text{ Kg}$$

Dengan frekuensi pembelian bahan baku yang diperlukan perusahaan yaitu:

$$\text{Frekuensi} = \frac{1625}{383} = 4 \text{ kali}$$

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan metode Economic Order Quantity (EOQ) diatas, maka jumlah pemesanan yang paling banyak dan dapat dikatakan paling ekonomis yaitu apabila UMKM tersebut melakukan inovasi dengan jumlah pemesanan sebanyak 383 kg dengan frekuensi pembelian bahan baku sebanyak 4 kali dalam satu tahun. UMKM tersebut dapat meningkatkan pemesanan setiap tahunnya dengan frekuensi pembelian bahan baku yang sama. Hal tersebut menunjukkan bahwa dengan adanya inovasi pada UMKM kerupuk ini menjadikan peningkatan pada jumlah pemesanan bahan baku, UMKM ini mengalami peningkatan sebesar 47% sehingga dapat dikatakan mengalami peningkatan yang cukup signifikan apabila UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah melakukan inovasi produk untuk tahun berikutnya.

3. Perhitungan Safety stock

Safety stock atau persediaan pengaman merupakan persediaan tambahan yang diadaskan oleh perusahaan untuk menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan bahan pada saat perusahaan melakukan proses produksi. Terjadinya kekurangan bahan baku ini dapat disebabkan karena pengiriman bahan baku dari supplier melebihi dari waktu yang telah ditentukan perusahaan atau karena penggunaan bahan baku yang melebihi dari apa yang diperkirakan sebelumnya, pada dasarnya ketidakpastian penggunaan bahan baku pada UMKM Hj. Mutmainnah tidak dapat mengontrol ketidakpastian kedatangan bahan baku dari supplier, sehingga dalam penelitian ini perhitungan safety stock didasarkan pada penjualan barang dan lead time yang terjadi pada tahun 2017-2021. Berikut ini merupakan hasil perhitungan besarnya persediaan pengaman (safety stock) pada tahun sebelum melakukan inovasi serta apabila melakukan inovasi produk

Sebelum melakukan inovasi

$$\begin{aligned} \text{safety stock} &= \frac{\text{rata - rata penggunaan bahan baku per bulan}}{2} \\ &= \frac{76 \text{ unit}}{2} \\ &= 38 \text{ unit} \end{aligned}$$

Apabila melakukan inovasi produk

$$\begin{aligned} \text{safety stock} &= \frac{\text{rata - rata penggunaan bahan baku per bulan}}{2} \\ &= \frac{135 \text{ unit}}{2} \\ &= 67 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dilihat bahwa persediaan pengaman dari tahun ke tahun semakin bertambah, hal tersebut didasarkan pada penjualan

yang setiap tahunnya juga semakin bertambah sehingga untuk tingkat keuntungan pun juga semakin bertambah. Persediaan pengaman apabila melakukan inovasi akan mengalami peningkatan sebesar 76% dari tahun sebelumnya.

4. Perhitungan Lead Time

Lead time merupakan waktu antara penempatan pesanan dan menerimanya, dalam system produksi, waktu menunggu, memindahkan, antrean dan menjalankan setiap produksi berlangsung. Adapun rumus lead time yaitu = durasi sebelum pemrosesan+ durasi pemrosesan + durasi penyimpanan + durasi pengecekan + durasi pengiriman

Lead time untuk tahun sebelum melakukan inovasi

$$\begin{aligned} &= 3 \text{ hari} + 5 \text{ hari} + 3 \text{ hari} + 2 \text{ hari} + 2 \text{ hari} \\ &= 15 \text{ hari} \end{aligned}$$

Jadi untuk waktu tunggu pemesanan yaitu setiap setengah bulan sekali atau setiap 15 hari sekali.

Sedangkan lead time apabila UMKM melakukan inovasi yaitu

$$\begin{aligned} &= 3 \text{ hari} + 7 \text{ hari} + 3 \text{ hari} + 2 \text{ hari} + 2 \text{ hari} \\ &= 17 \text{ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka dengan semakin banyaknya jumlah pesanan setiap tahunnya maka waktu tunggu pemesanan juga semakin bertambah, hal tersebut disebabkan karena faktor banyaknya bahan baku yang harus di produksi.

5. Perhitungan Reorder Point

Reorder point atau titik pemesanan kembali merupakan metode penentuan untuk mengetahui kapan UMKM Hj. Mutmainnah akan melakukan pemesanan kembali sehingga penerimaan bahan baku yang dipesan juga dapat tepat waktu. Karena dalam melakukan pemesanan bahan baku, bahan baku tidak dapat diterima hari itu juga.

Perhitungan untuk menghitung ROP:

$$ROP = \text{Lead time} + \text{safety stock}$$

$$\begin{aligned} \text{ROP sebelum melakukan inovasi} &= \text{lead time} + \text{safety stock} \\ &= 15 \text{ hari} + 38 \text{ unit} \\ &= 53 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROP apabila melakukan inovasi} &= \text{lead time} + \text{safety stock} \\ &= 17 \text{ hari} + 67 \text{ unit} \\ &= 84 \text{ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan ROP dalam tabel diatas maka dapat diketahui bahwa persediaan bahan baku udang digunakan setiap hari, dan pada saat persediaan bahan baku udang mencapai titik pemesanan kembali yaitu pada saat belum melakukan inovasi dalam 53 hari maka UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah sudah harus melakukan pemesanan kembali sebanyak pemesanan ekonomis (EOQ) yaitu 260 kg. Pemesanan harus dilakukan sebelum persediaan bahan baku udang digudang habis, karena membutuhkan lead time (waktu tunggu) sekitar 15 hari pada saat pemesanan hingga bahan baku udang di gudang habis. Apabila melakukan inovasi, maka dalam 84 hari maka UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah

sudah harus melakukan pemesanan kembali sebanyak pemesanan ekonomis (EOQ) yaitu 383 kg. Pemesanan harus dilakukan sebelum persediaan bahan baku udang digudang habis, karena membutuhkan lead time (waktu tunggu) sekitar 17 hari pada saat pemesanan hingga bahan baku udang di gudang habis. Hal tersebut dipengaruhi oleh penjualan yang akan semakin meningkat apabila UMKM Hj. Mutmainnah melakukan inovasi pada produk kerupuk tersebut.

6. Perhitungan Rasio perputaran persediaan

Tingkat perputaran persediaan dapat dihitung dengan rasio perputaran persediaan. Perputaran persediaan merupakan cara untuk mengetahui berapa kali persediaan UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah terjual atau tergantikan dalam periode tertentu. Perputaran persediaan mengukur kecepatan perusahaan menjual persediaannya dan dibandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis.

Adapun untuk menghitung rasio perputaran persediaan adalah sebagai berikut:

Sebelum melakukan inovasi

$$\begin{aligned} \text{Rasio perputaran persediaan} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \\ &= \frac{173.900.000}{7.255} \\ &= 23.968 \\ &= 24 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hal tersebut menunjukkan bahwa perputaran kecepatan persediaan dalam menjual produknya yaitu sebanyak 24 kali putaran.

Apabila melakukan inovasi

$$\begin{aligned} \text{Rasio perputaran persediaan} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \\ &= \frac{527.013.001}{13.537} \\ &= 38.931 \\ &= 39 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah dapat menjual produknya dengan lebih cepat, meskipun dengan penjualan yang semakin meningkat setiap tahunnya. Dan perputaran persediaan yang paling banyak yaitu pada saat melakukan inovasi produk dengan 39 kali putaran sehingga dapat dikatakan bahwa UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah mengalami peningkatan sebesar 64% apabila melakukan inovasi produk.

7. Inovasi Produk pada UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah

Adanya inovasi produk pada UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah menjadi salah satu upaya yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk memperbaiki, meningkatkan, dan mengembangkan produk yang diproduksi selama ini. Proses inovasi ini harus tetap dilakukan sehingga produk menjadi lebih berkembang, memiliki peningkatan dengan cara memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Beberapa tujuan UMKM melakukan inovasi yaitu untuk meningkatkan kualitas produk, memenuhi kebutuhan pelanggan, serta dapat menciptakan pasar baru di tengah masyarakat.

Berdasarkan hasil gambar terdapat perbedaan antara produk kerupuk sebelum dan apabila dilakukan inovasi. Produk kerupuk sebelum di inovasi hanya

dengan satu rasa dan tanpa memiliki label dalam kemasannya, namun untuk kerupuk yang sudah di inovasi memiliki rasa yang berbeda dan kemasan yang juga lebih menarik sehingga menjadikan produk kerupuk ini memiliki pangsa pasar lebih luas, baik di kalangan anak-anak, remaja dan orang dewasa, baik dilakukan melalui media online maupun di jual di super market.

8. Perhitungan Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditujukan dengan besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh di dalam hubungannya dengan penjualan. Begitu pula yang menjadi salah satu tujuan akhir UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah adalah mendapatkan profitabilitas atau keuntungan bagi UMKM. Keuntungan yang maksimal dapat memberikan kontribusi yang positif bagi UMKM. Meskipun UMKM Hj. Mutmainnah ini selalu mengalami peningkatan penjualan pada periode tertentu, namun UMKM ini berusaha ingin memberikan hal yang baru dengan melakukan inovasi baru pada produk kerupuk dengan memberikan berbagai macam rasa disetiap produk dengan menggunakan kemasan yang lebih menarik.

Berdasarkan perhitungan profitabilitas maka dapat dilihat bahwa dengan adanya inovasi produk ini dapat meningkatkan keuntungan atau profitabilitas yang signifikan pada UMKM Kerupuk Hj. Mutmainnah pada periode berikutnya dengan peningkatan laba sebesar 255% dari tahun sebelumnya

SIMPULAN

1. Berdasarkan data yang sudah diolah modal kerja pada UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pengelolaan modal kerja pada UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan sebelum melakukan inovasi produk dilihat dari perputaran kas seperti anggaran kas sebelum melakukan inovasi produk dengan saldo kas akhir sebesar Rp 536.296.215 dan apabila melakukan inovasi produk dengan saldo akhir sebesar Rp 941.832.444. Perputaran persediaan seperti Economic Order Quantity (EOQ) sebelum inovasi produk melakukan pemesanan sebanyak 260 kg dan apabila melakukan inovasi produk pemesanan yang dikeluarkan sebanyak 383 kg. Safety stock sebelum inovasi produk sebanyak 38 unit dan apabila melakukan inovasi sebanyak 67 unit. Lead time sebelum inovasi produk sebanyak 15 hari dan apabila melakukan inovasi produk sebanyak 17 hari. Reorder point sebelum inovasi produk sebanyak 53 hari dan apabila melakukan inovasi produk sebanyak 84 hari. Rasio perputaran persediaan sebelum inovasi produk sebanyak 24 kali putaran dan apabila melakukan inovasi produk sebanyak 39 kali putaran.
2. Berdasarkan penelitian, inovasi produk dapat meningkatkan keuntungan atau profitabilitas bagi UMKM. Hal tersebut dapat dilihat dari total penjualan sebelum inovasi produk sebesar Rp.188.875.000 dengan biaya sebesar Rp63.679.080 dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 125.195.920, sedangkan apabila melakukan inovasi produk dengan total penjualan sebesar Rp 527.103.000 dan dengan biaya sebesar Rp 82.438.771 dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 444.574.229. Sehingga adanya inovasi produk dapat meningkatkan profitabilitas UMKM inovasi produk mengalami peningkatan secara signifikan. Dengan tambahan biaya lebih meningkat dari sebelumnya sebesar 79% dari tahun sebelumnya yaitu

sebesar Rp18.759.691, sehingga juga dapat meningkatkan keuntungan sebesar 255% dari tahun sebelumnya.

Setelah penelitian menyimpulkan hasil penelitian diatas, maka peneliti memberikan saran dimana akan berguna bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah, khususnya pada UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah di Dakiring Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan disarankan untuk memperhatikan dan membuat laporan keuangan khususnya kewajiban jangka pendek begitu pula dengan pengelolaan modal kerja untuk perusahaan yang sehat dengan memperhatikan laporan perubahan modal kerja serta laporan pencapaian profitabilitas dari tahun ke tahun sebagai dasar pengambilan keputusan perencanaan keuangan yang akan datang. Selain itu Inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM kerupuk Hj. Mutmainnah Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan yaitu dengan memberi perasa pada produk seperti rasa asin, manis dan pedas, serta inovasi kemasan yang menjadikan produk kerupuk lebih menarik dari sebelumnya dan dapat dimikmati dari berbagai kalangan

DAFTAR PUSTAKA

- Agustyawati, D. (2019). Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia (Bei). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, 2(2), 14-28. <https://doi.org/10.35326/jiam.v2i2.333>
- Amalia, F. H. (2020). *Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub Sektor Semen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018*. 4(3), 7-12. <https://repository.feb.unpak.ac.id/home/handle/123456789/171>
- Ambarwati, Y., Sularsih, H., & Maralelo Siregar, D. (2020). Analisis modal kerja untuk meningkatkan profitabilitas. *E-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, 9(3), 187-198. <https://doi.org/10.22437/pdpd.v9i3.12528>
- Atika Mustika Azimah. (2021). PENGARUH INOVASI MANAJEMEN DAN INOVASI BUDAYA TERHADAP KEPUASAN KERJA DAN KINERJA PEGAWAI. *Tesis*, 1-39. <https://doi.org/10.52300/jmso.v2i1.2795>
- Erdian, R., Siregar, H., & Indrawan, D. (2022). Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Ritel Indonesia: Peran Moderasi Makroekonomi. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*, 8(2), 620-629. <https://doi.org/10.17358/jabm.8.2.620>
- JIHADI, M. (2017). Efektivitas Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Usaha Pada PT. Bosowa Propertindo Makassar. *Skripsi*, 15(2), 1-23.
- Mukaromah, N. I., & Mispiyanti, M. (2021). Analisis Modal Kerja Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, 3(1), 39-56. <https://doi.org/10.32639/jimmba.v3i1.775>
- Novika, W., & Siswanti, T. (2022). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar

Di Bei Periode Tahun 2017-2019). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(1), 43-56.

Rimawan, M. (2022). Membangkitkan UMKM Kerupuk Singkong Desa Tonggorisa Di Masa Pandemi Covid19 Melalui Sosialisasi Digital Marketing Dan Inovasi Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan. *Society: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 177-182. <https://doi.org/10.55824/jpm.v1i3.103>

Sitorus, Y. S., & Irsutami. (2013). Analisis Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan Properti dan Real Estate yang Go Public di BEI Tahun 2006 -2011). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 3(1), 39-45. <http://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/196/186>

Strajhar, P., Schmid, Y., Liakoni, E., Dolder, P. C., Rentsch, K. M., Kratschmar, D. V., Odermatt, A., Liechti, M. E., Ac, R., No, N., No, C., Oramas, C. V., Langford, D. J., Bailey, A. L., Chanda, M. L., Clarke, S. E., Drummond, T. E., Echols, S., Glick, S., Mogil, J. S. (2016). ANALISIS MODAL KERJA TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK. *Nature Methods*, 7(6), 2016. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/26849997> <http://doi.wiley.com/10.1111/jne.12374>

Tri Etika Wulandari. (2018). Analisis Anggaran Kas Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Untuk Meningkatkan Likuiditas Pada Pt Sarah Cell Sulawesi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 110(9), 1689-1699. https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/1448-Full_Text.pdf

WAHYUNI, D. (2022). *Pengaruh perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas dengan likuiditas sebagai variabel intervening*