

Akuntansi Keperilakuan Biaya terhadap Profitabilitas UMKM Binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare

Yasri Tarawiru¹, Nur Fatwa Basar²

¹Universitas Muhammadiyah Parepare, Sulawesi Selatan, Indonesia

²STIE Tri Dharma Nusantara, Sulawesi Selatan, Indonesia

yasri.se.ak78@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Akuntansi Keperilakuan biaya terhadap Profitabilitas UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dengan metode pengumpulan informasi, melalui wawancara, pemeriksaan arsip atau persepsi lapangan yang dimasukkan dalam bentuk catatan. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku biaya memiliki dampak yang signifikan terhadap tingkat profitabilitas yang mereka peroleh pada setiap kelompok. Penting untuk diingat bahwa perilaku biaya pada setiap kelompok memiliki tingkat yang berbeda-beda sehingga ini akan mempengaruhi terhadap profitabilitas. Dari ke- 5 kelompok ini terlihat bahwa tingkat profitabilitas yang mereka peroleh terkadang sangat tinggi namun tak jarang sebaliknya, ini dikarenakan faktor perilaku biaya memiliki dampak yang sangat penting dalam memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.

ABSTRACT

This study aims to determine the Cost Behavior Accounting on the Profitability of MSMEs fostered by the Department of Agriculture, Maritime Affairs, and Fisheries of Parepare City. The type of data used in this study is qualitative data with information collection methods, through interviews, archive examinations or field perceptions entered in the form of notes. The results of the study indicate that cost behavior has a significant impact on the level of profitability they obtain in each group. It is important to remember that cost behavior in each group has different levels so that this will affect profitability. From these 5 groups, it can be seen that the level of profitability they obtain is sometimes very high but not infrequently the opposite, this is because the cost behavior factor has a very important impact on maximizing the profits obtained.



Mengutip artikel ini sebagai : Tarawiru, Y. Basar, N. F. 2025. Akuntansi Keperilakuan Biaya terhadap Profitabilitas UMKM Binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare. Tangible Jurnal, 10, No. 1, Juni 2025, Hal. 189-205. <https://doi.org/10.53654/tangible.v10i1.611>

Volume 10
Nomor 1
Halaman 189-205
Makassar, Juni 2025
p-ISSN 2528-3073
e-ISSN 24656-4505

Tanggal masuk
26 Mei 2025
Tanggal diterima
3 Juni 2025
Tanggal dipublikasi
11 Juni 2025

Kata kunci :

Akuntansi Keperilakuan
Biaya, Profitabilitas,
UMKM

Keywords :

Cost Behavior Accounting,
Profitability, SMEs

PENDAHULUAN

Undang-undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah Pedoman No. 20 Tahun 2008. Dalam pedoman ini, UMKM digambarkan sebagai: "Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu". Meningkatnya minat studi yang berfokus pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagian besar didorong oleh pengakuan bahwa UMKM adalah bagian penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara (Psillaki dan Nikolaos, 2009).

Tabel 1. Kriteria UMKM dan Usaha Besar berdasarkan Aset dan Omset

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 juta – Rp500 juta	>Rp 300 juta – Rp2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp 500 juta – Rp10 miliar	>Rp 2,5 miliar – Rp50 miliar
Usaha Besar	>Rp 10 miliar	>Rp 50 miliar

Sumber: Bank Indonesia, 2023

Menurut Harris dan Puspaningrum (2016), keberadaan UMKM terhadap perekonomian daerah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya daerah, meningkatkan kreativitas masyarakat, menjadi penyumbang PDB (Produk Domestik Bruto) terbesar, dan meningkatkan pendapatan asli daerah (PAD). Selain berperan dalam pembangunan moneter dan dunia usaha, UMKM juga berperan dalam memberikan hasil perbaikan. UMKM seharusnya mempunyai pilihan untuk menggunakan aset negara, mengingat pemanfaatan tenaga kerja untuk kepentingan pribadi dan mencapai pertumbuhan ekonomi sebesar-besarnya.

UMKM merupakan salah satu jenis usaha yang berkembang pesat di masyarakat saat ini. Kondisi ini juga didukung oleh pemerintah yang mendukung untuk menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran. Organisasi skala kecil, kecil, dan menengah merupakan salah satu syarat mendasar bagi kemajuan di Indonesia. Hal ini terlihat dari ketangguhan sektor UMKM pada masa darurat luar biasa tahun 1998, dibandingkan dengan sektor besar lainnya yang tidak mampu melewati krisis tersebut. Tidak dapat disangkal bahwa Indonesia telah menjadi negara yang sering memikirkan iklim secara umum. Demikian pula kemajuan UMKM merupakan gambaran aksi finansial yang dapat dirasakan oleh daerah setempat.

UMKM telah mempunyai pilihan untuk memanfaatkan sekitar 97% tenaga kerja Indonesia. Salah satu tugas UMKM dalam menunjang perekonomian negara adalah menghasilkan total output nasional (Produk Domestik Bruto) sebesar 61,07%, dengan asumsi porsi pengeluaran nonmigas sebesar 14,37% dan penciptaan modal ventura atau tetap sebesar 60,42%. Jika dibandingkan dengan negara-negara yang ikut serta menyumbang sekitar 25% dari total Produk Domestik Bruto (Raharjo dkk, 2022).

Sejumlah kendala yang harus diatasi agar UMKM menjadi mesin perekonomian utama berupa realitas pengumpulan gaji, kualitas keseluruhan organisasi yang diklaim keluarga, inovasi yang agak sederhana, dan tidak mengisolasi modal bisnis dari kebutuhan individu. Permasalahan lain yang kemudian muncul antara lain keterbatasan modal kerja, rendahnya tingkat sumber daya manusia, dan ketidakberdayaan tenaga ahli di bidang ilmu pengetahuan dan pembangunan, yang pada umumnya menunjukkan peluang bisnis yang bergejolak.

Latif (2021) dengan judul ujian Pemeriksaan Cicilan Usaha Abon Ikan (Investigasi Relevan Usaha UMKM Toko Tepi Laut Ummi) Kota Cappa Galung, Kawasan Bacukki Barat, Kota Parepare. Pemeriksaan ini menggunakan metodologi deskriptif subjektif. Konsekuensi dari investigasi yang didapat adalah peningkatan abon ikan setiap bulannya tidak dapat diprediksi, pada bulan April abon ikan yang dikirim sebanyak 450 KG dan pada bulan Mei sebanyak 200 KG, sedangkan pada bulan Juni sebanyak 350 KG, dan biaya yang dikeluarkan Rp 130.000/KG jadi penghasilan mutlak bulan April dijumlahkan sebesar Rp10.786.125,00 pada bulan Mei dijumlahkan sebesar Rp4.476.125,00 dan di bulan Juni dijumlahkan menjadi Rp17.350.125,00.

Indasari (2021) dengan judul Eksplorasi Pemeriksaan Tingkat Gaji UMKM Sebelumnya dan Selama Pandemi Virus Corona di Kota Palanro, Daerah Mallusetasi, Kabupaten Barru Tahun 2019-2020. Teknik pemeriksaan ini adalah metodologi pencerahan subjektif. Hasil penjajakan yang didapat, lima UMKM mengalami penurunan gaji di masa pandemi karena sepi pembeli yang berbelanja, menurunnya daya beli masyarakat terhadap barang dagangan, pemberlakuan PSBB yang menghambat penyebaran produk jadi beberapa macam. produk mengalami kenaikan biaya.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik lebih dalam untuk mengetahui akuntansi berperilaku biaya terhadap profitabilitas UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam banyak kasus disebut sebagai salah satu penopang kekuatan moneter suatu daerah. Sebab, berbeda dengan organisasi yang cakupannya luas, UMKM mampu beradaptasi dengan kondisi perekonomian yang berubah dengan cepat (Sartika, 2002). Tim Kementerian Koperasi dan UKM, 2012 dalam Bayana dan Praditha (2023). Keberadaan industri kecil (home industri-UMKM) terbukti mampu menyerap tenaga kerja secara efektif dibandingkan dengan industri besar. Bahkan tidak menutup kemungkinan bahwa industri kecil mampu bersaing dengan usaha berkapasitas besar lainnya.

UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian suatu negara atau daerah. Banyak negara, termasuk Indonesia, diimbau untuk terus berupaya membina UMKM dengan peran penting ini. Meski jumlahnya sedikit dari segi jumlah tenaga kerja, aset, dan omzetnya, namun karena jumlahnya yang sangat besar, maka peran UMKM sangatlah besar dalam menunjang perekonomian. Ada tiga alasan mengapa negara-negara non-industri memandang pentingnya kehadiran UMKM, yaitu (1) citra UMKM secara keseluruhan akan lebih baik dalam hal menyediakan tenaga kerja yang bermanfaat, (2) karena komponen-komponennya, UMKM sering kali mencapai efektivitas yang diperluas melalui usaha dan perubahan. mekanis, (3) karena sering kali diyakini bahwa UMKM menghargai manfaat dalam hal keserbagunaan dibandingkan dengan asosiasi yang sangat besar.

Bagi Indonesia, peran penting UMKM dalam pembangunan ekonomi sangat penting untuk mewujudkan tanggung jawab mereka melalui penguatan UMKM sebagai sektor bisnis yang tidak terkait atau memiliki komitmen asing, yang telah terbukti menjadi sektor kekuatan yang signifikan dalam menghadapi krisis keuangan yang parah. sejak saat itu dan seterusnya. kawasan bisnis ini menggunakan hampir 99,99% data terdekat. Hal ini menunjukkan bahwa sektor UMKM di Indonesia juga merupakan pelaku usaha terbesar dalam hal unit khusus, yakni mencakup 90% dari seluruh pelaku usaha masyarakat pada tahun 2012. Sebanyak 54.559 unit luar biasa atau 98,82% di antaranya merupakan asosiasi skala kecil dengan sumber daya terbanyak.

Banyaknya UMKM yang ada di Indonesia berpotensi mampu menggerakkan perekonomian negara, namun dalam mengembangkannya, para pebisnis visioner seringkali dihadapkan pada berbagai macam kendala. Secara umum, pendapatan dan non-pendapatan merupakan dua isu utama. Masalah gaji sebagian besar terkait dengan hambatan bagi UMKM dalam memenuhi kebutuhan pendukung untuk mengembangkan organisasi mereka. Menurut Wisniarsari (2008), keluhan yang paling banyak dilontarkan para pengusaha baik usaha kecil maupun besar adalah kesulitan memperoleh pembiayaan.

Menurut (BPS), pengertian UMKM tergantung pada jumlah tenaga kerja yang dimilikinya. Organisasi miniatur memiliki 1 hingga 4 orang spesialis, perusahaan

swasta memiliki angkatan kerja 5 hingga 19 pekerja, sedangkan organisasi menengah memiliki 20 hingga 99 orang spesialis (Husein, 2016). Klaim Suharjono dalam Usman (2016; 11) menyatakan bahwa berbagai jenis usaha di Indonesia terbagi dalam konsep pengembangan usaha. Pada tahun 2015, Bank Indonesia memahami bahwa menurut sudut pandang bisnis.

Menurut Bank Indonesia (2015:22) cakupan sektor ekonomi UMKM terdiri dari: Perikanan, peternakan, kehutanan, dan pertanian, Pertukaran, Penginapan dan Restoran, Transportasi dan Korespondensi, Penanganan Industri, Administrasi, Uang, Sewa dan Administrasi Perusahaan, Gedung, Penambangan dan Penggalian, Tenaga Listrik, Gas dan Air Bersih.

Menurut Pujiyanti (2015:70), ada 3 jenis usaha yang bisa dilakukan oleh UMKM untuk menghasilkan laba yaitu, (1) Usaha Gathering, Usaha kumpul-kumpul adalah suatu usaha yang menimbulkan suatu komitmen yang nyata terhadap suatu hal yang dapat diusulkan kepada pembelinya. Konveksi yang menyiapkan pakaian jadi, dan pengrajin bambu yang membuat furniture, hiasan rumah, pernik-pernik dan lain-lain merupakan contoh dari organisasi perakitan, (2) Usaha Dagang, Usaha Dagang merupakan suatu usaha yang menawarkan barang dagangan kepada klien. Usaha Dagang atau biasa disingkat UD adalah suatu jenis usaha yang kegiatan pokoknya adalah membeli suatu saham dan memperdagangkannya dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa mengubah keadaan barang yang dijual. Tempat makan tradisional yang menjual berbagai macam makanan tradisional atau supermarket yang menjual kebutuhan sehari-hari merupakan contoh usaha pertukaran, (3) Bisnis Administrasi, Bisnis bantuan adalah bisnis yang menghasilkan administrasi, bukan barang atau dagangan untuk pembeli. Model adalah suatu administrasi pengangkutan produk atau web bistro (bistro) yang memberikan perangkat dan administrasi kepada pembeli sehingga mereka dapat membaca dengan teliti, mencari, blog atau hal-hal lain.

Berikutnya adalah ciri-ciri UMKM dan perusahaan besar seperti yang ditunjukkan oleh Bank Indonesia (2015), khususnya:

- a. Usaha Miniatur: Jenis barangnya umumnya tidak tetap setiap saat, lingkungan usaha umumnya tidak bertahan lama, sewaktu-waktu bisa berpindah tempat, belum menyelesaikan ikatan keuangan sederhana sekalipun, simpanan usaha masih belum tercampur dengan simpanan keluarga, pelaku bisnis belum mempunyai jiwa petualang yang kuat dan memuaskan, rata-rata tingkat pendidikan masih rendah, belum mempunyai hubungan dengan perbankan atau lembaga-lembaga terkait keuangan lainnya, Perspektif substansial, misalnya izin usaha, NPWP tidak dimiliki. Contoh: pedagang kaki lima, atau pedagang kecil di bidang usaha biasa.
- b. Perusahaan mandiri: Jenis produk/barang yang dikembangkan sebagian besar bersifat tetap dan tidak berubah secara efektif, kawasan/lingkungan usaha pada umumnya menetap dan tidak berpindah-pindah, organisasi moneter secara keseluruhan telah selesai, meskipun demikian pada dasarnya, dana organisasi sudah dipisahkan dari dana keluarga, sudah dibuatkan laporan pembukuan usaha, sudah punya izin usaha atau hal, HR (pebisnis) sudah punya landasan perintis, pendekatan perbankan untuk urusan permodalan, sebagian besar belum mempunyai pilihan untuk membuat rencana atau strategi bisnis. Contoh : pedagang grosir (spesialis), pelaku usaha sandang.
- c. Upaya Menengah: Memiliki organisasi yang lebih baik, dengan divisi bisnis, penciptaan, uang, dan penjualan yang masuk akal (sesuai persyaratan hierarki), terdapat organisasi keuangan dengan menjalankan kerangka akuntansi yang andal, sehingga lebih mudah untuk menyelesaikan penilaian dan evaluasi atau ujian, mengingat bagi perbankan, telah melaksanakan peraturan atau arahan

kepada perintis dan afiliasi kerja, menuju sumber sumber dana perbankan, telah mengatur dan mengarahkan SDM. Contoh: asosiasi pertambangan, perbaikan.

- d. *The Big Guys*: Bisnis keuangan menguntungkan yang dipimpin oleh pelaku usaha dengan sumber daya tetap atau pertukaran tahunan yang memiliki signifikansi lebih besar dibandingkan organisasi skala menengah, yang mencakup asosiasi publik yang dimiliki atau dikelompokkan oleh negara, usaha patungan, dan asosiasi asing yang memimpin aktivitas keuangan di Indonesia.

Perilaku Biaya

Simamora (2012) mendefinisikan perilaku biaya sebagai cara di mana biaya merespons perubahan tingkat aktivitas bisnis. Menurut Mulyadi (2016), cara berperilaku pada umumnya dicirikan sebagai hubungan antara seluruh pengeluaran dan perubahan volume tindakan. Perilaku biaya (dalam perasaan fluktuasi biaya, reaksi terhadap perubahan suatu tindakan) akan mengikuti contoh spesifik yang dikenal sebagai "cara berperilaku biaya". Perilaku biaya ini akan dijadikan pemikiran penting dalam situasi ini: (1) Menelaah potensi biaya yang akan timbul di masa depan sehubungan dengan rencana penambahan, pengurangan, atau penghapusan aktivitas tertentu. (2) Memeriksa kewajaran biaya nominal yang dikeluarkan selama periode tertentu dengan memeriksa pergerakan atau tren aktivitas selama periode yang sama.

Perilaku biaya menganalisis bagaimana biaya absolut dan biaya unit berubah sesuai dengan perubahan hasil tindakan. Dengan asumsi pergerakan menghasilkan perubahan, ada tiga hal yang harus dipikirkan, khususnya biaya absolut, biaya satuan, dan hasil tindakan. Perilaku biaya menyinggung bagaimana biaya berubah atau tidak berubah karena perubahan dalam pola pikir pergerakan atau praktik suatu organisasi. Fakta bahwa pengambilan keputusan dapat dipengaruhi oleh perilaku biaya berbasis fungsi merupakan sebuah kelemahan. (Yunita, Wardhani, dan Julia, 2020).

Konsep Biaya

Menurut Mulyadi (2016) biaya adalah perkiraan satuan kas penebusan aset keuangan yang telah, sedang terjadi, atau mungkin terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya adalah kompensasi yang harus dikeluarkan untuk siklus penciptaan, dinyatakan dalam satuan uang riil sesuai dengan biaya sektor bisnis secara umum, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi.

Biaya adalah uang atau uang yang dihapuskan untuk mendapatkan pekerjaan dan barang yang akan menghasilkan uang bagi afiliasi sekarang atau di masa depan. Misalnya, biaya peluang (opportunity cost) adalah penolakan ekstra ketika satu keputusan diambil dibandingkan keputusan lainnya. Objek pemanfaatannya adalah zat yang digunakan untuk mengukur dan mengalirkan biaya. Objek biaya adalah segala sesuatu yang digunakan untuk mengukur dan menghitung biaya, seperti klien, kantor, proyek, praktik, atau barang. (Patimah, et al., 2022).

Profitabilitas

Menurut Kasmir (2016), proporsi produktivitas adalah proporsi yang digunakan untuk menilai kapasitas organisasi dalam menciptakan manfaat. Tingkat ini juga mampu memberikan gambaran tingkat dukungan suatu asosiasi sebagaimana ditunjukkan oleh manfaat yang diperoleh dari pertukaran dan hipotesis. Sedangkan menurut Hery (2016) tingkat keuntungan adalah tingkat yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan dan melakukan kegiatan-kegiatan yang lazim dalam bisnisnya. Efisiensi dapat digunakan sebagai tolok ukur untuk menilai kemajuan suatu asosiasi dalam menggunakan modal kerja secara efektif dan menguntungkan untuk menghasilkan manfaat yang diharapkan pada tingkat tertentu. Untuk asosiasi secara keseluruhan, persoalan

produktivitas adalah prioritas yang lebih tinggi dibandingkan manfaat, karena manfaat yang sangat besar dapat menjamin organisasi bekerja secara produktif. Dengan cara ini, apa yang harus menjadi fokus organisasi bukan hanya bagaimana meningkatkan manfaat, namun yang lebih penting adalah cara meningkatkan produktivitas. Manfaat adalah kapasitas organisasi untuk memperoleh manfaat dari pelaksanaan bisnis yang diselesaikannya. Produktivitas memperkirakan tingkat manfaat yang diciptakan oleh organisasi. Produktivitas menggunakan setiap aset yang dapat diakses.

Sebagaimana dijelaskan oleh Kasmir (2012 : 196) produktivitas adalah kapasitas organisasi untuk menciptakan keuntungan. Produktivitas merupakan suatu hal yang patut mendapat perhatian khusus karena agar suatu perusahaan dapat mencapai kinerjanya maka perusahaan tersebut harus berada dalam kondisi yang baik. Tanpa manfaat, akan sulit bagi organisasi untuk menarik modal dari luar.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif dan subjektif. Jenis informasi yang digunakan adalah informasi subjektif, yaitu informasi berupa perasaan (artikulasi) atau keputusan yang tidak berada dalam kerangka angka-angka. Informasi subjektif diperoleh dari metode pengumpulan informasi, melalui wawancara, pemeriksaan arsip atau persepsi lapangan yang dimasukkan dalam bentuk catatan. Peneliti mengumpulkan, mengkaji dan menggambarkan penghasilan UMKM serta membandingkannya dengan UMKM lainnya di bawah binaan Dinas Peternakan, Kelautan dan Perikanan Kota Parepare.

Adapun informan dalam penelitian ini adalah UMKM dibawah binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare. Jumlah seluruh UMKM yakni sebanyak 31 UMKM, namun hanya terdapat 5 kelompok UMKM yang dapat diteliti karena kelompok UMKM tersebut memiliki kelengkapan cukup dalam laporan keuangan sehingga dapat mempermudah peneliti dalam melakukan penelitiannya. Dari ke-5 kelompok ini yang menjadi informan yakni sebanyak 5 orang. Dengan masing-masing ketua kelompok UMKM yang menjadi informannya mewakili setiap kelompok-kelompok yang ada. Namun jika dihitng secara keseluruhan beserta anggotanya maka terdapat sebanyak 44 orang.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian terdiri atas 5 UMKM yakni; Bunda Food, Indosiar, Kedai Pesisir, Restu Ibu, dan Sejahtera. Pertama yaitu kelompok Bunda Food yang berada di Kampung Baru, Jalan Harapan, Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare. Kedua, kelompok Indosiar yang berada di Jalan Mattirotasi, Kelurahan Kampung Baru, Kecamatan Bacuiki Barat, Kota Parepare. Ketiga, kelompok Kedai Pesisir berada di Jalan Keterampilan. Keempat, Kelompok Restu Ibu yang berada di Jalan Singa No 26 Kelurahan Labukkang, Kecamatan Ujung, Kota Parepare. Kelima, Kelompok Sejahtera berada di Jalan Ajatappareng, Kelurahan Kampung Parepare. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni tahun 2023.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Kelompok UMKM

Dalam kasus ini peneliti akan meneliti UMKM di bawah binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare (DPKP). Berikut di bawah ini adalah tabel seluruh nama kelompok UMKM binaan DPKP Kota Parepare tahun 2023.

Tabel 2. Kelompok Pengolahan Perikanan Binaan DPKP Tahun 2023

No	Kecamatan	Kelurahan	Nama Kelompok	Jumlah Anggota		
1	Soreang	WT. Soreang	Bunga Mekar	10		
			Bunga Mekar 1	9		
		Lakessi	Kartini	9		
			Reski Jemmer	8		
		Bukit Harapan	Saroja Star	7		
			Melati Lanrisang	10		
		Kampung Pisang	Pakamase Star	10		
			Putri	8		
		Lumpue	Sejahtra	10		
			Kessi Pute	8		
		Sumpang	Bunda	9		
			Bersahaja	10		
		2	Bacukiki Barat	Minangae	Fortune Fish	8
					Mutiara Pelangi	9
Cappa Galung	Matahari			10		
	Kedai Pesisir			9		
	Sinar Mentari			8		
	Latulip			8		
	Lela Mandiri			10		
	Irennuang			10		
	Indosiar			8		
	Kampung Baru			Rambutan	10	
				Cahaya Pammase	11	
				Bunda Food	10	
Tiro Sompe	Sipakamasei			10		
	Usaha Bersama			10		
	Bonzai	8				
3	Ujung	Labukkang	Restu Ibu	10		
			Harum Manis	10		
			Arwana	10		
			Istiqlal	10		
JUMLAH			31	287		

Sumber: Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare Tahun 2023

Dari 31 UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare, peneliti hanya mengambil 5 UMKM yang diteliti untuk menganalisis bagaimana dampak dari perilaku biaya terhadap profitabilitas UMKM. Berikut tabel ke-5 UMKM:

Tabel 3. Kelompok Bahan Penelitian

No	Kecamatan	Kelurahan	Nama Kelompok	Jumlah Anggota
1	Bacukiki Barat	Kampung Baru	Bunda Food	10
2	Bacukiki Barat	Cappa Galung	Kedai Pesisir	9
3	Ujung	Labukkang	Restu Ibu	10
4	Soreang	Kampung Pisang	Sejahtra	10
5	Bacukiki Barat	Kampung Baru	Indosiar	8

Sumber: Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare Tahun 2023

Wawancara dilakukan dengan ketua kelompok UMKM sebagai informan yang dianggap representatif terhadap objek masalah dalam penelitian. Hasil wawancara menjelaskan berbagai jawaban narasumber atas pertanyaan-pertanyaan mengenai "Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare" dan untuk memudahkan analisa wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informan maka peneliti memberikan keterangan seperti dibawah ini:

W-1: Wawancara pada UMKM Kedai Pesisir "Ummi Abon"

Penelitian ini melakukan teknik wawancara untuk memperoleh data dari Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare dengan pertanyaan Berapa banyak produk yang dihasilkan dalam sekali produksi dan berapa keuntungan yang diperoleh dalam sekali produksi jawaban W-1 adalah sebagai berikut:

"Bisa dikatakan kelompok Ummi Abon ini merupakan salah satu kelompok yang kemajuannya cukup pesat jika dibandingkan dengan kelompok lain dibawah binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Sejak didirikan hingga saat ini, Allhamdulillah penjualan kami lancar terus. Jika mau dihitung berapa keuntungan yang kami miliki dalam sekali produksi itu tergantung dengan seberapa banyaknya bahan pokok yang tersedia (ikan tuna) dan juga yang memesan produk kami. Dalam sekali produksi kami bisa mengolah ikan tuna sebanyak 1,9 ton dengan hasil produksi abon ikan yakni 46-47 kg. Kalau ditanya berapa banyak keuntungan yang didapatkan dalam sekali produksi yakni rata-rata keuntungan bersih Rp, 930.000,-. Dengan melibatkan anggota sebanyak 6 orang, kami dapat menghasilkan keuntungan sebanyak itu. Kami juga menyediakan jasa reseller bagi yang berminat sehingga kami juga mendapatkan keuntungan dari situ". Juniati, Ketua kelompok Ummi Abon, (17 Juli 2023).

W-2: Wawancara pada UMKM Restu Ibu

Wawancara ke-2 yakni pada kelompok Restu Ibu, peneliti menanyakan hal yang sama seperti kelompok pertama yang berkaitan dengan Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare Jumlah produk dan berapa banyak keuntungan yang diperoleh dalam sekali produksi, berikut jawaban dari informan yang selaku bendahara dari kelompok Restu Ibu.

"Produk yang dihasilkan dari kelompok kami yakni abon dan bajabu. Namun kami tidak selalu menjual produk tersebut. Kami sempat mengalami perubahan produksi, jadi itu tergantung pada selera konsumen kami juga. Kalau ditanya berapa banyak keuntungan yang didapatkan dalam sekali produksi itu juga tergantung dan tidak stabil. Biasanya kami mendapatkan keuntungan sebesar Rp, 300.000,-. Terkadang juga kurang dari itu dan bisa lebih dari itu. Yah, jadi kelompok kami dalam menghasilkan keuntungan kurang stabil. Kendala utama dalam setiap produksi kami yakni ketersediaan bahan pokok yakni ikan. Kami biasanya memesan langsung dari Makassar untuk merencanakan beban biaya yang dikeluarkan, namun terkadang kami tidak dapat supply dari Makassar dengan berbagai alasan. Jadi cara kami mengatasinya yakni membeli langsung pada nelayan di pesisir dengan tentu saja harga yang berbeda jika dibandingkan dengan memesan langsung dari Makassar. Selain ikan kami juga memiliki keterbatasan dalam anggota dalam setiap produksi karena anggota kami sebagian besar ibu rumah tangga yang juga memiliki kesibukkan mereka masing masing, jadi terkadang ada 1 anggota harus melakukan pekerjaan 2-3 kerjaan dalam proses produksi. Tentu saja kami akan membayarkan mereka 2 kali lipat sesuai dengan yang mereka kerjakan. Terkadang juga kami memanggil ibu-ibu lain yang bersedia yang bukan bagian dari anggota guna untuk meringankan pekerjaan kami". Nurdiana, Bendahara kelompok Restu Ibu, (17 Juli 2023).

W-3: Wawancara pada UMKM Bunda Food

Selanjutnya adalah kelompok Bunda Food, sama seperti 2 kelompok sebelumnya peneliti menyakan beberapa pertanyaan kepada informan yang selaku ketua dari kelompok Bunda Food. Tentunya pertanyaan ini yang berkaitan dengan menu utama dalam penelitian ini yakni Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare, berikut hasil wawancara yang berhasil dilakukan:

"Berdirinya kelompok ini sejak tahun 2016 namun baru ditahun 2019 kami mulai menjadi bagian dari salah satu kelompok binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Kami menjual berbagai olahan produk frozen seperti nugget, chum, bakso, risoles, dan beberapa jenis produk frozen food lainnya. Kami menghitung keuntungan yang kami produksi per bulan. Kami bisa menghasilkan keuntungan sebesar Rp, 1.000.000,- sampai dengan Rp, 3.000.000,-. Yah, bisa dikatakan keuntungan yang kami peroleh cukup besar akan tetapi tidak setiap bulan kami bisa memproduksi itu tergantung jika ada konsumen yang memesan. Dalam 1 tahun kami pernah tidak memproduksi selama 3 bulan berturut-turut, itu dikarenakan jumlah peminat kami sangatlah kurang, maka dari kami mengambil solusi dengan tidak hanya memproduksi frozen food saja. Dalam kelompok bunda food kami juga menjual burger dan juga ayam goreng krispy. Ini dilakukan tidak lain dan tidak bukan untuk mendongkrang produktivitas pada kelompok kami. Harga jual yang kami jualkan kepada konsumen rata-rata Rp, 20.000,- sampai dengan Rp, 25.000,-. Dari semua produk yang kami hasilnya tentu saja bahan olahan utamanya yakni ikan. Kami berupaya bagaimana cara bahan ikan bisa dijadikan berbagai macam produk makanan yang tidak kalah enak jika dibandingkan dengan daging pada umumnya yakni ayam. Itu dilakukan karena kami bekerja sama dengan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Pertanian Kota Parepare, yang dimana dinas ini sangat terkenal dengan konsen terhadap ikan dan turunannya. Salah satu dalam produk kami ada 1 jenis yang berbeda yakni ayam goreng krispy. Ini tentunya tidak termasuk dengan program dari Dinas tersebut yang mengutamakan bahan olahan ikan. Jadi hasil produksi dari ayam goreng krispy ini kami tidak masukkan bersama produk olahan ikan lainnya, dengan kata lain kami pisahkan. Karena pada awalnya kami menjual ayam goreng krispy dan Alhamdulillah hingga saat ini peminat kami terus bertambah. Kami juga sempat mengalami pergantian alamat tempat untuk melakukan penjualan dengan alasan tertentu". Siti Fatimah, Ketua kelompok Bunda Food, (12 Juli 2023).

W-4: Wawancara pada UMKM Sejahtera

Yang ke-4 ialah kelompok sejahtera, dari hasil wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan di dapatlah beberapa informasi seputar pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Dengan hasil sebagai berikut:

"Sejak berdirinya kelompok ini produk yang kami produksi hanya 1 jenis saja yakni abon ikan. Bisa dikatakan kelompok kami tidak mendapatkan hambatan dalam memproduksi dan juga dalam memasarkan. Penjualan kami selalu lancar dengan berbagai strategi pemasaran yang dilakukan sehingga kami mendapatkan pelanggan yang tetap. Keuntungan yang kami dapatkan dalam sebulan yakni dikisaran Rp, 150.000,- sampai dengan Rp, 300.000,-. Dan sering mendapatkan pengeluaran yang kami keluarkan lebih besar dari pada penjualan yang kami lakukan. Kami juga pernah mendapatkan kondisi dimana semua bahan yang kami butuhkan untuk proses produksi mengalami kenaikan yang signifikan, sehingga mau tidak mau kami juga ikut menaikkan harga jual kami. Dalam kondisi itu kami berusaha untuk mendapatkan keuntungan walaupun dengan keuntungan kecil, dan cara yang kami lakukan ialah dengan menaikkan harganya. Alhamdulillah dalam setiap bulan kami selalu memproduksi abon ikan karena kasi selalu mendapatkan bahan baku ikan yang akan diolah. Selvi Tamzil, Ketua kelompok Sejahtera, (17 Juli 2023).

W-5: Wawancara pada UMKM Indosiar

Kelompok yang terakhir yakni kelompok Indosiar. Peneliti melakukan wawancara dan menanyakan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan Pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

"Kelompok kami merupakan salah satu kelompok hasil binaan dari Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Produk yang kami hasilkan saat ini yakni abon ikan dan stik ikan. Namun pada awal didirikannya, kami memproduksi olahan ikan yakni berupa nugget. Namun seiring perkembangan dan selera konsumen, kami menggantinya dengan abon ikan dan stik ikan. Untuk masalah penjualan dan keuntungan yang kami dapat cenderung stabil sekitar Rp, 100.000,- sampai Rp, 200.000,-. Namun terkadang keuntungan yang kami dapatkan sebesar Rp, 50.000,- bahkan pernah sampai Rp, 25.000,-. Bisa dikatakan jumlah pengeluaran lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah pemasukkan yang kami hasilkan. Itu dikarenakan peminat kami mulai menurun dan tidak menutup kemungkinan kami akan mengubah lagi produk kami untuk mendongkrak penjualan kami. Jika dibandingkan dengan kelompok lain memang pendapatan kami tidak seberapa, tapi kami berusaha sebisa mungkin untuk tetap mempertahankan UMKM ini. Kami juga akan meningkatkan dari segi marketing sehingga banyak konsumen yang datang". Muniarti, Ketua kelompok Indosiar, (17 Juli 2023).

Analisis Perilaku Biaya

Berikut di bawah ini merupakan tabel perilaku biaya berdasarkan aktivitasnya pada setiap kelompok UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare:

Tabel 4. Tabel Perilaku Biaya Berdasarkan Aktivitas

No	Nama UMKM	Biaya Produksi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Persen (%)	Biaya Variabel (Rp)	Persen (%)
1	Kedai Pesisir	228.229.500	160.563.140	47	12.089.869	155
2	Restu Ibu	29.019.450	16.097.860	13	298.985	82
3	Bunda Food	16.615.000	9.958.547	9	239.738	69
4	Sejahtra	14.725.000	8.257.400	7	177.664	55
5	Indosiar	12.417.500	7.557.948	5	131.590	49
Jumlah		301.006.450	202.434.895	81	12.937.846	406
Rata-rata		60.201.290	40.486.979	16,2	2.587.569	81,2

Sumber: Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare Tahun 2023

Tabel 5. Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Bunda Food (Periode 2023)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97
2	Feb	1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
3	Mar	1.125.000	2.700.000	1.575.000	140
4	Apr	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97
5	Mei	1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
6	Jun	3.040.000	5.400.000	2.360.000	77
7	Jul	1.520.000	2.700.000	1.180.000	77
8	Agu	1.365.000	2.700.000	1.335.000	97

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
9	Sep	820.000	1.500.000	680.000	82
10	Okt	-	-	-	-
11	Nov	1.640.000	3.200.000	1.560.000	95
12	Des	1.335.000	2.500.000	1.165.000	87
Jumlah		16.615.000	34.200.000	13.481.000	1.003
Rata-rata		1.348.583	2.850.000	1.123.416	83

Sumber data: Kelompok Bunda Food 2023

Terlihat pada tabel 5 kelompok Bunda Food menunjukkan angka yang fruktatif atau ketidakstabilan. Bisa dilihat pada perilaku biaya menunjukkan angka yang naik turun atau ketidakstabilan. Hal yang sama ditunjukkan pada profitabilitas, namun pada bulan pertama sampai bulan ke-5 menunjukkan angka kestabilan profitabilitas. Pada margin keuntungan menunjukkan angka yang fruktatif atau adanya ketidakstabilan angka. Pada bulan ke-10 terlihat kelompok ini tidak memproduksi karena permintaan yang tidak ada pada bulan tersebut. Hal ini bisa terjadi karena tingkat permintaan dari pada konsumen tidak dapat diprediksikan terkadang peminatnya meningkat namun adakalanya menunjukkan sebaliknya. Sistem pada kelompok UMKM ini yakni jika ada permintaan maka proses produksi akan dilakukan.

Tabel 6. Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Kedai Pesisir (Periode 2023)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	18.240.000	22.680.000	4.440.000	24
2	Feb	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
3	Mar	9.220.000	11.160.000	1.940.000	21
4	Apr	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
5	Mei	22.800.000	28.200.000	5.400.000	23
6	Jun	22.200.000	27.840.000	5.640.000	25
7	Jul	18.240.000	22.560.000	4.320.000	23
8	Agu	18.240.000	22.560.000	1.335.000	7
9	Sep	18.240.000	22.560.000	1.335.000	7
10	Okt	18.840.000	22.560.000	3.720.000	20
11	Nov	25.984.900	32.760.000	6.776.000	26
12	Des	20.344.600	27.840.000	7.496.000	36
Jumlah		228.229.500	285.840.000	51.042.000	258
Rata-rata		19.019.125	23.820.000	4.253.500	21,5

Sumber data: Kelompok Kedai Pesisir 2023

Pada kelompok Kedai Pesisir terlihat pada tabel diatas menunjukkan angka yang naik turun disetiap pengeluaran maupun keuntungan yang diterima atau disebut juga fruktatif. Terlihat pada perilaku biaya angka yang menunjukkan ketidakkonsistenan dalam satu periode. Hal ini berlaku sama pada profitabilitas, angkanya menunjukkan fruktatif. Alhasil margin keuntungan pada kelompok pesisir mengalami kenaikan dan penurunan angka. Hal ini bisa terjadi karena tingkat penjualan pada setiap bulannya tidak dapat diprediksikan, terkadang tingkat peminat dari konsumen meningkat namun adakalanya menunjukkan hal sebaliknya.

Tabel 7. Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Restu Ibu (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	8.069.500	9.318.500	1.249.000	15
2	Feb	2.529.500	3.422.500	893.000	35
3	Mar	4.165.500	3.301.500	-864.000	-20
4	Apr	2.283.000	4.250.500	1.967.500	86
5	Mei	3.612.000	4.332.500	720.500	19
6	Jun	89.000	1.347.500	1.258.500	1.414
7	Jul	315.000	3.638.500	3.323.500	1.055
8	Agu	2.833.950	4.008.500	1.174.550	41
9	Sep	700.000	3.099.500	2.399.500	342
10	Okt	385.000	3.763.500	3.378.500	943
11	Nov	2.072.000	3.718.500	1.646.500	79
12	Des	1.967.000	2.546.500	579.500	29
Jumlah		29.019.450	46.748.000	17.726.550	4.038
Rata-rata		2.418.287	3.895.666	1.477.212	336,5

Sumber data: Kelompok Restu Ibu, 2023

Jika dilihat dari bulan pertama sampai bulan ke-12 perilaku biaya menunjukkan penurunan dari Rp. 8.069.500 hingga menjadi Rp. 1.967.000. Hal yang sama ditunjukkan pada profitabilitas kelompok Restu Ibu yang darinya Rp. 9.318.500 menjadi Rp. 2.546.500. Alhasil ini akan berbanding lurus dengan margin keuntungannya yang darinya Rp. 1.249.000 menjadi Rp. 579.500. Jika dilihat juga pada bulan tertentu kelompok ini mengalami kerugian. Hal ini semua terjadi dikarenakan pasokan bahan baku yang digunakan. Kelompok ini mengalami kendala dalam pemasokan dan juga ketidaksabilan dalam penjualan dan minat pembeli.

Tabel 8. Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Sejahtera (Periode 2022)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	1.186.000	2.100.000	914.000	77
2	Feb	1.186.000	2.100.000	914.000	77
3	Mar	1.186.000	2.100.000	914.000	77
4	Apr	1.186.000	2.100.000	914.000	77
5	Mei	1.555.000	3.750.000	5.305.000	341
6	Jun	1.472.000	1.650.000	178.000	12
7	Jul	1.472.000	1.800.000	328.000	22
8	Agu	1.472.000	2.400.000	928.000	63
9	Sep	1.472.000	1.800.000	328.000	22
10	Okt	916.000	1.800.000	884.000	96
11	Nov	796.000	900.000	104.000	13
12	Des	826.000	900.000	74.000	8
Jumlah		14.725.000	23.400.000	11.785.000	885
Rata-rata		1.227.083	1.950.000	982.083	73.75

Sumber data: Kelompok Sejahtera 2023

Bisa dikatakan kelompok Sejahtra menunjukkan angka yang fruktatif. Pada setiap bulannya kelompok ini menunjukkan kestabilan namun bisa dilihat pada akhir pada periode ini mengalami penurunan. Jika dilihat dari perilaku biaya yang dikeluarkan dari bulan pertama hingga bulan ke-9 mengalami kestabilan namun dibulan selanjutnya hingga akhir menunjukkan penurunan. Melihat dari profitabilitas yang di hasilkan. Mengalami kestabilan namun hanya sedikit perbedaan profitnya. Alhasil margin keuntungannya menunjukkan angka yang fruktatif namun pada akhir periode mengalami penurunan. Hal ini bisa terjadi dikarenakan tingkat penjualan dan minat para pembeli yang tidak menentu namun sebagian besar pada kelompok ini mengalami kestabilan.

Tabel 9. Daftar Perilaku Biaya dan Profitabilitas Kelompok Indosiar (Periode 2023)

No	Bulan	Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Persen (%)
1	Jan	918.500	925.000	6.500	0,70
2	Feb	921.500	949.500	28.000	3
3	Mar	1.108.000	1.250.000	142.000	12
4	Apr	1.127.500	1.320.000	192.500	17
5	Mei	1.856.000	1.260.000	-596.000	-32
6	Jun	1.002.500	1.060.000	57.500	5
7	Jul	704.000	540.000	-164.000	-23
8	Agu	704.000	540.000	-164.000	-23
9	Sep	918.500	925.000	6.500	0,70
10	Okt	1.108.000	1.250.000	142.000	12
11	Nov	921.500	949.500	28.000	3
12	Des	1.127.500	1.320.000	192.500	17
Jumlah		12.417.500	12.289.000	128.500	-7,5
Rata-rata		1.034.791	1.024.083	10.708	-0.633

Sumber data: Kelompok Indosiar 2023

Pada kelompok Indosiar menunjukkan angka yang fruktatif pada setiap bulannya. Jika dilihat dari perilaku biaya dari bulan pertama hingga akhir periode menunjukkan ketidakstabilan, terkadang perilaku yang dikeluarkan naik namun adakalanya menurun. Hal yang sama terjadi pada profitabilitas yang dihasilkan angka menunjukan ketidakstabilan. Alhasil margin keuntungan yang diperoleh pada kelompok Indosiar ada kalanya mengalami keuntungan namun terdapat pada bulan tertentu mengalami kerugian. Hal ini bisa terjadi karena proses produksi dan tenaga yang dibutuhkan tidak ada sehingga adakalanya kelompok ini tidak memproduksi. Hal lain yang menjadi alasannya yakni angka peminat semakin menurun. Sehingga kelompok ini pernah mengganti produk yang mereka pasarkan.

Pembahasan

Penelitian ini akan mencakup beberapa aspek yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu "Analisis perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan Kota Parepare." Berdasarkan hasil wawancara dengan kelompok UMKM yang berbeda, Karakteristik UMKM Binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Penelitian mencatat bahwa terdapat beberapa kelompok UMKM yang berada di bawah binaan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare. Kelompok-kelompok ini memiliki produk-

produk yang berbeda, seperti abon ikan, nugget, chum, bakso, risoles, dan lainnya. Ini mengindikasikan keragaman jenis usaha UMKM di wilayah tersebut.

Variabilitas Keuntungan dan Stabilitas Produksi: Hasil wawancara menunjukkan bahwa keuntungan dari UMKM tersebut bervariasi. Beberapa kelompok seperti Ummi Abon menghasilkan keuntungan yang relatif stabil, sementara yang lain seperti Restu Ibu mengalami fluktuasi keuntungan yang signifikan. Hal ini dapat disebabkan oleh faktor-faktor seperti permintaan pasar, ketersediaan bahan baku (ikan), dan perubahan dalam jenis produk yang dihasilkan.

Keterkaitan Biaya Produksi dan Keuntungan: Informasi dari wawancara menunjukkan bahwa UMKM cenderung menghadapi tantangan dalam menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan keuntungan. Beberapa kelompok menghadapi masalah dengan pengeluaran yang melebihi pemasukan, yang bisa disebabkan oleh fluktuasi harga bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, atau perubahan dalam permintaan konsumen.

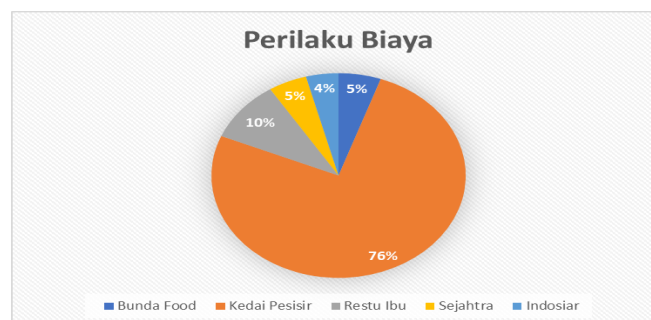
Strategi Pengembangan dan Diversifikasi Produk: Beberapa kelompok, seperti Bunda Food, mencatat bahwa mereka mengalami perubahan dalam jenis produk yang dihasilkan sebagai tanggapan terhadap perubahan selera konsumen. Ini mencerminkan strategi diversifikasi produk untuk menjaga kelangsungan usaha dan meningkatkan profitabilitas.

Kerjasama dengan Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan: Beberapa kelompok juga menekankan peran penting Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan Kota Parepare dalam mendukung usaha mereka. Dinas tersebut membantu dalam penyediaan bahan baku (ikan) dan mungkin juga memberikan pelatihan atau bimbingan. Ini menunjukkan pentingnya kolaborasi antara UMKM dan instansi pemerintah dalam pengembangan UMKM di daerah tersebut.

Upaya Meningkatkan Pemasaran dan Penjualan: Beberapa kelompok mencatat bahwa mereka berusaha meningkatkan pemasaran produk mereka untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Ini mencakup strategi harga, penjualan produk tambahan seperti burger dan ayam goreng krispy, dan mencari solusi untuk mengatasi kendala-kendala produksi.

Dalam rangka mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang pengaruh perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM ini, penelitian selanjutnya dapat menganalisis data-data keuangan yang lebih rinci dari kelompok-kelompok tersebut, serta mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti manajemen biaya, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran yang lebih rinci. Berikut ini grafik yang memperlihatkan tingkat perilaku biaya, profitabilitas, dan margin keuntungan yang diperoleh setiap kelompok:

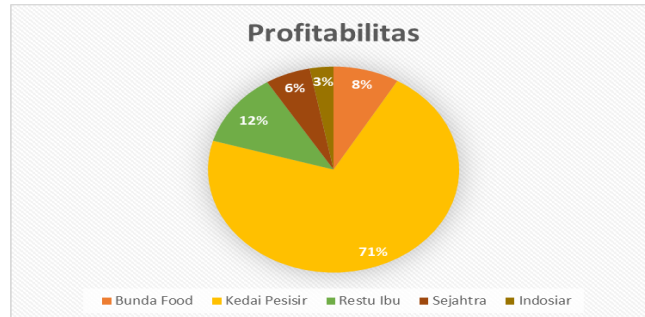
Gambar 1. Diagram Perilaku Biaya UMKM



Dari grafik lingkaran tersebut bisa dilihat bahwa kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang mendominasi dalam perolehan pengeluaran perilaku biaya. Kemudian di ikuti oleh kelompok Restu Ibu, selanjutnya Bunda Food, Sejahtra dan

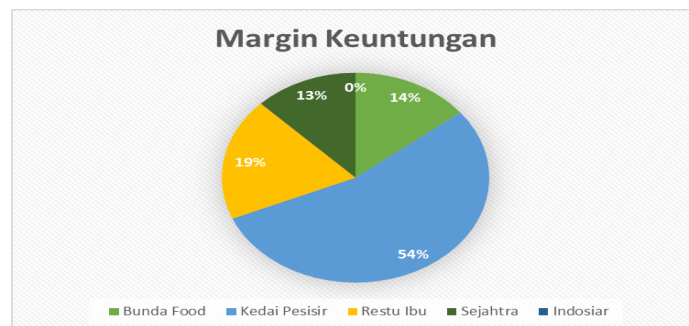
terakhir Indosiar. Ini dapat diartikan bahwa tingkat pengeluaran perilaku biaya setiap kelompok berbeda-beda, tergantung seberapa besar tingkat aktivitas dan pengeluaran yang dikeluarkan. Kedai Pesisir menjadi kelompok yang banyak memperoleh pengeluaran dikarenakan kelompok ini merupakan kelompok yang paling maju jika dibandingkan dengan 4 kelompok lainnya dan seluruh kelompok binaan DPKP.

Gambar 2. Diagram Profitabilitas UMKM



Dari gambar di atas menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas tiap kelompok berbeda-beda. Kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang mendominasi dalam perolehan tingkat profitabilitas. Di ikuti dengan Restu Ibu, kemudian Bunda Food, selanjutnya Sejahtra, dan terakhir Indosiar. Ini berbanding lurus dengan grafik perilaku biaya sebelumnya, artinya bahwa semakin tinggi tingkat perilaku biaya yang dikeluarkan maka memungkinkan untuk mendapatkan tingkat profitabilitas yang tinggi juga. Karena dari ke-5 kelompok ini menerapkan prinsip yang sama yakni *pre-order* atau menunggu pemesanan dari konsumen.

Gambar 3. Diagram Margin Keuntungan UMKM



Jika dilihat diagram margin keuntungan di atas menunjukkan bahwa kelompok Kedai Pesisir yang masih mendominasi dalam perolehan keuntungan. Tentunya hasil ini diperoleh dari bagaimana suatu kelompok memproses dengan baik perilaku biaya serta memaksimalkan tingkat profitabilitas yang ada. Maka di dapatlah hasil; kelompok Kedai Pesisir menjadi kelompok yang paling banyak memperoleh keuntungan, diikuti dengan Restu Ibu, kemudian Bunda Food, lalu Sejahtra, dan terakhir Indosiar. Jika bisa dilihat kelompok Indosiar mendapatkan 0%, ini dikarenakan kelompok Indosiar meraih kerugian bukannya mendapat keuntungan dengan kerugian sebesar Rp. 10.708.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis perilaku biaya terhadap profitabilitas pada UMKM binaan Dinas Pertanian, Kelautan, dan Perikanan (DPKP) Kota Parepare yakni bahwa perilaku biaya memiliki dampak yang signifikan terhadap tingkat profitabilitas yang mereka peroleh pada setiap kelompok. Penting untuk

diingat bahwa perilaku biaya pada setiap kelompok memiliki tingkat yang berbeda-beda sehingga ini akan mempengaruhi terhadap profitabilitas. Dari ke- 5 kelompok ini terlihat bahwa tingkat profitabilitas yang mereka peroleh terkadang sangat tinggi namun tak jarang sebaliknya, ini dikarenakan faktor perilaku biaya memiliki dampak yang sangat penting dalam memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Bayana, M., & Praditha, R. (2023). Green Accounting pada UMKM Tahu Takalar (sebuah tinjauan fenomenologi). *Tangible Journal*, Vol.8 No.1, Hal.1-9. <https://doi.org/10.53654/tangible.v8i1.292>
- Darya, I, G, P. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia
- Dewi, S, Ladung, F dan Syukri F. (2023). Analisis Tingkat Kebutuhan Modal bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kelurahan Juppandang Kabupaten Enrekang. *Cateris Paribus Journal*. Vol. 3 No. 2, Hal 68-73
- Hovia Maharani, Tara. 2017. Analisis Prilaku Biaya Pada Umkm Minuman Jus
- Sufyati, HS., & Anlia, V. L. (2021). *Kinerja Keuangan Perusahaan Jakarta Islamic Index di Masa Pandemi Covid-19*. Cirebon : Insania.
- Indasari. 2021. Analisis Tingkat Pendapatan UMKM Sebelum Dan Selama Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Palanro, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru Tahun 2019-2020.
- Kelurahan Tembalang. (2022, Maret 19). *Kelurahan Tembalang*. Retrieved from Kelurahan Tembalang Web site: www.tembalang.semarangkota.go.id
- Kementrian Koperasi dan Usiah Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022, Oktober 26). *Kementrian Koperasi dan Usiah Kecil dan Menengah Republik Indonesia*. Retrieved from Kementrian Koperasi dan Usiah Kecil dan Menengah Republik Indonesia Web site: <http://umkm.depkop.go.id/>
- Kurniawan, D. (2017). Analisis Perilaku Biaya: Suatu Studi Komparasi Konsep Teoretis Dan Praktik Pada Biaya Produksi (Manufacturing Cost). *Substansi: Sumber Artikel Akuntansi Auditing dan Keuangan Vokasi*, Vol.1 No. 1, Hal. 1-24.
- Latif, Abd dan Nurhaeda, (2022). Analisis Pendapatan Usaha Abon Ikan Tuna (Studi Kasus pada Usaha UMKM Kedai Pesisir UMMI) Kelurahan Cappa Galung Kecamatan Bacukki Barat Kota Parepare. *Agromedia*. Vol.40 No.1 Hal.1-6 <https://doi.org/10.47728/ag.v40i1.347>
- Marlina, I. (2017). Analisis Perilaku Biaya Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Developer (Studi Kasus Perusahaan Developer di Surabaya). *Jurnal Manajemen Kinerja (Ejournal)*, Vol.3 No.1, Hal. 17-23.
- Moechthar, O. (2019). *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum dan Badan Usaha di Indonesia*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat; Jakarta
- Patimah, S, M., Noviriani, E, S., Dr. Luhglatno, S., Hj. Lis Setyowati, S. M., Drs. Aprih Santoso, M., Baiq Anggun Hilendri Lestari, S. M., et al. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Padang : PT.Global Eksekutif Teknologi.

- Putri, E. L., & Rahmi, Y. (2022). Analisis Pengaruh Perilaku Biaya Pada Ukm Ud. Putra Chaniago. *Research in Accounting Journal (RAJ)*, Vol.2 No.2, Hal. 196-202.
- Putri, D. A. (2022). *Memahami Pengertian dan Cara Membuat Kerangka Konseptual*. Katadata.co.id
- Psillaki, M & Daskalakis, N. (2009). Are the determinants of capital structure country or firm specific?. *Small Business Economics, Springer*, Vol. 33 No.3, Hal 319-333, October.
- Ramdhani, D., & Hendrani, A. (2020). *Akuntansi Biaya : (Konsep dan Implementasi di Industri Manufaktur)*. CV. Markumi.
- Raymond, T. (2020). *Penerapan Activity Based Cost dalam Menghitung Unit Cost Pelayanan di Rumah Sakit . Sleman*.
- Sanjaya, S., & Rizky, M. F. (2018). Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *KITABAH: Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah*.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, Vol.2 No.1, Hal. 117-127.
- Yusnita, R. T., & Fitriadi, B. W. (2019). Analisis Pengaruh Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Umkm Di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, Vol. 21 No.2.
- Zahra, S. (2022). Definisi, Kriteria Dan Konsep UMKM.