

ANALISIS MODAL KERJA TERHADAP PENDAPATAN UMKM GARFANSA (JELLOZUYU)

¹Adelia Nova Putri, ²Ayda Intana Nurulhudda, ³Nadia Pramesti, ⁴Siva Mutia Rhamadan,
⁵Susilowati

¹²³⁴⁵Akuntansi, Universitas Tangerang Raya

Email: adelianoviaputri303@gmail.com, aydahintana21@gmail.com,
nadiapramesti87@gmail.com, sivamutia15@gmail.com, susilowati@untara.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, namun masih dihadapkan pada berbagai keterbatasan, salah satunya terkait permodalan. Modal kerja merupakan faktor utama yang memengaruhi kelancaran operasional usaha serta kemampuan UMKM dalam menghasilkan pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal kerja terhadap pendapatan UMKM GARFANSA (Jellozuyu), yang bergerak di bidang usaha minuman jelly berbasis susu. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus deskriptif dengan sumber data berupa data primer yang diperoleh dari laporan keuangan UMKM, meliputi laporan laba rugi, neraca saldo, dan catatan keuangan sederhana. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan menelaah kondisi modal kerja, penetapan harga jual, pendapatan, serta kinerja keuangan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja yang dikelola dengan baik mampu mendukung kelancaran produksi, penetapan harga yang tepat, serta menghasilkan pendapatan dan laba yang cukup signifikan. UMKM GARFANSA menunjukkan tingkat profitabilitas dan likuiditas yang baik, yang mencerminkan kondisi keuangan usaha yang sehat. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa modal kerja memiliki peran penting dalam meningkatkan pendapatan UMKM GARFANSA (Jellozuyu).

Kata Kunci: Modal kerja, Pendapatan UMKM, Profitabilitas

Article History

Received: Januari 2026

Reviewed: Januari 2026

Published: Januari 2026

Plagiarism checker no 1681

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia karena perannya yang besar dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pemerataan pembangunan ekonomi. Keberadaan UMKM menjadi sangat penting, terutama dalam menghadapi kondisi perekonomian yang dinamis dan penuh tantangan. Namun demikian, UMKM juga menghadapi berbagai keterbatasan, baik dari sisi sumber daya manusia, teknologi, maupun permodalan, yang dapat memengaruhi kinerja dan keberlangsungan usahanya.

Permodalan menjadi salah satu permasalahan utama yang sering dihadapi oleh UMKM. Modal kerja memiliki peran strategis dalam menunjang kegiatan operasional sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran biaya produksi, distribusi produk, hingga kegiatan pemasaran. Ketersediaan modal kerja yang memadai memungkinkan pelaku UMKM menjalankan proses produksi secara berkelanjutan dan efisien. Sebaliknya, keterbatasan modal kerja dapat menghambat kelancaran operasional usaha, menyebabkan keterlambatan produksi, serta mengurangi kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi permintaan konsumen.

Modal kerja yang dikelola secara efektif tidak hanya berfungsi untuk menjaga kelangsungan operasional usaha, tetapi juga berperan dalam meningkatkan pendapatan. Dengan modal kerja yang cukup, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi, memperluas variasi produk, serta meningkatkan kualitas barang atau jasa yang ditawarkan. Hal tersebut akan berdampak pada meningkatnya penjualan dan pendapatan usaha. Oleh karena itu, pengelolaan modal kerja menjadi salah satu faktor kunci dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

Pendapatan merupakan indikator penting dalam menilai keberhasilan suatu usaha. Tingkat pendapatan mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola faktor produksi untuk menghasilkan output yang bernilai ekonomi. Pendapatan yang stabil dan meningkat menunjukkan bahwa usaha memiliki daya saing serta prospek keberlanjutan yang baik. Bagi UMKM, pendapatan yang memadai tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional, tetapi juga sebagai sumber untuk pengembangan usaha, penambahan modal, dan peningkatan kesejahteraan pelaku usaha.

UMKM GARFANSA (Jellozuyu) merupakan usaha yang bergerak di bidang minuman jelly berbasis susu dan dikelola secara berkelompok dengan menggunakan modal kerja yang relatif terbatas. Meskipun demikian, usaha ini mampu menjalankan kegiatan operasional dan menghasilkan pendapatan serta laba yang cukup signifikan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan modal kerja, meskipun dalam skala kecil, dapat memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan usaha apabila dikelola secara tepat.

KAJIAN TEORI

1. Modal Kerja

Modal adalah komponen produksi yang merupakan input dan output ekonomi. Menurut Sutrisno (2017), modal kerja adalah salah satu aset perusahaan yang paling penting karena tanpanya, perusahaan tidak dapat mendapatkan dana untuk beroperasi. Kebutuhan untuk investasi dan kebutuhan operasional sehari-hari dipenuhi dengan dana yang diperlukan.

Menurut Listyawan Ardi Nugraha (2011:9), modal usaha adalah "uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang melepas uang dan sebagainya harta benda (uang barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan". "Modal kerja merupakan dana yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari," kata Martono (2005:72).

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasi bisnis sehari-hari. Tujuan manajemen modal kerja adalah untuk mengelola setiap pos aktiva lancar dan utang lancar sehingga jumlah modal kerja yang diinginkan dapat dipertahankan. Dengan modal yang cukup besar, suatu divisi penjualan dapat meningkatkan variasi produk yang dijualnya. Dengan demikian, akan lebih mungkin untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar.

2. Pendapatan UMKM

Pendapatan didefinisikan sebagai jumlah uang yang diterima oleh seseorang atas pekerjaan mereka selama periode waktu tertentu, apakah itu harian, mingguan, atau tahunan (Sukirno 2019). Pendapatan adalah salah satu cara untuk mengukur tingkat kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat, dan seberapa besar atau rendah pendapatan ekonomi mencerminkan kemajuan ekonomi. Suatu ekonomi dikatakan baik jika ia mengalami pertumbuhan ekonomi dan memberikan kesejahteraan kepada orang-orang di wilayahnya.

M. Kwartono: Menegaskan UMKM sebagai kegiatan ekonomi rakyat dengan persyaratan aset (tidak termasuk bangunan) dan omset (tidak lebih dari Rp 1 miliar per tahun). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai usaha yang menghasilkan barang dan jasa dengan bahan baku utama dan bergantung pada penggunaan sumber daya alam, keterampilan tradisional, dan karya seni lokal menurut Halim (2020:18). UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional karena mereka tidak hanya berkontribusi pada perekonomian dan penyerapan tenaga kerja, tetapi juga berkontribusi pada pendistribusian hasil pembangunan. Oleh karena itu, UMKM dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan kekompetitifan pasar dan mempertahankan sistem ekonomi yang ada.

Sejumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari aktivitas yang dilakukannya disebut pendapatan UMKM. Kebanyakan dari aktivitas ini adalah penjualan produk dan atau jasa kepada konsumen. Menurut Pasal 35 ayat (6) PP 7/2021, usaha mikro dan kecil harus memiliki hasil penjualan tahunan maksimal 2 miliar, usaha kecil harus memiliki hasil penjualan tahunan antara 2 dan 15 miliar, dan usaha menengah harus memiliki hasil penjualan tahunan antara 15 dan 50 miliar.

3. GARFANSA (JELLOZUYU)

Usaha yang bergerak dalam bidang minuman ini dibuat dengan semenarik mungkin agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk seperti dengan memberi nama yang unik dan mudah diingat oleh konsumen. Pemilik usaha kecil menengah ini berstatus milik berkelompok, karena modal yang digunakan adalah modal kelompok. Pemilihan penggunaan modal kelompok dikarenakan pemakaian modal tidak terlalu besar dalam membuka usaha UKM ini.

Saat ini usaha dibidang minuman berkembang pesat, terutama usaha minuman ringan. Kali ini kami mendirikan usaha yang bergerak di bidang minuman berupa minuman jelly. Minuman jelly adalah minuman ringan yang terbuat dari agar-agar atau senyawa hidrokoloid lainnya dan susu dengan penambahan gula dan perasa minuman.

Minuman jelly yang kami beri nama Jellozuyu yang memiliki arti yaitu jelloz adalah jelly dan uyu (dalam bahasa korea) yang berarti susu. Jellozuyu menghadirkan beberapa jenis rasa seperti rasa coklat, leci, mangga, dan cappuccino. Selain itu Jellozuyu ini dijual dengan harga yang terjangkau dan pastinya digemari oleh masyarakat, terutama kalangan remaja.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus deskriptif dan mengeksplorasi laporan keuangan UMKM milik sendiri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menunjukkan dan menganalisis kondisi keuangan usaha secara nyata berdasarkan data internal yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Sumber data yang digunakan adalah data primer, berupa laporan keuangan UMKM yang meliputi laporan laba rugi, laporan posisi keuangan (neraca), dan catatan keuangan sederhana yang disusun oleh pemilik usaha. Data tersebut diperoleh secara langsung dari pencatatan keuangan usaha tanpa melibatkan pihak eksternal.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif, yang berarti menelaah dan menjelaskan informasi dalam laporan keuangan tanpa menggunakan pengolahan data statistik atau perhitungan rasio yang kompleks. Fokus analisis adalah untuk memahami kondisi keuangan perusahaan, seperti pertumbuhan pendapatan, biaya operasional, dan hasil usaha dalam jangka waktu tertentu. Selanjutnya, hasil analisis disajikan dalam bentuk cerita untuk memberikan gambaran tentang kondisi dan kinerja keuangan UMKM. Ini juga digunakan sebagai dasar untuk membuat kesimpulan dan memberikan saran untuk meningkatkan pengelolaan keuangan usaha.

PEMBAHASAN

1. Modal Kerja

Sumber modal yang dikeluarkan untuk membuat usaha minuman susu jelly ini yaitu berasal dari “Kelompok 2” PKK terkait tugas usaha kecil, Dan berikut adalah rincian modal yang telah kami keluarkan untuk membuat minuman susu jelly ini:

Bahan-bahan yang digunakan untuk penjualan pertama:

Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah	Total
Susu Evaporasi	Rp 12,000.00	1 Kaleng	Rp 12,000.00
Nutrijel Coklat	Rp 3,000.00	4 Pcs	Rp 12,000.00
Nutrijel Leci	Rp 2,000.00	2 Pcs	Rp 4,000.00
Susu Kental Manis	Rp 11,000.00	1 Kaleng	Rp 11,000.00
Botol	Rp 1,000.00	30 Botol	Rp 30,000.00
TOTAL			Rp 69,000.00

Berdasarkan tabel bahan-bahan yang digunakan untuk penjualan pertama, diketahui bahwa pelaku usaha menggunakan lima jenis bahan utama, yaitu susu evaporasi, Nutrijel coklat, Nutrijel leci, susu kental manis, dan botol kemasan. Setiap bahan memiliki harga satuan dan jumlah pembelian yang berbeda sesuai dengan kebutuhan produksi awal.

Susu evaporasi dan susu kental manis masing-masing dibeli sebanyak satu kaleng dengan total biaya Rp12.000,00 dan Rp11.000,00. Kedua bahan ini merupakan bahan utama yang berfungsi sebagai komponen dasar produk yang dijual. Nutrijel coklat dibeli sebanyak 4 pcs dengan harga satuan Rp3.000,00 sehingga total biayanya Rp12.000,00, sedangkan Nutrijel leci dibeli sebanyak 2 pcs dengan total biaya Rp4.000,00. Kedua jenis Nutrijel ini berperan sebagai variasi rasa produk.

Selain bahan baku, terdapat biaya kemasan berupa botol yang dibeli sebanyak 30 botol dengan harga satuan Rp1.000,00 sehingga total biaya kemasan mencapai Rp30.000,00. Biaya botol ini merupakan komponen biaya terbesar dibandingkan bahan lainnya, yang menunjukkan bahwa kemasan memiliki peran penting dalam kegiatan penjualan produk.

Total biaya sebesar Rp 69.000,00 mencerminkan modal awal yang dikeluarkan oleh UMKM untuk memulai penjualan pertama. Komposisi biaya menunjukkan bahwa biaya kemasan (botol) mendominasi pengeluaran, yaitu sebesar Rp30.000,00 yang berarti hampir setengah dari total biaya produksi. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi biaya kemasan dapat menjadi strategi penting untuk menekan biaya produksi di masa mendatang.

Sementara itu, biaya bahan baku utama seperti susu dan Nutrijel relatif lebih kecil dibandingkan biaya kemasan, namun tetap berperan penting dalam menentukan kualitas dan variasi produk. Dengan mengetahui rincian biaya ini, pelaku UMKM dapat menggunakan data tersebut sebagai dasar dalam penentuan harga jual, perhitungan laba, serta evaluasi efisiensi biaya pada penjualan berikutnya.

2. Pendapatan UMKM**a. Penetapan Harga Jual**

HPP	=	Modal x % Modal Lain-Lain
	=	Rp 69.000,00 x 10%
	=	Rp 69.000,00 + Rp 6.900,00
	=	Rp 75.900,00
	=	Modal : Jumlah Produk
	=	Rp 75.900,00 : 14
	=	Rp 5.421,00
Laba/Rugi	=	% Keuangan x HPP
	=	28% x Rp 5.421,00
	=	Rp 1.517,88
Harga Jual	=	Laba/Rugi + HPP
	=	Rp 1.517,88 + Rp 5.421,00
	=	Rp 6.938,88
	=	(Dibulatkan Menjadi Rp 7.000,00)

Sumber: Laporan Keuangan Jellozuyu

Penetapan harga jual dilakukan dengan terlebih dahulu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP). Modal awal yang digunakan untuk produksi adalah sebesar Rp69.000,00. Untuk mengantisipasi biaya lain-lain (seperti gas, listrik, air, atau biaya tidak terduga), ditambahkan persentase sebesar 10% dari modal awal, yaitu Rp6.900,00. Dengan demikian, total modal produksi menjadi Rp75.900,00. Selanjutnya, total modal tersebut dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan, yaitu sebanyak 14 unit. Hasil pembagian ini menunjukkan bahwa HPP per unit produk adalah sebesar Rp5.421,00. Nilai ini mencerminkan biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi satu unit produk sebelum memperhitungkan laba.

Penetapan harga jual sebesar Rp7.000,00 per unit menunjukkan bahwa pelaku UMKM telah menerapkan strategi cost plus pricing, yaitu penentuan harga jual berdasarkan biaya produksi ditambah persentase laba yang diinginkan. Strategi ini relatif sederhana dan umum digunakan oleh UMKM karena mudah diterapkan serta membantu memastikan bahwa seluruh biaya produksi dapat tertutupi.

Penambahan biaya lain-lain sebesar 10% menunjukkan adanya kesadaran pelaku usaha terhadap biaya tidak langsung yang sering kali tidak tercatat secara rinci namun tetap berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha. Sementara itu, penetapan laba sebesar 28% mencerminkan target keuntungan yang cukup realistis bagi usaha kecil, sekaligus memberikan ruang untuk menutup risiko usaha.

Dengan harga jual Rp7.000,00, pelaku UMKM diharapkan mampu memperoleh keuntungan yang seimbang antara biaya produksi dan daya beli konsumen. Informasi ini juga dapat digunakan sebagai dasar evaluasi pada periode penjualan berikutnya, baik untuk menyesuaikan persentase laba, menekan biaya produksi, maupun meningkatkan efisiensi operasional usaha.

b. Neraca Saldo

GARFANSA
NERACA SALDO
PER NOVEMBER 2022

No. Akun	Keterangan	DEBET	KREDIT
	Kas	Rp 1.413.000	
	Modal		Rp 100.000
	Perlengkapan	Rp 35.000	
	Peralatan	Rp 5.000	
	Penjualan		Rp 2.548.000
	Potongan Penjualan	Rp 10.000	
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 100.000	
	Persediaan Bahan Baku	Rp 90.000	
	Biaya Pemasaran	Rp 10.000	
	Pembelian Bahan Baku	Rp 1.122.500	
	Potongan Pembelian		Rp 137.500
	TOTAL	Rp 2.785.500	Rp 2.785.500

Sumber: Laporan Keuangan Jellozuyu

Neraca saldo GARFANSA per November 2022 menunjukkan ringkasan saldo akhir dari seluruh akun yang digunakan dalam kegiatan operasional usaha selama periode tersebut. Neraca saldo ini disusun untuk memastikan keseimbangan antara sisi debit dan kredit, sekaligus sebagai dasar penyusunan laporan keuangan selanjutnya.

Pada sisi modal dan pendapatan, akun modal tercatat pada sisi kredit sebesar Rp100.000, yang mencerminkan investasi awal pemilik dalam usaha. Akun penjualan menunjukkan saldo kredit sebesar Rp2.548.000, yang menggambarkan total pendapatan usaha yang diperoleh selama periode November 2022. Namun, terdapat akun potongan penjualan sebesar Rp10.000 pada sisi debit, yang menunjukkan adanya pengurangan pendapatan akibat diskon atau penyesuaian harga kepada pelanggan.

Selanjutnya, pada sisi biaya, terdapat biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp100.000 dan biaya pemasaran sebesar Rp10.000. Kedua biaya ini mencerminkan pengeluaran usaha yang secara langsung mendukung kegiatan produksi dan penjualan. Selain itu, pembelian bahan baku tercatat sebesar Rp1.122.500 pada sisi debit, yang menunjukkan total pengeluaran untuk memperoleh bahan baku selama periode berjalan. Adanya potongan pembelian sebesar Rp137.500 pada sisi kredit menandakan adanya pengurangan biaya pembelian bahan baku, misalnya karena diskon dari pemasok.

c. Laba/Rugi

<u>Pendapatan Penjualan</u>		
Penjualan		Rp 2.548.000,00
Potongan Penjualan	(Rp 10.000,00)	
Penjualan Bersih		Rp 2.538.000,00
<u>Harga Pokok Penjualan :</u>		
Persediaan Bahan Baku Awal	Rp 69.000,00	
Pembelian Bahan Baku	Rp 1.122.500,00	
Barang Tersedia Dijual	Rp 1.191.500,00	
Persediaan Bahan Baku Akhir	(Rp 90.000,00)	
Harga Pokok Penjualan		(Rp 1.101.500,00)
Laba Bersih		Rp 1.436.500,00

Laba bersih sebesar Rp1.436.500,00 menunjukkan bahwa UMKM GARFANSA memiliki kinerja profitabilitas yang baik. Selisih yang cukup besar antara penjualan bersih dan harga pokok penjualan mengindikasikan bahwa usaha mampu mengelola biaya produksi secara efisien serta menetapkan harga jual yang tepat.

HPP yang lebih rendah dibandingkan penjualan bersih menunjukkan bahwa strategi pengadaan bahan baku, termasuk adanya pengendalian persediaan dan potensi potongan pembelian, telah berjalan efektif. Selain itu, potongan penjualan yang relatif kecil menandakan bahwa kebijakan harga dan diskon masih dalam batas wajar dan tidak terlalu menggerus pendapatan usaha.

Secara keseluruhan, laporan laba rugi ini mencerminkan bahwa UMKM GARFANSA tidak hanya mampu menutup seluruh biaya produksi, tetapi juga menghasilkan laba yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha, penambahan modal, maupun sebagai cadangan kas untuk periode selanjutnya. Dengan mempertahankan efisiensi biaya dan meningkatkan volume penjualan, UMKM GARFANSA memiliki peluang yang baik untuk meningkatkan kinerja keuangannya di masa depan.

d. Analisis Profitabilitas

Analisis profitabilitas bertujuan untuk menilai kemampuan UMKM Jellozuyu dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya selama periode November 2022.

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{Rp } 1.436.500}{\text{Rp } 2.538.000} \times 100\% = 56,6\%$$

Margin laba bersih sebesar 56,6% menunjukkan bahwa UMKM GARFANSA mampu menghasilkan laba lebih dari setengah nilai penjualannya. Angka ini tergolong sangat baik untuk skala UMKM dan mencerminkan efisiensi dalam pengendalian harga pokok penjualan serta ketepatan dalam penetapan harga jual. Secara keseluruhan, UMKM GARFANSA memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi. Laba yang dihasilkan menunjukkan bahwa usaha tidak hanya mampu menutup biaya produksi, tetapi juga memiliki ruang yang cukup besar untuk pengembangan usaha dan penambahan modal di masa mendatang.

e. Analisis Likuiditas

Berdasarkan neraca saldo per November 2022, UMKM GARFANSA menunjukkan tingkat likuiditas yang sangat baik. Hal ini tercermin dari besarnya aset lancar yang dimiliki, khususnya kas sebesar Rp1.413.000, serta persediaan bahan baku dan perlengkapan yang masih tersedia. Aset lancar tersebut menunjukkan bahwa usaha memiliki sumber daya yang cukup untuk membiayai operasional jangka pendek.

Selain itu, tidak ditemukannya kewajiban lancar atau utang jangka pendek dalam neraca saldo mengindikasikan bahwa UMKM GARFANSA tidak memiliki tekanan pembayaran dalam waktu dekat. Kondisi ini menyebabkan rasio likuiditas, seperti current ratio dan cash ratio, berada pada tingkat yang sangat tinggi, yang mencerminkan kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban jangka pendek tanpa hambatan.

Dengan likuiditas yang kuat, UMKM GARFANSA berada pada posisi keuangan yang aman dan stabil. Usaha memiliki fleksibilitas keuangan yang baik untuk membeli bahan baku, membayar biaya operasional, serta menghadapi risiko atau kebutuhan mendadak. Oleh karena itu, dari sisi likuiditas, UMKM GARFANSA dapat dikategorikan sebagai usaha yang sehat dan mampu menjaga keberlangsungan operasionalnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa modal kerja memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang kelancaran operasional dan peningkatan pendapatan UMKM GARFANSA (Jellozuyu). Modal kerja yang

digunakan secara efektif mampu mendukung proses produksi, pengadaan bahan baku, serta penetapan harga jual yang tepat, sehingga usaha dapat berjalan secara optimal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM GARFANSA mampu mengelola modal kerja dengan baik, yang tercermin dari struktur biaya produksi yang efisien, strategi penetapan harga berbasis biaya (cost plus pricing), serta kemampuan menghasilkan pendapatan dan laba yang cukup signifikan. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa usaha tidak hanya mampu menutup seluruh biaya operasional, tetapi juga menghasilkan keuntungan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

Selain itu, kondisi likuiditas UMKM GARFANSA berada pada kategori sangat baik, ditandai dengan ketersediaan aset lancar yang memadai dan tidak adanya kewajiban jangka pendek. Kondisi ini mencerminkan stabilitas keuangan usaha serta kemampuan dalam memenuhi kebutuhan operasional jangka pendek tanpa mengalami kendala keuangan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan modal kerja yang baik berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM GARFANSA (Jellozuyu). Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk terus meningkatkan pengelolaan modal kerja secara efisien agar dapat menjaga keberlangsungan usaha dan meningkatkan kinerja keuangan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasanah, R. L., Kholifah, D. N., & Alamsyah, D. P. (2020). Pengaruh modal , tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan umkm di kabupaten purbalingga Effect of capital , education levels , and technology on msme income in purbalingga regency. 17(2), 305-313.
- Jurnal, A., Wulandari, H. K., Akuntansi, P. S., Ekonomi, F., & Setiabudi, U. M. (2022). Pengaruh Modal Kerja , Tenaga Kerja , dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu (Studi Empiris UMKM Tahu Kecamatan Banjarharjo Periode Tahun 2019-2021). 1(1), 68-78.
- Lembong, H. S., Tundu, A. K., Anwar, S., Syaiful, M., Febrina, I., & Sudarmanto, E. (2025). Impact of Financial Technology Utilization , Working Capital Management , and Financial Resilience on MSME Sustainability During Uncertainty Economy. 6(2), 1275-1285.
- Market, S., Fadhlani, A., Ekonomi, D. F., Capital, W., & Capital, W. (2017). Pengaruh Modal Kerja , Lama Usaha , Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan. 6(September), 111-120.
- Natsir, M., Kerja, T., Mikro, U., & Artikel, I. (2022). VALUE ADDED : MAJALAH EKONOMI DAN BISNIS PENGARUH MODAL , TENAGA KERJA , DAN MARKETPLACE TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH : PENGALAMAN DARI KOTA KENDARI SULAWESI TENGGARA. 18(2), 65-72.
- Nursyamsu, N., Irfan, I., Mangge, I. R., Zainuddin, M. A., Syariah, E., Ekonomi, F., Palu, I., Syariah, E., Ekonomi, F., Palu, I., Syariah, J. E., Ekonomi, F., Palu, I., Syariah, J. E., Ekonomi, F., & Palu, I. (2020). Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena. 2(1).
- Pendapatan, T., Di, U., & Simalungun, K. (2024). Jurnal Ilmiah AccUsi Jurnal Ilmiah AccUsi. 6(1), 151-160.
- Polandos, P. M., Engka, D. S. M., Tolosang, K. D., Pembangunan, J. E., Ekonomi, F., & Ratulangi, U. S. (2019). ANALISIS PENGARUH MODAL , LAMA USAHA , DAN JUMLAH TENAGA

KERJA TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KECAMATAN LANGOWAN TIMUR. 19(04), 36-47.

Sibolangit, K., & Deli, K. (2025). Pelatihan Kewirausahaan Minuman Milo Jelly dan Optimalisasi Digital Media Sosial Bagi UMKM di Desa. 4(2), 58-65.

Studi, P., Bisnis, A., Administrasi, F. I., & Malang, U. I. (2024). PENGARUH MODALDAN TENAGA KERJA TERHADAP PENDAPATAN USAHA (Studi Kasus UMKM Pada Depo Air Minum Kecamatan Sukun Kota Malang) Ayu Anggellina, Daris Zunaida, Ratna Nikin Hardati. 13(2), 99-105.

Umk, P., Kecamatan, D., Wulandari, R., & Subiyantoro, H. (2023). Pengaruh Modal Usaha , Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap. 1(4).

Yasti, P., & Arniyasa, P. (2023). Pengaruh Modal Usaha , Tenaga Kerja , dan Penggunaan E-commerce Terhadap Pendapatan UMKM Bidang Kuliner di Kota Denpasar.

Zakaria, S. A., Amir, M., & Badu, R. S. (2024). Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo. 2(4), 497-505.