

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Desain Penelitian**

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan jenis data sekunder tentang laporan data penjualan, laporan data biaya-biaya, laporan laba rugi periode 2018 hingga 2020 pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Kemudian berdasarkan kajian Ruseffendi (2010) mengatakan bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang memanfaatkan persepsi atau observasi, wawancara atau menyebarkan angket tentang keadaan saat ini, sehubungan dengan subjek yang kita jelajahi. Melalui observasi, wawancara, dan menyebarkan kuesioner peneliti dapat mengumpulkan informasi untuk menjawab pertanyaan. Melalui penelitian deskriptif ini, peneliti akan mengklarifikasi apa yang sebenarnya terjadi tentang keadaan saat ini yang sedang dipertimbangkan.

Metode penelitian pada dasarnya adalah atribut logis untuk memperoleh informasi dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam pendekatan penelitian kuantitatif, seperti yang diungkapkan sebelumnya oleh Sugiyono (2010) bahwa metode penelitian kuantitatif dicirikan sebagai teknik eksplorasi yang bergantung pada cara berpikir positivisme, digunakan untuk menganalisis populasi atau sampel tertentu, berbagai informasi dengan menggunakan instrumen penelitian, informasi data kuantitatif/terukur yang mana bertujuan untuk mengacu pada tujuan dan analisis data yang sudah dibuat.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa peneliti menggunakan metode penelitian pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang mana analisis datanya menggunakan rasio bukan statistik. Penelitian ini digunakan untuk mengukur, menyelidiki atau menganalisis, dan mengklarifikasi penggunaan analisis margin kontribusi dalam pengoptimalan laba untuk mencapai laba yang ideal. Selain itu tujuannya adalah untuk memperoleh data sekunder dengan cara menentukan besarnya margin kontribusi total dan margin kontribusi

masing-masing dari setiap item unit produk dari tingkat kesepakatan penjualan, menentukan rasio margin kontribusi, menganalisis *Break Event Point* (BEP) dengan melihat biaya tetap dan biaya variabel, menganalisis *Margin of Safety* yang pada akhirnya dapat menentukan target laba pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon sebelum dan selama pandemi (periode 2018-2020).

## **B. Operasionalisasi Variabel**

Operasionalisasi variabel diharapkan dapat memutuskan jenis indikator dan ukuran skala dari faktor variabel-variabel yang terkait dalam penelitian. Makna operasional variabel sebagaimana dikutip dari kajian Narimawati et al., (2010) mengemukakan bahwa operasional variabel adalah metode yang terlibat dengan proses penguraian variabel penelitian pada kondisi sub-variabel, pengukuran, indikator sub-variabel, dan dimensi. Prasyarat untuk operasionalisasi selesai dasar konsep dan indikator dari setiap faktor variabel jelas, jika tidak begitu jelas secara konseptual maka dilakukan analisis faktor. Dalam melakukan penelitian ini sesuai tujuannya, maka kemudian dibuat variabel. Operasionalisasi variabel yang digunakan oleh peneliti sebagai pedoman dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya adalah suatu pengorbanan yang diestimasi dalam satuan kas yang dikeluarkan untuk mencapai suatu tujuan.
- 2) Biaya tetap adalah biaya yang tetap sama sekali dengan mengabaikan perubahan tingkat kegiatan Usaha Kecil Menengah (UMKM) dalam jangkauan tertentu yang berlaku.
- 3) Biaya variabel adalah biaya yang relatif berubah sesuai dengan perubahan tingkat efisiensi pada Usaha Kecil Menengah (UMKM).
- 4) Margin juga dapat diartikan sebagai tingkat kontras atau peningkatan nilai sumber daya yang telah meningkat dalam nilai dari biaya produksi dan biaya penjualan (Anggadini, 2011). Margin juga merupakan tingkat selisih antara harga jual dan biaya produksi.

- 5) Kontribusi berasal dari bahasa Inggris yaitu *Contribute*, *Commitment*, *Contribution* yang arti pentingnya adalah kerjasama, penyertaan diri dan sumbangan.
  - 6) Margin kontribusi (*Contribution Margin*) merupakan ukuran jumlah sisa pendapatan transaksi jika dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi dapat digunakan untuk mengurus biaya tetap dan sisa keuntungan bagi organisasi.
  - 7) Perencanaan laba adalah penataan rencana yang dilakukan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon untuk memperluas manfaat atau keuntungan di kemudian hari.
  - 8) *Break Event Point* (BEP) adalah suatu kondisi dimana ukuran jumlah penggunaan setara dengan ukuran bayaran yang diperoleh dari penawaran barang dagangan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon.
  - 9) *Margin of Safety* (tingkat keamanan) yaitu untuk mengetahui besaran dari penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi
- Secara lebih rinci operasionalisasi variabel pada penelitian ini dapat dilihat

pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala Pengukuran
Margin Kontribusi ( <i>Contribution Margin</i> )	Metode kontribusi margin	1. Besarnya margin kontribusi total, dalam Irianjani (2017) <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <math display="block">\text{Margin Kontribusi Total} = \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}</math> </div>	Rasio

		<p>2. Besarnya rasio margin kontribusi, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \%$	
	Titik impas penjualan	<p>1. Besarnya <i>Break Event Point</i> (BEP) per unit, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga per unit} - \text{biaya variabel perunit}}$ <p>2. Besarnya <i>Break Event Point</i> (BEP) rupiah, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$	Rasio
	Tingkat keamanan	<p>1. Besarnya <i>Margin of Safety</i>, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Nilai BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$ <p>2. Besarnya penjualan yang direncanakan</p>	Rasio
	Target laba atau target volume penjualan	<p>1. Besarnya sasaran laba yang ingin dicapai</p> <p>2. Target penjualan dalam rupiah, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{Target laba (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Tingkat keuntungan}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$ <p>3. Target penjualan dalam unit/satuan, dalam Irianjani (2017)</p> $\text{Target laba (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Tingkat keuntungan}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}}$	Rasio

Sumber: Diolah oleh Peneliti, 2021

### C. Sumber Data Penelitian

Pada sub-bab ini akan dijelaskan tentang sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini. Jika ditinjau dari sumber pengumpulan datanya maka data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Menurut Chandrarin (2017) mengatakan bahwa, data primer merupakan sumber data yang berasal langsung dari objek penelitian atau informan, baik individu atau kelompok. Pada umumnya data ini dikumpulkan dengan cara kuesioner atau dengan wawancara. Sedangkan menurut Sugiyono (2018) mengemukakan bahwa, sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Sumber data primer pada penelitian ini yaitu data yang akan langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian dengan melakukan observasi secara langsung pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Dalam data primer ini juga sumber data yang diambil data melalui wawancara langsung kepada informan yaitu pihak yang terlibat secara langsung pada kegiatan usaha dan lebih mengetahui secara rinci kondisi usaha dan keuangan, maka dari itu informan dalam penelitian ini adalah pimpinan (*leader*) dan pegawai tetap bagian keuangan. Dimana wawancara disini hanya sebagai data pendukung untuk memperkuat informasi data penelitian.

Sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Data sekunder disini berupa semua informasi tentang laporan data penjualan, laporan data volume penjualan, laporan data biaya-biaya, laporan laba rugi periode tahun 2018 hingga 2020 pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) toko sentral BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dan tiga toko cabang BT Trusmi yang ada di luar Cirebon yaitu Jakarta, Medan, Bali. Namun peneliti melakukan penelitian pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon karena ini merupakan UMKM toko sentral atau pusat yang besar dan lengkap sehingga data yang didapat lengkap dan relevan karena bisa mencakup informasi data toko cabang BT Trusmi yang ada di luar kota Cirebon. Selain itu UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon ini memiliki banyak *showroom* atau *vendor* sekitar 75 *showroom* dan dengan

banyaknya *showroom* ini laporan data penjualan, biaya-biaya, laporan laba rugi dan keuangan lainnya menjadi satu.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mendapatkan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2013) mengemukakan bahwa, teknik pengumpulan data informasi merupakan langkah terpenting dalam penelitian, mengingat alasan mendasar penelitian adalah untuk memperoleh informasi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan observasi, dokumentasi dan wawancara. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu peneliti mengumpulkan informasi data secara langsung pada UMKM BT Batik Trusmi yang ada di Kabupaten Cirebon karena ini merupakan UMKM toko sentral atau pusat yang besar dan lengkap sehingga data yang didapat lengkap dan relevan karena bisa mencakup informasi data toko cabang BT Trusmi yang ada di luar Cirebon.

Peneliti juga melakukan dokumentasi dengan mengumpulkan data-data yang dimiliki oleh organisasi perusahaan yang memiliki signifikansi terhadap objek penelitian, sehubungan dengan pencatatan pembukuan yang dilakukan oleh UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Data yang diperoleh dari proses dokumentasi yaitu pembukuan berupa data laporan biaya baik biaya tetap maupun variabel, data laporan penjualan atau pendapatan, data laporan volume penjualan yang diperoleh dalam periode 2018-2020, serta foto-foto dokumentasi seperti kondisi usaha seperti fasilitas dan produk yang ada pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon.

Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu hanya sebagai data pendukung untuk memperkuat informasi data penelitian pada UMKM BT Trusmi Kabupaten Cirebon pada toko sentral atau pusat, yang mana ditujukan kepada informan penelitian yaitu pihak-pihak yang secara langsung mempengaruhi organisasi seperti pimpinan usaha (*leader*) dan pegawai tetap bagian keuangan atau pembukuan perusahaan. Wawancara diarahkan secara terorganisir atau

terstruktur tergantung pada informasi dan data pendukung yang diperlukan untuk penelitian sehingga wawancara dilakukan lebih efektif dan efisien. Selain itu wawancara juga dilakukan untuk mengetahui kondisi UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon sebelum dan saat pandemi, serta untuk mengetahui bentuk penurunan penjualan diperusahaan yang disebabkan oleh faktor tertentu.

Instrumen penelitian juga menjadi suatu hal yang penting mengenai bagaimana dan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh data di lapangan. Menurut Bungin (2005) mengemukakan bahwa, pada hakekatnya instrumen penelitian kuantitatif memiliki dua fungsi, yaitu sebagai pengganti dan sebagai tambahan. Pada penelitian ini instrumen penelitiannya berupa wawancara hanya sebagai data pendukung atau pelengkap dari penelitian untuk memperkuat informasi data penelitian. Berikut lembar instrumen wawancara penelitian yang telah peneliti susun pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 3.2**  
**Lembar Instrumen Wawancara Penelitian “Analisis Optimalisasi Laba**  
**UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan**  
**Kontribusi Margin Pada Laporan Keuangan 2018-2020”**

No	Indikator Pertanyaan	Informan
1.	Bagaimana asal mula berdirinya UMKM BT Batik Trusmi sebelum sebesar seperti sekarang dan sudah memiliki berbagai cabang toko batik lainnya?	Pimpinan usaha ( <i>Leader</i> ) BT Batik Trusmi
2.	Pangsa pasar dari UMKM BT Trusmi ke mana saja apakah sampai luar negeri atau masih nasional? Kemudian apabila sudah ke luar negeri apakah harga batik yang dijual disana dipatok dengan harga yang lebih tinggi atau sama saja?	
3.	Apa visi dan misi dari UMKM BT Batik Trusmi? Kemudian apa keunikan dan keunggulan yang dimiliki dari usaha BT Batik Trusmi dibandingkan usaha batik lainnya yang tidak kalah besar dan	

	terkenal seperti batik yogyakarta dan solo?	
4.	Apakah UMKM BT Batik Trusmi memiliki struktur organisasi khusus dan telah memiliki izin usaha?	
5.	Untuk pembeli atau konsumen dari BT Batik Trusmi itu sendiri mayoritas dari masyarakat lokal (cirebon) atau dari luar kota? dan apakah pernah ada masyarakat asing yang membeli dan berkunjung ke UMKM BT Batik Trusmi?	
6.	Bagaimana kondisi UMKM BT Batik Trusmi sebelum dan saat pandemi covid-19? Apakah mengalami penurunan yang drastis atau tidak?	
7.	Bagaimanakah pengambilan keputusan taktis para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon dalam mengelola manajemen laba dan mempertahankan usahanya sebelum dan saat pandemi?	
8.	Apakah di UMKM BT Batik Trusmi ini sendiri menggunakan analisis margin kontribusi dan <i>break event point</i> sebagai alat perencanaan laba agar tidak mengalami kerugian yang drastis dan dapat mempertahankan usahanya sebelum dan saat pandemi?	
9.	Apakah penyebab omzet atau pendapatan di UMKM BT Batik Trusmi mengalami penurunan selama Covid-19? Kemudian berapa perbandingan besarnya omzet atau pendapatan sebelum dan saat pandemi?	
10.	Apakah ada kenaikan biaya tertentu pada kondisi sebelum dan saat pandemi? Kemudian bagaimana	

	pemilik usaha mengatasi kenaikan biaya (seperti pada biaya bahan baku, biaya penolong, biaya produksi atau operasional dan lain-lain)?	
1.	Bagaimana proses pembuatan produk batik pada BT Batik Trusmi ini? apakah setiap proses pembuatan berbeda-beda karena disesuaikan dengan motif dan jenis dari produk batik itu sendiri?	Pegawai Tetap Bagian Keuangan BT Batik Trusmi
2.	Apakah Bapak/Ibu sebagai pegawai disini merasakan perbandingan pendapatan atau omzet penjualan batik yang diperoleh pada kondisi sebelum dan saat pandemi?	
3.	Apakah dengan adanya kenaikan biaya sewaktu-waktu baik itu biaya bahan baku produk dan biaya lainnya dapat membuat penurunan gaji pegawai?	
4.	Saat kondisi pandemi apakah UMKM BT Batik Trusmi disini mengurangi beberapa pegawai atau tidak?	
5.	Untuk konsumen atau pengunjung BT Batik Trusmi itu sendiri apakah terjadi penurunan yang drastis pada kondisi sebelum dan saat pandemi covid-19?	
6.	Jenis produk batik apa yang banyak diminati oleh konsumen dari dulu hingga sekarang? Kemudian apakah jika produk tersebut sudah banyak diminati akan terjadi kenaikan harga jual produk?	
7.	Bagaimana strategi pemasaran usaha BT Batik Trusmi pada kondisi sebelum dan saat pandemi? apakah promosi melalui media online atau lainnya?	
8.	Apakah bapak/ibu mengetahui analisis margin kontribusi dan <i>break event point</i> untuk menentukan perencanaan laba usaha? dan apakah menurut	

	Bapak/Ibu UMKM BT Batik Trusmi ini memerlukan analisis tersebut terlebih lagi saat kondisi pandemi seperti ini?	
9.	Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai perencanaan laba yang telah dilakukan oleh pemilik sebagai bentuk mempertahankan usahanya baik sebelum pandemi atau saat pandemi?	
10.	Bagaimana cara mempertahankan target penjualan produk agar tidak mengalami kerugian yang drastis dan masih dapat memutar modal, yang dilakukan oleh pemilik dan para pegawai BT Batik Trusmi dalam kondisi sebelum dan saat pandemi?	

Sumber : Lampiran (Data Primer yang Diolah, 2021)

#### **E. Analisis Data**

Dalam penelitian, analisis data atau pengolahan data merupakan bagian yang akan menghasilkan kesimpulan penelitian berakhir. Analisis data adalah perbaikan informasi menjadi struktur yang lebih sederhana untuk diuraikan. Informasi yang dikumpulkan dari hasil penelitian akan dibandingkan antara informasi di lapangan dan tulisan, kemudian pada saat itu dilakukan analisis untuk membuat kesimpulan.

Informasi data yang akan dianalisis dalam tinjauan ini yaitu untuk mengidentifikasi dan menghitung margin kontribusi dari seluruh informasi kondisi usaha dan keuangan pada UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon pada 2018-2020. Menurut Sugiyono (2013) analisis data adalah suatu tindakan setelah informasi dari kegiatan pengumpulan data dan seluruh informan terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data tergantung pada faktor dan macam-macam informan, penyelesaian informasi tergantung pada variabel dari semua informan penelitian, memperkenalkan atau mentabulasi data informasi untuk setiap variabel yang dipertimbangkan, melakukan perhitungan hasil penelitian data informasi yang diperoleh. Dalam hal ini berupa data

pembukuan dari UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon sebelum dan saat pandemi pada 2018-2020.

Teknik analisis data yang digunakan dalam tinjauan penelitian ini menggunakan analisis kontribusi margin dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan mengenai laporan data penjualan atau data pendapatan, laporan data biaya-biaya, laporan laba rugi, data hasil produksi sebelum dan saat pandemi (periode tahun 2018-2020) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) toko sentral dan cabang dari BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon.
- 2) Mengklasifikasikan data biaya-biaya baik biaya tetap dan biaya variabel, klasifikasi biaya ini menggunakan metode analitis dimana peneliti akan meneliti satu per satu biaya dan membaginya menjadi dua bagian yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Menghitung Margin Kontribusi.

Berikut cara menghitung margin kontribusi dalam analisis *Break Event Point* dalam Irianjani (2017) yaitu dengan rumus:

$$\begin{array}{l} \text{Margin Kontribusi Total} \\ = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya Variabel} \end{array}$$

- 4) Menghitung Rasio Margin Kontribusi, berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \%$$

Atau dengan cara:

$$1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

- 5) Menghitung nilai *Break Event Point* (BEP)/Titik Impas

Analisis *Break Event Point* (BEP) adalah analisis untuk menentukan atau menghitung volume penjualan dan hasil yang ideal dengan menggunakan rumus, seperti yang ditunjukkan oleh Riyanto dalam Irianjani (2017) yaitu sebagai berikut :

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya tetap}{1 - \frac{Biaya variabel}{Pendapatan}} \text{ atau } \frac{Biaya Tetap}{Rasio Margin Kontribusi}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Biaya tetap}{Harga per unit - biaya variabel perunit} \text{ atau } \frac{Biaya Tetap}{Margin Kontribusi unit}$$

6) Menghitung Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Untuk mengetahui besaran dari penjualan bisa turun agar perusahaan tidak menderita rugi maka digunakan rumus analisis *Margin of Safety* dengan rumus sebagai berikut :

$$MOS = \frac{Penjualan yang direncanakan - penjualan BEP}{Penjualan yang direncanakan} \times 100\%$$

7) Jika ingin menentukan target laba/volume penjualan yang hubungannya berkaitan dengan sasaran laba yang ingin dicapai maka digunakan rumus berikut:

$$Target laba (Rp) = \frac{Biaya tetap + Tingkat keuntungan}{Rasio Margin Kontribusi}$$

$$Target laba (unit) = \frac{Biaya tetap + Tingkat keuntungan}{Harga jual perunit - Biaya variabel perunit}$$

- 8) Menghitung prediksi trend laba pada tahun yang akan datang yaitu tahun 2021p, 2022p, dan 2023p dimana p= *prediction*. Dengan acuan target laba pada tahun sebelumnya yaitu 2018-2020 dengan menggunakan rumus fungsi trend yang ada pada *Microsoft Excel* 2010, dimana garis ini pas dengan garis lurus (menggunakan metode kuadrat paling sedikit). Dengan adanya prediksi laba ini bertujuan untuk mengetahui kondisi target laba kedepannya apakah optimis, normal, atau pesimis.
- 9) Kesimpulan analisis kontribusi margin dengan metode *Break Event Point* (BEP).