



JURNAL MANAJEMEN PENDIDIKAN DAN ILMU SOSIAL (JMPIS)

E-ISSN : 2716-375X
P-ISSN : 2716-3768

<https://dinastirev.org/JMPIS>

dinasti.info@gmail.com

+62 811 7404 455

DOI: <https://doi.org/10.38035/jmpis.v5i4>

Received: 6 Juni 2024, Revised: 22 Juni 2024, Publish: 24 Juni 2024

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Analisis Struktur Modal dalam Mengembangkan Usaha Dagang Surya Kota Gunungsitoli

Tiwi Elvis Zebua¹, Aferiaman Telaumbanua², Eliyunus Waruwu³

¹ Universitas Nias, Gunungsitoli, Sumatera Utara, Indonesia, tiwielvis05@gmail.com

² Universitas Nias, Gunungsitoli, Sumatera Utara, Indonesia, aferiaman.tel@gmail.com

³ Universitas Nias, Gunungsitoli, Sumatera Utara, Indonesia, eliyunuswaruwu@unias.ac.id

Corresponding Author: tiwielvis05@gmail.com

Abstract: *The success of a business is determined by a healthy capital structure that can support business operational activities. However, in the current era of modernization there are many businesses that are unable to develop their businesses and ultimately experience a decline in profits or income. This was experienced by the Surya Trading Business in Gunungsitoli City. Increased business competition makes it difficult for entrepreneurs to increase people's purchasing power, apart from that the lack of adequate infrastructure and complicated services also results in decreased public interest. Based on these problems, research was carried out which aimed to find out how the Solar Trading Business in Gunungsitoli City was developed through capital structure analysis. This research uses qualitative research methods with a descriptive approach. From the research results it is known that the difficulty of UD. Surya is growing because the level of capital owned by the business is not as large as the capital of other businesses that have just been established and operate in the same field. The lack of capital levels results in limited provision of resources, infrastructure, and minimal funding to expand business locations. The conclusion of this research is that the decline in profits or business income is because the business cannot develop due to the lack of capital sources owned by UD. Sun. So it is recommended to increase capital sources by utilizing assets, making external loans, business collaborations, and utilizing information technology.*

Keyword: *Capital Structure; Development; Income.*

Abstrak: Keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh struktur permodalan yang sehat dan mampu menunjang kegiatan operasional usaha. Namun di era modernisasi saat ini banyak sekali pelaku usaha yang tidak mampu mengembangkan usahanya dan akhirnya mengalami penurunan keuntungan atau pendapatan. Hal ini dialami oleh Usaha Dagang Surya di Kota Gunungsitoli. Meningkatnya persaingan usaha membuat para pengusaha sulit meningkatkan daya beli masyarakat, selain itu kurangnya infrastruktur yang memadai dan pelayanan yang rumit juga mengakibatkan menurunnya minat masyarakat. Berdasarkan permasalahan tersebut maka dilakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana Bisnis Trading Tenaga Surya di Kota Gunungsitoli dikembangkan melalui analisis struktur modal. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dari

hasil penelitian diketahui bahwa kesulitan UD. Surya berkembang karena tingkat modal yang dimiliki usaha tersebut tidak sebesar modal usaha lain yang baru didirikan dan bergerak di bidang yang sama. Minimnya tingkat permodalan mengakibatkan terbatasnya penyediaan sumber daya, infrastruktur, dan minimnya pendanaan untuk memperluas lokasi usaha. Kesimpulan dari penelitian ini adalah menurunnya keuntungan atau pendapatan usaha disebabkan karena usaha tidak dapat berkembang karena kurangnya sumber modal yang dimiliki oleh UD. Matahari. Sehingga disarankan untuk menambah sumber permodalan dengan memanfaatkan aset, melakukan pinjaman luar, kerjasama bisnis, dan memanfaatkan teknologi informasi.

Kata Kunci: Struktur Modal; Perkembangan; Penghasilan.

PENDAHULUAN

Perkembangan mobilitas penduduk yang semakin pesat di Kota Gunungsitoli juga semakin meningkatkan pertumbuhan perekonomian melalui sektor perdagangan. Tidak dapat dipungkiri, bahwa semakin banyak usaha yang berdiri menjadikan Kota Gunungsitoli sebagai kota yang padat baik jalur transportasi maupun jalur perdagangan. Kegiatan perdagangan ini tidak hanya berbasis di pusat kota, namun merambat sampai ke desa-desa. Hal ini dikarenakan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan barang atau jasa dengan jangkauan yang dekat tanpa harus menuju ke pusat kota atau sering disebut pasar. Pada umumnya, usaha dagang yang ada di desa memang tidak sebesar usaha yang berada di pusat kota, namun perkembangan usaha dagang di desa dapat dikatakan lebih cepat apabila didukung oleh tingkat daya beli masyarakat yang tinggi pada desa tersebut.

Salah satu usaha dagang yang masih berkembang saat ini di Kota Gunungsitoli khususnya yang berada di Desa Hilihao adalah Usaha Dagang Surya. Usaha ini bergerak dalam bidang barang dan jasa, dimana barang yang disediakan berupa penyediaan sembako dan keperluan rumah tangga, sementara jasa yang disediakan berupa pengantaran gas LPG ke rumah-rumah. Usaha ini berdiri pada tahun 2009 yang berlokasi di Jl. Yos Sudarso KM. 4,5 Desa Hilihao, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli. Tujuan dari usaha ini pada awalnya untuk membantu masyarakat mendapatkan kebutuhan rumah tangga tanpa harus jauh-jauh ke pasar atau ke pusat kota. Selain itu, usaha ini berkomitmen untuk memberikan harga yang terjangkau bagi para pelanggan, hal ini bertujuan untuk menjaga hubungan antara pembeli dan penjual sehingga pembeli akan terus datang ke usaha tersebut apabila membutuhkan barang tertentu. Kecenderungan dalam memaksimalkan tujuan serta mempertahankan komitmen awal menjadikan usaha surya ini diminati oleh masyarakat.

Meskipun pada awal terbentuknya, usaha ini sempat jatuh bangun dengan mengharapkan modal dari pinjaman, namun akhirnya dengan komitmen yang kuat usaha ini semakin berkembang hingga menarik perhatian masyarakat yang berada di desa tetangga. Beruntungnya, usaha ini pada awal terbentuknya memiliki sumber pendanaan yang cukup untuk menjalankan usaha dagang. Struktur modal yang sehat dapat meningkatkan produktifitas usaha serta mampu menjalankan kegiatan operasional usaha secara berkesinambungan. Alhasil, usaha ini dari tahun ke tahun mengalami peningkatan profit yang awalnya dapat mengurangi kewajiban atau hutang. Seperti yang disampaikan oleh (Kristianti, 2018), bahwa setiap dunia usaha saat ini sangat bergantung dengan sumber pendanaan, dalam mengembangkan usahanya, seorang manajer harus lebih berhati-hati dalam mengatur struktur modal usahanya. Struktur modal ini akan mempengaruhi target atau pencapaian jangka panjang suatu usaha. Menurut (Brigham & Houston, 2015), bahwa struktur modal dapat dioptimalkan melalui perimbangan antara sumber modal sendiri dengan penggunaan pinjaman jangka panjang. Artinya bahwa kombinasi penggunaan modal sendiri serta

pinjaman dapat mengembangkan suatu usaha dimana hasil dari upaya tersebut adalah tercapainya tujuan usaha serta terpenuhinya pengembalian kewajiban.

Keberhasilan dari struktur modal yang diterapkan oleh usaha dagang Surya tidak bertahan lama, hal ini dikarenakan pada tahun 2022 awal muncul usaha lokal yang baru yang juga bergerak dalam bidang yang sama dengan kuantitas yang hampir ada di setiap kecamatan bahkan desa di Kota Gunungsitoli. Hadirnya minimarket seperti alfamidi, indomaret menjadikan ancaman tersendiri bagi usaha lokal lainnya yang berskala menengah. Percepatan perkembangan usaha mini market ini semakin menarik perhatian publik karena pada setiap pembeliannya selalu disertakan harga diskon, bahkan tidak jarang ada yang menggunakan sistem undian untuk menarik para pelanggan. Apabila dilihat dari sisi kualitas bangunan usaha dan pelayanannya, sudah sangat jauh beda dengan penerapan yang selama ini diterapkan oleh usaha lokal menengah lainnya. Disisi lain, modal yang dikeluarkan untuk membuka satu mini market membutuhkan dana hingga ratusan juta rupiah sehingga profitabilitasnya juga sudah tentu besar.

Dampak dari persaingan tersebut, usaha dagang Surya mengalami penurunan profit pada tahun 2022, hal ini dapat dibuktikan melalui laba bersih yang diterima pada tahun 2021 sebesar Rp. 12.972.044, dan pada tahun 2022 sebesar Rp. 9.119.765. Sementara jumlah ekuitas juga mengalami penurunan, dimana pada tahun 2021 ekuitas usaha sebesar Rp. 94.857.178, sementara pada tahun 2022 ekuitas sebesar Rp. 84.845.150. Penurunan tingkat profitabilitas ini disebabkan rendahnya daya beli masyarakat di UD. Surya akibat tidak dapat bersaing dengan usaha ritel lainnya yang memiliki inovasi dan strategi penjualan yang baik. Penurunan pendapatan ini juga berdampak pada jumlah kewajiban atau hutang yang meningkat pada tahun 2022 sebesar Rp. 56.372.000. Selain itu, di era yang serba instan saat ini, masyarakat cenderung memilih berbelanja di tempat yang memiliki jumlah produk yang banyak serta memanfaatkan layanan mobile banking sehingga lebih praktis dan efisien dalam mendapatkan kebutuhan rumah tangga.

Permasalahan tersebut harus ditanggapi serius oleh pengusaha UD. Surya, mengingat bahwa kemajuan teknologi saat ini telah merambat pada sektor perdagangan. Tidak tertutup kemungkinan adanya produk baru yang lebih menguntungkan masyarakat dengan harga yang terjangkau, adanya sistem pembayaran yang lebih mudah, sistem pengiriman yang cepat dan tepat serta adanya saluran informasi yang memadai melalui layanan online. Dari permasalahan tersebut di atas, perlu dilakukan analisis sejauh mana struktur modal yang diterapkan oleh UD. Surya selama ini dalam mengembangkan usaha. Selain itu, analisis ini juga bertujuan untuk memahami dan mengidentifikasi pentingnya struktur modal dalam pengembangan usaha

METODE

Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif dimana fokus utamanya adalah untuk menjelaskan dan mendeskripsikan sejauh mana pengembangan usaha dagang Surya selama ini dilihat dari struktur modalnya. Penelitian ini dilaksanakan di UD. Surya yang beralamat di Jl. Yos Sudarso, KM. 4,5 Desa Hilihao, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli. Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan (data primer) dan data yang diperoleh dari sumber lain yang telah ada sebelumnya (data sekunder). Menurut (Wahidmurni, 2017) menyatakan sumber data merujuk kepada subjek dari mana data penelitian diperoleh. Dalam penelitian ini, informannya adalah pemilik usaha dagang Surya a.n. Ibu Darni Gea, satu orang karyawan bagian kasir, satu orang karyawan bagian pergudangan, dua orang tetangga usaha, dan dua orang pelanggan. Data sekunder dari penelitian ini meliputi laporan keuangan usaha dari tahun 2019-2021. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan pencatatan dokumen. Menurut (Fadilla & Wulandari, 2023) pengumpulan data dilakukan dalam situasi alami,

menggunakan sumber data primer, dan terutama melalui observasi yang aktif, wawancara yang mendalam, dan pencatatan dokumen. Menurut (Hansen, 2020) wawancara adalah interaksi yang terstruktur dan terorganisir yang dilakukan oleh peneliti sebagai pewawancara dengan individu atau responden yang diwawancarai untuk mendapatkan informasi terkait dengan topik penelitian. Menurut (Equatora & Awi, 2021) observasi, atau pengamatan, adalah aktivitas yang rutin dilakukan oleh manusia dengan memanfaatkan panca indera sebagai alat utama untuk memperoleh informasi. Dengan cara lain, observasi merujuk pada kemampuan individu untuk mengamati dunia sekitarnya dengan memanfaatkan informasi yang diperoleh dari panca inderanya. Menurut (Sugiono dkk., 2020) dokumentasi merujuk pada metode yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam berbagai bentuk, seperti buku, arsip, dokumen tertulis, data numerik, serta gambaran yang mencakup laporan dan keterangan yang mendukung proses penelitian.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis model Miles dan Huberman. Menurut mereka, proses analisis data kualitatif terdiri dari tiga fase utama, yaitu mengurangi data, menyajikan data, dan menarik kesimpulan. Analisis data menurut (Sugiono dkk., 2020) ini merupakan langkah sistematis untuk mengumpulkan dan menyusun data dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen. Proses ini melibatkan pengorganisasian data ke dalam kategori, menjelaskan dalam unit-unit, sintesis, pembentukan pola, seleksi konten penting, pembelajaran, serta pembuatan kesimpulan agar dapat dipahami oleh diri sendiri atau orang lain dengan mudah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan, Usaha Dagang Surya yang terletak di Jl. Yos Sudarso, KM. 4,5 Desa Hilihao, Kecamatan Gunungsitoli setiap harinya memang selalu didatangi oleh pembeli. Dari informasi yang didapatkan bahwa pembeli tidak hanya masyarakat yang berdomisili di sekitar usaha, namun pembeli juga berasal dari desa lain yang membuka toko atau usaha kecil-kecilan, artinya bahwa UD. Surya dapat dikatakan sebagai pusat belanja bagi masyarakat desa lainnya yang jauh dari pusat kota. Kuantitas atau jumlah pembeli yang berdatangan memang tidak seramai dulu, hal ini dikarenakan adanya usaha lain yang lebih besar yang dapat menampung seluruh keperluan masyarakat. Hasil wawancara dengan pemilik UD. Surya, Ibu Darni Gea mengatakan bahwa Usaha Dagang Surya pada awalnya hanyalah usaha kecil yang visi misinya untuk membantu keluarga, tetangga, masyarakat sekitar dalam memenuhi keperluan rumah tangga mereka. Namun, karena komitmen dalam berusaha serta kepercayaan yang terjaga dengan para pelanggan, usaha ini sedikit demi sedikit mengalami perkembangan dari awalnya hanya menyediakan produk bahan sembako, sekarang sudah menampung keperluan masyarakat terkait keperluan rumah tangga lainnya, baik itu kebutuhan alat elektronik, keperluan dapur, kebutuhan pakan ternak, bahkan keperluan pulsa elektronik baik itu pulsa PLN maupun HP. Keberadaan UD. Surya merupakan prioritas bagi masyarakat yang ingin berbelanja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Marlina Harefa, seorang kasir yang merupakan karyawan UD. Surya saat dilakukan wawancara. Beliau menyampaikan bahwa sejak ditetapkan jadi karyawan, beliau melihat perkembangan UD. Surya semakin meningkat yang ditinjau dari jumlah pengunjung yang berbelanja. Tidak hanya masyarakat yang dikenalnya disekitar lokasi usaha, ada saja pengunjung dari desa atau wilayah lain yang tidak ia kenal berbelanja di UD. Surya. Menurutnya, bahwa UD. Surya selain memiliki peluang usaha yang bagus. Lokasinya juga strategis dekat dengan pusat aktivitas masyarakat seperti sekolah, gereja, mesjid dan kantor desa.

Seiring meningkatnya jumlah pelanggan, maka hal ini juga justru diimbangi oleh peningkatan pendapatan usaha. Dari wawancara yang dilakukan dengan Ibu Darni Gea, beliau menjelaskan bahwa setahun setelah usaha ini berdiri, dari tahun 2010 sampai pada

tahun 2021 UD. Surya terus mengalami peningkatan profit, hal ini ditandai dari laporan keuangan yang tiap tahun menunjukkan angka yang positif. Tentu, sebagai usaha yang baru berdiri saat itu, prioritas utama adalah bagaimana melunasi hutang terlebih dahulu. Hutang dimaksud merupakan sebagian dari modal berdirinya usaha ini. Lanjut beliau jelaskan bahwa struktur modal usaha awalnya merupakan modal sendiri, kemudian ada bantuan pinjaman dari keluarga, sehingga Ibu Darni Gea pada awalnya hanya mendirikan usaha sesuai dengan besarnya modal yang didapatkan saat itu. Setelah usaha berkembang, satu per satu pinjaman kepada keluarga dilunasi.

Sebenarnya sumber modal bisa saja berasal dari pinjaman ke lembaga keuangan seperti bank atau koperasi, namun minimnya pengetahuan dan minimnya akses ke sana belum mampu untuk mewujudkan. Selain itu kurangnya aset dari Ibu Darni Gea sebagai agunan apabila melakukan pinjaman. Informasi ini dijelaskan oleh Ibu Darni Gea, saat wawancara. Beliau menambahkan bahwa, awalnya ketika mendirikan usaha ini, Ibu Darni Gea sama sekali tidak memiliki aset berharga sehingga tidak dapat dijadikan agunan untuk meminjam ke lembaga keuangan untuk dijadikan sebagai modal usaha. Struktur modal usaha ini murni merupakan hasil tabungan sendiri beserta pinjaman dari kerabat dan keluarga, itu pun memiliki jangka waktu dalam mengembalikannya.

Peningkatan profit dan kemajuan usaha memang tidak selamanya terjadi, hal ini membuktikan bahwa roda itu terus berputar. UD. Surya yang dipimpin oleh Ibu Darni sendiri mengalami tantangan berat ketika menghadapi persaingan usaha pada tahun 2022 awal. Awalnya Ibu Darni Gea optimis terus berkomitmen untuk menyediakan produk kebutuhan masyarakat yang biasanya dibeli. Beliau belum mengetahui bahwa peningkatan laju mobilitas penduduk semakin meningkatkan inisiatif masyarakat lainnya untuk meningkatkan taraf kehidupannya dengan berdagang, belum lagi masuknya sistem perdagangan modern yang dibalut oleh kecanggihan teknologi. Hal disampaikan Ibu Darni Gea ketika diwawancara, bahwa beliau merasa tertekan karena adanya persaingan yang secara terang-terangan ditunjukkan oleh salah satu pengusaha di Kota Gunungsitoli. Usaha yang didirikan seperti minimarket yang produknya lengkap, pelayanannya bagus, pemasaran dan distribusinya juga tertata rapi dan produknya terkait kebutuhan masyarakat. Minimarket tersebut adalah Alfamidi dan Indomaret. Hadirnya Alfamidi dan Indomaret menjadi tantangan tersendiri bagi UD. Surya dalam mengembangkan usahanya sehingga tetap menarik perhatian pelanggan.

Sedikit informasi bahwa Alfamidi dan Indomaret merupakan dua pusat perbelanjaan dengan sistem modern yang didalamnya telah merangkum semua kebutuhan masyarakat. Usaha ini tidak hanya berada di satu lokasi saja, tetapi didirikan di hampir setiap desa dan kecamatan. Selain itu, Alfamidi dan Indomaret menggunakan sistem pembayaran elektronik yang langsung terhubung dengan mobile banking yang dapat mempermudah transaksi belanja masyarakat. Kemudian adanya pemberlakuan sistem point pada setiap belanja memungkinkan masyarakat dapat menggunakan point tersebut sewaktu-waktu untuk berbelanja produk tanpa dikenakan biaya. Minat masyarakat juga semakin tinggi untuk berbelanja di Alfamidi dan Indomaret dikarenakan usaha tersebut menawarkan produk dengan harga diskon yang tinggi serta menawarkan program undian berhadiah bagi para pelanggan tetap.

Kehadiran Alfamidi dan Indomaret bahkan tidak jauh dari lokasi UD. Surya. Saking dekatnya lokasi Indomaret dan UD. Surya hanya berjarak 150 meter saja, sementara Alfamidi hanya berjarak 1 km dari UD. Surya. Terkait dampaknya terhadap UD. Surya, Ibu Darni Gea menjelaskan bahwa dengan adanya Alfamidi dan Indomaret UD. Surya tidak dapat berkembang, hal ini dibuktikan dengan menurunnya jumlah pelanggan UD. Surya, sementara produk yang dibelanjakan sudah menumpuk di gudang, namun tidak dapat disalurkan karena tidak ada permintaan dari pelanggan. Sepinya pengunjung ini juga dirasakan oleh karyawan UD. Surya bernama Nota Harefa, beliau menjelaskan bahwa pengunjung tidak seperti dulu, jika dahulu pengunjung selalu antri untuk membeli dan membayar di kasir, kini pengunjung

tiap harinya dapat dihitung dengan jari dan hal ini tentu membuat kami sebagai karyawan merasa pesimis akan kemajuan UD. Surya ke depan.

Ditinjau dari laporan keuangan UD. Surya pada tahun 2022, jumlah profit atau labar bersih yang diterima oleh UD. Surya lebih sedikit dibandingkan dengan tahun 2021 sebelumnya, begitu pula dengan hutang dan ekuitas. Hal ini disampaikan oleh Ibu Darni Gea, bahwa posisi laba pada tahun 2022 memang mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2021, hal ini dikarenakan kurangnya daya beli masyarakat terhadap produk yang sudah disediakan oleh UD. Surya. Menurunnya daya beli masyarakat berefek pada jumlah hutang yang meningkat pada tahun 2022. Tentu hal ini memberikan dampak besar bagi kelangsungan pertumbuhan keuangan UD. Surya ke depan.

Perkembangan UD. Surya apabila dilihat dari strategi pengembangan usahanya menurut (Anggraini dkk., 2022) tentang strategi pengembangan usaha yang mencakup peningkatan skala ekonomis dan perluasan cakupan usaha, belum optimal dilakukan oleh UD. Surya. Sebenarnya apabila merujuk pada tahun-tahun keberuntungan dengan adanya peningkatan pendapatan usaha, UD. Surya harusnya dapat membuka diri untuk mengenal lebih jauh sistem perdagangan modern dan mengenal kebutuhan masyarakat terbaru, karena kemampuan daya beli masyarakat akan berubah seiring dengan kemauan dan kebutuhan masyarakat, dan kebutuhan masyarakat akan dipengaruhi oleh peningkatan efek teknologi informasi. Terkait hal ini, Ibu Darni Gea menjelaskan bahwa kurangnya pengetahuan akan dunia luar juga menjadi sumber keterbatasan kami dalam mengembangkan UD. Surya, tidak hanya itu UD. Surya ketika pertama kali berkembang dan mendapatkan keuntungan, yang prioritas utama adalah bagaimana cara mengembalikan pinjaman, bukan bagaimana meneruskan pengembangan usaha. Sehingga dari tahun ke tahun, perkembangan UD. Surya hanya bersifat monoton dan produk yang dihasilkan juga itu-itu saja, tidak ada inovatif dan kemajuan. Terkait peningkatan skala ekonomis, dengan jumlah modal yang pada waktu itu digunakan hanya untuk menampung jenis barang dagangan belum terpikirkan untuk menambah tenaga kerja, sistem distribusi, apalagi bergelut menggunakan teknologi bahkan meningkatkan tempat usaha. Struktur modal pada saat itu sangat terbatas hanya mengandalkan modal sendiri dan pinjaman dari kerabat, sehingga untuk peningkatan skala ekonomis belum dapat tercapai. Selain itu terkait perluasan cakupan usaha, Ibu Darni Gea menjelaskan bahwa dari tahun ke tahun peningkatan profit UD. Surya hanya digunakan untuk mengembalikan pinjaman, membeli aset berupa kendaraan untuk mengantarkan barang, dan hanya mampu mendirikan satu gudang tempat penyimpanan, itu saja perkembangannya. Untuk perluasan cakupan usaha seperti menambah produk jasa baru yang berbeda atau menggunakan teknologi masih belum dapat dilaksanakan.

Menurut Ibu Marlina Harefa yang kesehariannya bertugas sebagai kasir di UD. Surya, menjelaskan bahwa selama beliau bekerja belum ada penambahan tenaga kerja, belum ada penggunaan teknologi, belum ada peningkatan produk usaha yang berbeda. Hal ini juga tergantung seberapa besar modal dan keuntungan yang didapatkan oleh UD. Surya, umumnya pasarannya merupakan masyarakat sekitar dan produknya juga hanya sebatas keperluan rumah tangga, tentu hasilnya juga tidak sebesar yang diharapkan. Menurutnya bahwa modal berpengaruh juga pada penghasilan yang didapatkan. Selama ini kegiatan yang rutin dilakukan adalah membayar gaji pegawai, dan membeli barang atau produk apabila stock di gudang telah habis. Tenaga kerja yang bertugas di UD. Surya hanya 2 (dua orang) satu bagian kasir, satu bagian pergudangan, dan itu pun mereka masih merangkap tugas dalam melayani pembeli.

Sulitnya perkembangan UD. Surya dari tahun ke tahun juga dirasakan oleh para pelanggan atau pembeli. Menurut Bapak Darwin Zega yang merupakan masyarakat yang berdomisili dekat dengan UD. Surya bahwa kesulitan setiap berbelanja di UD. Surya dikarenakan barang yang dibutuhkan masih harus diambil dalam gudang, dan itu memerlukan

waktu yang sangat lama. Belum lagi menghadapi antrian yang panjang ketika harus membayar pembelian barang di kasir.

Lain halnya disampaikan oleh Ibu Yanti Harefa, tetangga dari UD. Surya menjelaskan bahwa usaha ini memang sudah sangat lama membantu masyarakat dalam hal memenuhi keperluan rumah tangga, namun seiring kemajuan dan perkembangan zaman, kebutuhan rumah tangga juga terus meningkat dan hal ini tidak dapat dipenuhi oleh UD. Surya, karena produk yang ditawarkan hanya itu-itu saja, belum ada perubahan, sehingga tetangga yang lain yang memerlukan kebutuhan yang berbeda tentu akan beralih pada usaha lain yang menyediakan keperluan rumah tangga yang lengkap.

Selain itu menurut Idaman Zebua yang merupakan pelanggan yang berdomisili di desa tetangga, menjelaskan bahwa dulu memang terasa puas untuk berbelanja di UD. Surya, hanya saja ketika usahanya meningkat, banyak masyarakat berbondong-bondong untuk antri berbelanja sehingga selain menimbulkan suasana yang panas, juga membuat bosan untuk menunggu lama. Hal tersebut dikarenakan pelayanan dari UD. Surya yang tidak optimal, hanya dilayani oleh dua orang karyawan. Belum lagi masalah parkir kendaraan yang tidak memadai, kendaraan roda dua dan roda empat hanya dapat diparkirkan di pinggir jalan, hal ini tentu akan menimbulkan kemacetan arus lalu lintas. Melihat perubahan usaha perdagangan dengan hadirnya minimarket di Kota Gunungsitoli, kami dan keluarga memutuskan untuk berbelanja di sana meskipun jaraknya jauh, namun pelayanannya memuaskan.

Terkait sepinya pengunjung saat ini, Ibu Siti Zai yang juga pelanggan tetap di UD. Surya menjelaskan bahwa selama berbelanja di UD. Surya, pengunjungnya selalu ramai, hal ini dikarenakan UD. Surya merupakan satu-satunya toko di wilayah tersebut yang menyediakan kebutuhan rumah tangga, namun setelah hadirnya Alfamidi dan Indomaret, beliau beralih untuk membeli disana, bahkan menurutnya di Alfamidi atau Indomaret pelayanannya memuaskan, dilayani oleh beberapa karyawan dan tidak membutuhkan antrian panjang, bahkan udaranya sangat sejuk karena usaha tersebut menggunakan AC. Sekarang ketika melewati UD. Surya, usaha tersebut tidak seperti dulu ramainya, terkadang yang terlihat hanya satu atau dua orang saja yang membeli.

Hambatan yang dialami oleh UD. Surya dalam mengembangkan usahanya satu-satunya disebabkan oleh struktur modal yang tidak optimal. Dari hasil penelitian ditemukan bukti bahwa sumber permodalan usaha hanya bersumber dari modal sendiri dan pinjaman dari para kerabat, tentu hasilnya tidak begitu besar. Keuntungan yang didapatkan pun tidak dapat menunjang operasional usaha untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha, profit hanya dipergunakan untuk operasional rutin dan untuk mengembalikan pinjaman. Hal ini terus-menerus dilakukan, hingga akhirnya UD. Surya mengalami tekanan persaingan usaha. Ketidakmampuan dalam menyediakan tenaga kerja tambahan, meningkatkan produk yang berbeda, memperluas bangunan usaha merupakan salah satu dari kurangnya asupan modal yang dimiliki oleh UD. Surya. Strategi pengembangan usaha melalui peningkatan skala ekonomis dan perluasan cakupan usaha juga tidak dapat dilakukan karena terbentur pada besar kecilnya modal yang dibutuhkan. Dari penelitian yang dilakukan dan dari data yang dikumpulkan, UD. Surya dalam sistem permodalannya harusnya dapat menggunakan teori *Pecking order theories* menurut Steven dan Lina (2011), teori ini menjelaskan bahwa usaha dagang dapat mencari tambahan dana dengan cara menjual aset yang dimilikinya seperti gedung, tanah, atau peralatan yang masih merupakan aset miliknya. Hal sebenarnya dapat dimanfaatkan oleh UD. Surya dalam peningkatan modal usahanya sehingga dapat mengembangkan usaha. Dikarenakan sudah terlalu nyaman dengan posisi usaha tersebut, UD. Surya tidak dapat mengambil resiko besar, padahal apabila ditinjau dari sisi pemanfaatan jangka panjang, UD. Surya bisa saja bersaing dengan usaha lainnya yang sejenis berskala besar.

KESIMPULAN

Dari penelitian yang dilakukan, peneliti mengambil kesimpulan bahwa UD. Surya tidak dapat berkembang dikarenakan penggunaan struktur modal usaha yang tidak optimal. Keberhasilan usaha hanya dapat dirasakan dari tahun 2010 hingga 2021, tahun 2022 merupakan tahun ancaman bagi UD. Surya dimana pada tahun tersebut berdiri puluhan usaha minimarket yang jauh lebih besar dan lebih lengkap dari UD. Surya. Dikarenakan faktor pelayanan dan faktor produk, banyak masyarakat yang beralih untuk belanja yang semula belanja di UD. Surya, kini belanja di minimarket seperti Alfamidi atau Indomaret. Kurang optimalnya struktur modal dikarenakan sumber modal merupakan modal sendiri dan pinjaman dari kerabat. Hal tersebut berpengaruh pada pelaksanaan operasional usaha, dimana dengan modal tersebut hanya dapat mempekerjakan dua orang karyawan dengan produk yang hampir sama tiap tahunnya. Dengan struktur modal yang terbatas, UD. Surya tidak dapat menerapkan strategi pengembangan usaha dengan peningkatan skala ekonomis dan perluasan cakupan usaha. Dari hasil wawancara dengan pemilik UD. Surya dan para karyawan, perkembangan usaha mengalami penurunan pada tahun 2022 yang ditandai dengan menurunnya nilai pendapatan UD. Surya. Akibatnya, kas sebelumnya digunakan untuk melunasi hutang pada kerabat serta untuk memenuhi kegiatan operasional rutin usaha. Ketidakmampuan dalam mengatur struktur modal juga diakibatkan minimnya pengetahuan dan informasi terkait peningkatan dana usaha melalui beberapa cara, salah satunya dengan memanfaatkan layanan lembaga keuangan yang ada. Dari wawancara dengan masyarakat sekitar dan pelanggan, diketahui bahwa operasional UD. Surya sudah berlangsung lama, dan sempat mengalami peningkatan hingga puncaknya terjadi pada tahun 2022 dimana UD. Surya tidak dapat mengimbangi strategi usaha lain yang lebih modern. Alhasil, UD. Surya kini mengalami penurunan pengunjung serta berkurangnya daya beli masyarakat.

REFERENSI

- Anggraini, N., Kuntari, W., Rostwentivaivi, V., Suryana, A. T., Rahmi, P. P., Rahmasari, L. F., Sukmaya, S. G., Manalu, D. S. T., Sari, N. M. W., & Sari, P. N. (2022). *Pengantar Ekonomi Mikro (Teori dan Praktis)*. Penerbit Widina.
- Bayu, L. T., & Fahmi, I. (2023). Pengaruh tingkat perputaran modal kerja, struktur modal, dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan barang konsumsi yang terdapat di bursa efek indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 8(2), 479–504.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2015). *Fundamentals of Financial Management, concise 8th edition*. Mason, OH: South-Western, Cengage Learning.
- Equatora, M. A., & Awi, L. M. (2021). *Teknik pengumpulan data klien*. Bitread Publishing.
- Fadilla, A. R., & Wulandari, P. A. (2023). Literature review analisis data kualitatif: tahap pengumpulan data. *Mitita Jurnal Penelitian*, 1(3), 34–46.
- Hansen, S. (2020). Investigasi teknik wawancara dalam penelitian kualitatif manajemen konstruksi. *Jurnal Teknik Sipil*, 27(3), 283.
- Irawati, R. (2018). Pengaruh pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 74–84.
- Jusrizal & Aloysius, H. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal. *Profita*, 10(3), 373–387.
- Komara, A., Hartoyo, S., & Andati, T. (2016). Analisis pengaruh struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal keuangan dan perbankan*, 20(1), 10–21.
- Kristianti, I. P. (2018). Analisis pengaruh struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan. *Akuntansi Dewantara*, 2(1), 56–68.
- Mandasari, R., & Mukaram, M. (2018). Analisis Pengaruh Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Pada Perusahaan Properti dan Real estate yang Terdaftar di Bursa

- Efek Indonesia periode 2012-2016). *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 9, 584–593.
- Prabowo, R. Y., Rahmatika, D. N., & Mubarok, A. (2019). Pengaruh Struktur Aset, Profitabilitas, Kebijakan Dividen, Pertumbuhan Perusahaan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kebijakan Hutang pada Perusahaan Perbankan yang Listing di BEI Tahun 2015-2018. *Permana: Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi*, 11(2), 100–118.
- Radjamin, I. J. P., & Sudana, I. M. (2014). Penerapan pecking order theory dan kaitannya dengan pemilihan struktur modal perusahaan pada sektor manufaktur di negara Indonesia Dan Negara Australia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 1(3), 451–468.
- Rani, R. (2019). Pengaruh kualitas produk dan strategi promosi terhadap keputusan membeli cactus flower di Jakarta Selatan. *Jurnal Manajemen*, 9(1), 52–67.
- Setyosari, H. P. (2016). *Metode penelitian pendidikan & pengembangan*. Prenada Media.
- Sugiono, S., Noerdjanah, N., & Wahyu, A. (2020). Uji validitas dan reliabilitas alat ukur SG posture evaluation. *Jurnal Keterampilan Fisik*, 5(1), 55–61.
- Sumarno, A. (2012). *Hakikat pengembangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wahidmurni, W. (2017). *Pemaparan metode penelitian kualitatif*.