

**ANALISIS KOMPARATIF USAHA PERIKANAN DI  
KABUPATEN SELAYAR: DITINJAU DARI ASPEK  
FUNDAMENTAL KEUANGAN**

**COMPARATIVE ANALYSIS OF FISHERIES BUSINESS IN  
SELAYAR REGENCY: REVIEWED FROM THE  
FUNDAMENTAL ASPECT OF FINANCE**



**Nomor Induk Mahasiswa : 105021102323**

**PROGRAM PASCASARJANA  
MAGISTER MANAJEMEN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2025**

**ANALISIS KOMPARATIF USAHA PERIKANAN DI  
KABUPATEN SELAYAR: DITINJAU DARI ASPEK  
FUNDAMENTAL KEUANGAN**

**TESIS**



**PROGRAM PASCASARJANA  
MAGISTER MANAJEMEN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2025**

**TESIS**  
**ANALISIS KOMPARATIF USAHA PERIKANAN DI**  
**KABUPATEN SELAYAR: DITINJAU DARI ASPEK**  
**FUNDAMENTAL KEUANGAN**

### Yang disusun dan diajukan



## HALAMAN PENERIMAAN PENGUJI

Judul tesis : Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan  
Nama Mahasiswa : Dinar Lailil  
Nim : 105021102323  
Program Studi : Magister Manajemen  
Konsetrasi : Manajemen Keuangan

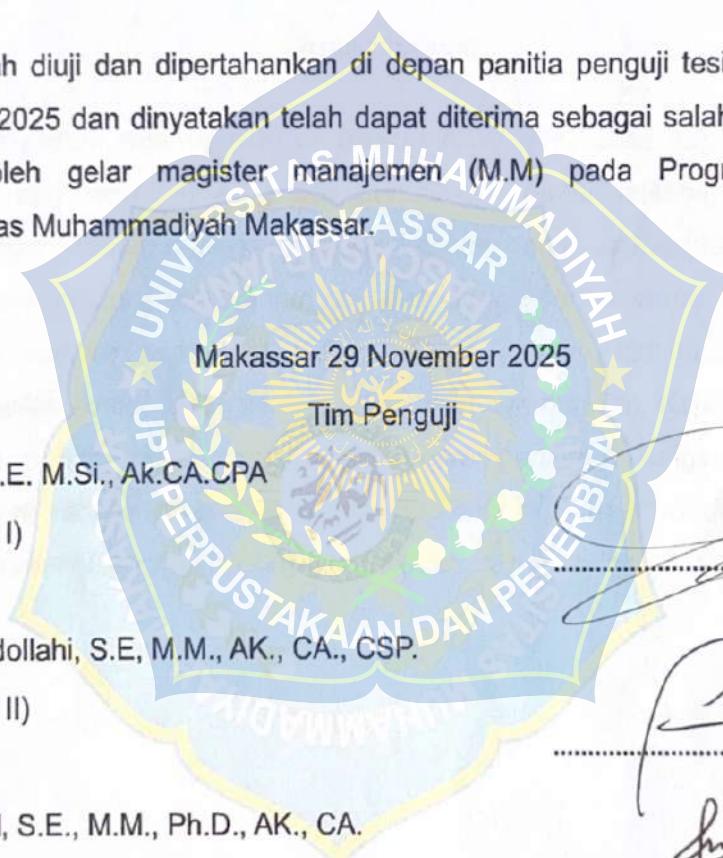
Telah diuji dan dipertahankan di depan panitia penguji tesis pada tanggal 22 Agustus 2025 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar magister manajemen (M.M) pada Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.

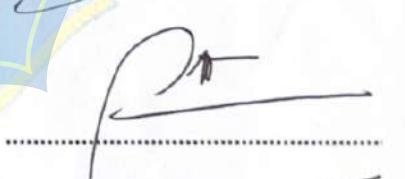
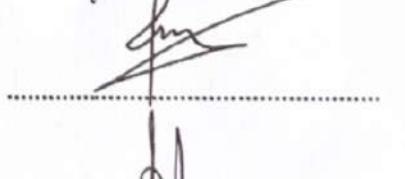
Dr. Rustan, S.E. M.Si., Ak.CA.CPA  
(Pembimbing I)

Dr. Ismail Badollahi, S.E, M.M., AK., CA., CSP.  
(Pembimbing II)

Muryani Arsal, S.E., M.M., Ph.D., AK., CA.  
(Penguji I)

Dr. Muhriana Muchran, S.E., M.Si., Ak., CA.  
(Penguji II)




## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### **Motto:**

*“Ambillah satu Langkah menuju Aku, maka Aku akan mengambil sepuluh langkah ke arahmu. Berjalanlah kearah-Ku, maka Aku akan berlari ke arahmu.”*

### **Persembahan:**

*“Dengan penuh rasa syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan kekuatan yang diberikan hingga terselesaiannya tesis ini, karya sederhana ini kupersembahkan kepada Kedua orang tuaku tercinta, atas kasih sayang, doa, dukungan, dan pengorbanan tanpa batas yang menjadi sumber semangat dalam setiap langkah kehidupanku. Tiap keberhasilan adalah buah dari cinta dan kesabaran kalian. Kepada Seluruh anggota keluarga besar, yang senantiasa memberikan dukungan moral dan motivasi di setiap proses perjuangan akademik ini. Dan untuk diriku sendiri yang tak pernah menyerah meski perjalanan ini penuh tantangan.”*

## **PERNYATAAN KEASLIAN TESIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dinar Lailil  
Nim : 105021102323  
Program Studi : Magister Manajemen  
konsentrasi : Manajemen Keuangan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya tulis ini benar-benar merupakan asli karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Sebagian atau keseluruhan tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut

Makassar, 24 Mei 2025

DINAR LAILIL  
NIM. 105021102323

## HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa Mahasiswa:

Judul tesis : Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan

Nama Mahasiswa : Dinar Lailil

Nim : 105021102323

Program Studi : Magister Manajemen

Konsetrasi : Manajemen Keuangan

Telah diuji dan dipertahankan didepan panitia Pengaji Tesis pada tanggal 22 agustus 2025, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen (M.M) pada Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 29 November 2025

Dr. Jaelan Usman, M.Si  
(Pimpinan Pengaji)

Dr. Rustan, S.E. M.Si., Ak.CA.CPA  
(Pembimbing I)

Dr. Ismail Badollahi, S.E, M.M., AK., CA., CSP.  
(Pembimbing II)

Muryani Arsal, S.E., M.M., Ph.D., AK., CA.  
(Pengaji I)

Dr. Muhriana Muchran, S.E., M.Si., Ak., CA.  
(Pengaji II)

Mengetahui:

Direktur Program Pascasarjana Unismuh  
Makassar



Prof. Erwin Akib, S.Pd., M.Pd., Ph.D  
NBM: 860 934

Ketua Program Studi Magister Manajemen

Dr. Andi Mappatombo Badawi, S.E., M.M.  
NBM: 1216 680

# PENGESAHAN SEMINAR PROPOSAL

## HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa Mahasiswa:

Judul Tesis : Analisis Tingkat Perputaran Piutang, Likuiditas, dan Biaya Kualitas Dalam Meningkatkan Penjualan Pada CV. Sinar Jaya di Kabupaten Kepulauan Selayar

Nama Mahasiswa : Dinar Lailil

Nim : 105021102323

Program Studi : Magister Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Setelah diperiksa dan diteliti, Proposal tesis ini sudah memenuhi syarat dan layak untuk di seminarkan pada Ujian Proposal

Makassar, 20 Februari 2025

Dr. Rustan, S.E., M.Si., CPA. Dr. Ismail Badollahi, S.E., M.M., AK., CA., CSP.

Mengetahui:

Direktur Program  
Pascasarjana Unismuh  
Makassar

Prof. Dr. Irwan Akib, M.Pd  
NBM: 613 940

Ketua Program Studi  
Magister Manajemen

Dr. Ir. Ahmad AC, S.T., M.M., IPM  
NBM: 820 499

## PENGESAHAN SEMINAR HASIL

### HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa Mahasiswa :

Judul Tesis : Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Kepulauan Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan  
Nama Mahasiswa : Dinar Lailil  
NIM : 105021102323  
Program Studi : Magister Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Telah diuji dan dipertahankan di depan Panitia Ujian Proposal pada Tanggal 15 Maret 2025, dan telah diperiksa serta di teliti sudah memenuhi persyaratan dan layak untuk di Seminarkan pada Ujian Hasil.



Mengetahui

Direktur Program Pascasarjana  
Unismuh Makassar



Erwin Alkib, S.Pd., M.Pd., Ph.D  
NBM : 860 934

Ketua Program Studi  
Magister Manajemen

Dr. Ir. Ahmad AC, S.T., M.M., IPM  
NBM : 820 499

## PENGESAHAN SEMINAR TUTUP

### HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa Mahasiswa:

Judul tesis : Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Selayar:  
Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan

Nama Mahasiswa : Dinar Lailil

Nim : 105021102323

Program Studi : Magister Manajemen

Konsetrasi : Manajemen Keuangan

Telah diuji dan dipertahankan didepan panitia Ujian Hasil pada tanggal 26 Juli 2025, sudah memenuhi syarat dan layak untuk diseminarkan pada ujian tutup sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen (M.M) pada program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 30 Juli 2025

Dr. Rustan, S.E. M.Si., Ak.CA.CPA  
(Pembimbing I)

Dr. Ismail Badollahi, S.E, M.M., AK., CA., CSP.  
(Pembimbing II)

Muryani Arsal, S.E., M.M., Ph.D., AK., CA.  
(Penguji I)

Dr. Muhriana Muchran, S.E., M.Si., Ak., CA.  
(Penguji II)

Mengetahui:

Direktur Program Pascasarjana  
Unismuh Makassar



Erwin Akib, S.Pd., M.Pd., Ph.D  
NBM: 860 934

Ketua Program Studi Magister Manajemen

Dr. Ir. Ahmad AC, S.T., M.M., IPM  
NBM: 820 499

## ABSTRAK

**Dinar Lailil, 2025.** Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan, dibimbing oleh Rustan dan Ismail Badollahi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan membandingkan kinerja keuangan dua usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar, yaitu CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505, berdasarkan aspek fundamental keuangan yang meliputi perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan selama periode 2021 sampai 2024. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif dan analisis tren, berdasarkan data laporan keuangan dan wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Sinar Jaya memiliki pengelolaan likuiditas dan penjualan yang relatif stabil serta efisiensi yang membaik dalam pengelolaan piutang dan biaya kualitas. Sementara itu, CV. Yabba 505 mengalami fluktuasi signifikan pada likuiditas dan perputaran piutang, meskipun mencatatkan pertumbuhan penjualan tahunan yang lebih tinggi secara persentase. Penelitian ini menegaskan pentingnya pengelolaan aspek fundamental keuangan secara terpadu untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha perikanan lokal. Temuan ini diharapkan menjadi referensi bagi pelaku usaha dan pembuat kebijakan dalam perumusan strategi pengembangan UMKM sektor perikanan di wilayah kepulauan.

*Kata kunci: usaha perikanan, perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, penjualan, analisis fundamental keuangan.*

## ABSTRACT

**Dinar Lailil, 2025.** Comparative Analysis of Fisheries Business in Selayar Regency: Reviewed from the Fundamental Financial Aspect, guided by Rustan and Ismail Badollahi.

This study aims to analyze and compare the financial performance of two fisheries businesses in Selayar Islands Regency, namely CV. Sinar Jaya and CV. Yabba 505, based on fundamental financial aspects, which include receivables turnover, liquidity, quality costs, and sales during the period 2021 to 2024. The method used is a quantitative approach with descriptive analysis and trend analysis, based on financial report data and interviews.

The results of the study show that CV. Sinar Jaya has relatively stable liquidity and sales management as well as improved efficiency in the management of receivables and quality costs. Meanwhile, CV. Yabba 505 experienced significant fluctuations in liquidity and receivables turnover, despite recording higher annual sales growth in percentage. This research emphasizes the importance of integrated management of fundamental financial aspects to improve the competitiveness and sustainability of local fisheries businesses. These findings are expected to be a reference for business actors and policymakers in the formulation of MSME development strategies in the fisheries sector in the archipelago.

**Keywords:** *Fisheries Business, Receivables Turnover, Liquidity, Quality Costs, Sales, Financial Fundamental Analysis.*



Translated & Certified by  
Language Institute of Unismuh Makassar  
Date: 26 July 25 Doc: Abnacat  
Authorized by: *[Signature]*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya yang tiada henti-hentinya diberikan kepada hamba-Nya. Shalawa serta salam tak lupa pula penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarganya, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan tesis yang berjudul “Analisis Komparatif Usaha Perikanan di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan”.

Tesis yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan program pascasarjana (S2) pada Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar. Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis bapak Isa dan Ibu misi yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus untuk menyelesaikan tesis ini. Saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, serta dukungan baik berupa materi, maupun moral, dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Terima kasih juga untuk seluruh pimpinan Kode Etik Universitas Muhammadiyah Makassar atas izin dan dukungan yang berikan demi selesaiannya tesis ini. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kkehidupan di dunia dan akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan tesis ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Dr. Ir. H. Abd. Rakhim Nanda, ST., M.T., IPU, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Erwin Akib, S.Pd., M.Pd., Ph.D, selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Dr. Ir. Ahmad AC, S.T., M.M., IPM, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Rustan, S.E. M.Si., Ak.CA.CPA, selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga tesis selesai dengan baik.
5. Bapak Dr. Ismail Badollahi, S.E, M.M., AK., CA., CSP. selaku Pembimbing II yang berkenaan membantu selama dalam penyusunan tesis hingga ujian tesis.
6. Segenap Staff dan Karyawan Pasccasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Rekan-rekan mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Manajemen Angkatan 2023 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuanya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
8. Kepada kedua orang tua saya Bapak Saiful Ikhwan dan Ibu Nur

Hayati, Saya menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas doa, dukungan, dan kasih sayang yang senantiasa mengiringi setiap langkah saya, sehingga penyusunan tesis ini dapat terselesaikan.

9. Ucapan terima kasih saya sampaikan kepada sahabat-sahabat saya yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan kebersamaan yang berarti sepanjang proses penyusunan tesis ini. Kehadiran mereka menjadi pelengkap perjalanan akademik saya.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa tesis ini, masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritikannya demi kesempurnaan tesis ini.

Mudah-mudahan tesis yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada almamater tercinta Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Makassar, 30 Juli 2025

Penulis,

Dinar Lailil

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENERIMAAN PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>PENGESAHAN SEMINAR PROPOSAL .....</b>	<b>viii</b>
<b>PENGESAHAN SEMINAR HASIL.....</b>	<b>ix</b>
<b>PENGESAHAN SEMINAR TUTUP.....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xx</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan Penelitian .....	12
D. Manfaat Penelitian .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>14</b>
A. Tinjauan Teori.....	14
B. Tinjauan Empiris .....	30
C. Kerangka Konseptual.....	37

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
A.    Jenis Pendekatan Penelitian.....	41
B.    Lokasi dan Waktu Penelitian.....	41
C.    Populasi dan Sampel .....	41
D.    Jenis dan Sumber Data .....	42
E.    Metode Pengumpulan Data .....	43
F.    Definisi Operasional dan Pengukurannya .....	43
G.    Metode Analisis Data .....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
A.    Hasil Penelitian .....	48
B.    Hasil Analisis Data .....	50
C.    Pembahasan .....	77
D.    Rekomendasi .....	92
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>96</b>
A.    KESIMPULAN .....	96
B.    SARAN .....	98
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>100</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>102</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>103</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Total Produksi Perikanan Nasional Indonesia .....	2
Tabel 1.2 Nilai Ekspor Perikanan Indonesia.....	3
Tabel 1.3 Produksi Perikanan di Kepulauan Selayar .....	5
Tabel 2.1 Mapping Jurnal .....	30
Tabel 3.1 Penilaian Kesehatan dan Keberhasilan Usaha Perikanan.....	47
Tabel 4.1 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2021-2024 .....	53
Tabel 4.2 Likuiditas Tahun 2021-2024.....	56
Tabel 4.3 Biaya Kualitas Tahun 2021-2024 .....	60
Tabel 4.4 Penjualan Tahun 2021-2024 .....	63
Tabel 4.5 Pertumbuhan penjualan Tahun 2021-2024 .....	67
Tabel 4.6 Hasil Evaluasi Kinerja Keuangan .....	78
Tabel 4.7 Hasil Evaluasi Keberhasilan Usaha.....	90



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	40
Gambar 4.1 Analisis Tren Keuangan CV. Sinar Jaya 2021-2024 .....	69
Gambar 4.2 Analisis Tren Keuangan CV. Yabba 505 2021-2024 .....	73



## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN 1 Teks Wawancara Penelitian .....	104
LAMPIRAN 2 Data Kuantitatif.....	111
LAMPIRAN 3 Perbandingan Hasil Wawancara.....	112
LAMPIRAN 4 Laporan Keuangan .....	113
LAMPIRAN 5 Surat Izin Penelitian .....	117
LAMPIRAN 6 Dokumentasi Penelitian .....	120
LAMPIRAN 7 Hasil Turnitin .....	121



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Sektor perikanan memiliki peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi, terutama bagi negara dengan sumber daya perikanan yang melimpah. Perikanan tidak hanya menjadi sumber utama protein bagi masyarakat, tetapi juga berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan pertumbuhan industri perikanan. Sektor perikanan, baik perikanan tangkap maupun budaya, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto. Pertumbuhan industri ini didorong oleh meningkatnya permintaan pasar domestik dan global terhadap produk perikanan segar maupun olahan.

Data produksi perikanan menunjukkan peningkatan pada tahun 2021 yang tercatat sebesar 21,8 juta dan pada tahun 2022 meningkat menjadi sebesar 24,8 juta ton, sedangkan pada tahun 2023 terdapat sedikit penurunan sebesar 24,7 juta ton. Pertumbuhan produksi ini menandakan potensi besar pada sektor perikanan sebagai salah satu komoditas strategis untuk ekspor. Berdasarkan data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan yang diakses pada website ([Data.Goodstats.id](https://Data.Goodstats.id), 2024) secara nasional, total produksi perikanan dari tahun 2021 sampai 2023 yang dapat dilihat dari tabel 1.1.

**Tabel 1.1 Total Produksi Perikanan Nasional Indonesia**

Tahun	Total Produksi (juta/jon)	Total budidaya (juta/ton)	Total perikanan tangkap (juta/ton)
2021	21,8	14,8	6,9
2022	24,8	16,8	7,9
2023	24,7	16,9	7,7

Sumber: Data.Goodstats.id, 2024

Nilai ekspor produk perikanan di Indonesia dapat dilihat dari tabel 1.2. Berdasarkan informasi dari Biro Perencanaan Kementerian Kelautan dan Perikanan yang diakses pada website (Antara, 2024), usaha kecil dan mikro perikanan menghadapi berbagai tantangan, seperti kesulitan dalam mendapatkan harga yang adil serta keterbatasan akses ke pasar dan pendanaan. Hal itu, terlihat dari tren penurunan nilai ekspor perikanan Indonesia periode 2023 mencapai US\$ 5,6 miliar. Dengan demikian usaha kecil dan mikro perikanan nasional memiliki tantangan besar dalam menjaga daya saing di pasar global. Penurunan nilai ekspor ini dapat berdampak pada keberlanjutan usaha kecil dan mikro di sektor perikanan, terutama dalam hal akses pasar, kestabilan harga, serta kemampuan untuk memenuhi standar internasional (Agus E Purwanto, 2024). Dengan demikian maka ekspor produk perikanan Indonesia harus ditingkatkan dan mendapat dukungan secara nasional dari semua pihak.

**Tabel 1.2 Nilai Ekspor Perikanan Indonesia**

Tahun	Nilai Ekspor (USD miliar)
2021	5,72
2022	6,2
2023	5,6

Sumber: Antara, 2024

Penjualan pada perusahaan perikanan tidak lancar karena terhambat oleh banyaknya pelanggan yang tidak membayar utang tepat waktu. Pemberian kredit yang terlalu longgar sering kali membuat pelanggan kurang merasa berkewajiban untuk segera melunasi utangnya. Menurut Ross & Westerfield (2016), kebijakan kredit yang tidak terkontrol kerap digunakan sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan dalam jangka pendek, tetapi dapat berdampak negatif bagi perusahaan dalam jangka panjang. Konsekuensinya, jumlah piutang tak tertagih meningkat, yang berpotensi mengganggu arus kas perusahaan serta merusak hubungan dengan pelanggan dan pemasok.

Pengelolaan piutang pada perusahaan perikanan mengalami penurunan terbukti banyaknya piutang macet. Tingkat perputaran yang rendah menunjukkan adanya keterlambatan dalam penerimaan pembayaran, yang bisa mengganggu kelancaran operasional perusahaan. Menurut Ross & Westerfield (2016) perputaran yang rendah dapat menandakan adanya masalah dalam penagihan atau kebijakan kredit yang terlalu longgar. Hal ini berdampak pada arus kas perusahaan dan menghambat kemampuan perusahaan dalam

memenuhi kewajiban finansialnya. Dengan demikian, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kredit yang jelas dan tegas untuk pelanggan, termasuk syarat pembayaran yang lebih ketat, seperti pembayaran di muka atau batas waktu pembayaran yang lebih pendek, hal ini membantu mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Likuiditas pada perusahaan perikanan rendah dilihat dari perusahaan yang kesulitan dalam mengelola arus kasnya. Jika penjualan perusahaan tinggi, namun likuiditas rendah, perusahaan bisa menghadapi kesulitan dalam mengelola arus kas meskipun pendapatan dari penjualan cukup besar. Menurut Ross & Westerfield (2016), likuiditas yang lemah dapat menyebabkan kesulitan dalam membayar utang jangka pendek dan berpotensi menimbulkan masalah keuangan. Dengan demikian, untuk meningkatkan likuiditas terhadap penjualan, perusahaan bisa mempercepat siklus piutang, mengelola stok dengan lebih efisien, dan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga pembayaran dapat dilakukan tepat waktu.

Biaya kualitas pada perusahaan perikanan terlalu tinggi dilihat dari pengeluaran yang berkaitan dengan upaya untuk mencegah produk cacat, memeriksa kualitas, serta menangani produk yang tidak memenuhi standar. Biaya kualitas terlalu tinggi atau tidak dikelola dengan baik, hal ini bisa mengurangi margin keuntungan perusahaan. Heizer & Render (2016) menekankan bahwa setiap produk cacat yang tidak memenuhi standar kualitas akan menghasilkan pemborosan yang

pada akhirnya meningkatkan biaya operasional. Hal ini karena biaya tambahan untuk pengendalian kualitas mengurangi dana yang dapat dialokasikan untuk pengembangan modal kerja dan menurunkan efisiensi operasional serta menurunkan kepuasan pelanggan yang dapat berdampak pada penjualan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mengevaluasi kembali kebijakan pengendalian kualitas yang diterapkan.

Prospek sektor Usaha Kecil dan Menengah perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar sangat berpotensi untuk berkembang. Sektor ini tidak hanya memberikan kontribusi yang besar terhadap lapangan kerja lokal, tetapi juga memainkan peran sentral dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data terbaru, sektor perikanan tercatat sebagai kontributor utama terhadap Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Kepulauan Selayar, dengan kontribusi mencapai 43,89% pada tahun 2023. Konsistensi dominasi sektor perikanan juga tampak dari data produksi perikanan budidaya yang relatif stabil dalam tiga tahun terakhir.

**Tabel 1.3 Produksi Perikanan di Kepulauan Selayar**

Tahun	Produksi Perikanan (ton)
2020	837,37
2021	522,82
2022	543,52

Konsistensi dan persebaran ini memperkuat posisi UKM perikanan sebagai sektor prioritas dalam pembangunan ekonomi

berbasis kelautan di daerah kepulauan. Angka ini menggambarkan potensi besar dari sektor perikanan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, serta mencerminkan pentingnya pengelolaan dan pengembangan usaha kecil dan mikro perikanan yang berbasis pada keberlanjutan sumber daya alam laut yang ada. Upaya untuk memperkuat sektor ini, baik melalui peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta pengembangan infrastruktur perikanan, menjadi semakin relevan sebagai strategi untuk memperkokoh daya saing dan ketahanan ekonomi Kabupaten Kepulauan Selayar.

CV. Sinar Jaya, dan CV. Yabba 505 merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar. Perusahaan ini memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian lokal melalui penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat. Perusahaan ini dijadikan objek penelitian karena berdasarkan data dari Dinas Perikanan Kepulauan Selayar perusahaan ini merupakan usaha perikanan yang berskala besar untuk wilayah di kabupaten kepulauan selayar. Kedua perusahaan ini dijadikan contoh bagi pengelolalan perusahaan perikanan pada usaha kecil dibawah skala dari kedua perusahaan ini.

Gep penelitian ini terletak pada kurangnya studi komparatif yang menganalisis tingkat perputaran piutang, likuiditas, dan biaya kualitas terhadap peningkatan penjualan pada perusahaan distribusi di wilayah Kabupaten Kepulauan Selayar, khususnya pada CV. Sinar Jaya dan

CV. Yabba 505. Meskipun penelitian sebelumnya telah banyak membahas pengelolaan keuangan dan operasional perusahaan, sebagian besar penelitian tersebut belum fokus pada kombinasi variabel-variabel tersebut dalam konteks sektor perdagangan dan distribusi di daerah tertentu, seperti Kepulauan Selayar. Beberapa gejala yang dapat diidentifikasi adalah: (1) Gejala lokasi penelitian (konteks wilayah) penelitian terdahulu yang membahas kinerja keuangan atau manajemen usaha kecil umumnya dilakukan di wilayah perkotaan atau daerah dengan infrastruktur yang lebih memadai. Seperti penelitian Adinda dan Hayati (2024) yang meneliti *Analysis of Receivables Turnover at PT. Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung 2019-2021 Period*. Kabupaten Selayar, sebagai wilayah kepulauan yang memiliki karakteristik geografis berbeda, belum banyak menjadi objek studi komparatif yang mendalam antar perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya kekosongan literatur dari sisi kontekstual wilayah. (2) Gejala objek penelitian (perusahaan yang dikaji) pada penelitian Alfarezi (2023) yang meneliti Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Produk Rusak Pada Cv. Ake Abadi, hanya membahas satu perusahaan atau melihat fenomena usaha secara umum, tanpa melakukan perbandingan langsung antara dua perusahaan sejenis dalam satu daerah.

Penelitian ini mengisi kekosongan tersebut dengan menganalisis dua perusahaan secara bersamaan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 sehingga dapat diketahui secara objektif kelebihan dan kekurangan

masing-masing perusahaan. (3) Gep variabel yang digunakan yang dimana banyak penelitian keuangan hanya terfokus pada rasio profitabilitas, solvabilitas, atau likuiditas saja. Variabel seperti biaya kualitas jarang digunakan, padahal sangat penting untuk memahami efisiensi operasional perusahaan dan pengaruhnya terhadap kinerja keuangan. Dengan memasukkan variabel ini penelitian memberikan pendekatan yang lebih menyeluruh. (4) Gep integrasi antarvariabel, kebanyakan studi menganalisis hubungan antarvariabel secara terpisah. Penelitian ini mencoba untuk mengintegrasikan empat aspek penting (perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan) dalam satu analisis komparatif, sehingga memberikan gambaran yang lebih utuh terhadap performa keuangan dan operasional perusahaan.

*Novelty* dalam penelitian ini terletak pada beberapa aspek yang memberikan kontribusi baru bagi pengembangan ilmu dan praktik manajemen keuangan, khususnya di sektor usaha perikanan wilayah kepulauan. Pertama, penelitian ini merupakan salah satu yang pertama melakukan pendekatan komparatif secara langsung terhadap dua perusahaan lokal di Kabupaten Selayar. Kedua, penelitian ini mengintegrasikan empat indikator keuangan utama perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan dalam satu kerangka analisis terpadu, yang jarang dilakukan dalam studi sebelumnya. Ketiga, dimasukkannya variabel biaya kualitas dalam konteks usaha mikro, kecil dan menengah tradisional menjadi kebaruan tersendiri karena

aspek ini umumnya kurang diperhatikan dalam pengukuran mutu secara finansial. Keempat, hasil penelitian tidak hanya memberikan sumbangan teoritis, tetapi juga memiliki nilai praktis dalam merumuskan strategi pembinaan dan pengembangan usaha kecil dan menengah di daerah kepulauan.

Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya bagi pelaku usaha perikanan lokal dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha mereka. Pengelolaan keuangan yang efektif bagi keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah di wilayah Kabupaten Kepulauan Selayar, yang masih menghadapi keterbatasan akses terhadap sumber daya dan pendampingan manajerial. CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505, sebagai pelaku usaha perikanan lokal, memegang peran strategis dalam mendukung distribusi dan pemenuhan kebutuhan masyarakat, sehingga peningkatan kinerja keuangan mereka berdampak langsung pada stabilitas ekonomi daerah. CV. Sinar Jaya menunjukkan stabilitas usaha namun masih menghadapi tantangan dalam pengelolaan biaya kualitas yang tinggi dan memerlukan penguatan manajemen operasional agar pertumbuhan penjualan dapat berkelanjutan. Sementara itu, CV. Yabba 505 mengalami ketidakstabilan likuiditas dan ketidakpastian dalam tren penjualan, yang mencerminkan perlunya perbaikan dalam strategi pemasaran serta pengelolaan keuangan. Oleh karena itu, penelitian ini

penting dilakukan untuk mengevaluasi dan mengidentifikasi langkah-langkah perbaikan yang diperlukan oleh kedua perusahaan agar dapat bertahan dan bersaing secara lebih efektif di sektor perikanan.

Penelitian ini penting dilakukan karena beberapa alasan mendasar, di antaranya masih minimnya data pembanding antar perusahaan lokal yang dapat dijadikan dasar dalam perumusan kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah, serta perlunya perluasan perspektif analisis keuangan dengan memasukkan variabel biaya kualitas sebagai pelengkap analisis piutang, likuiditas, dan penjualan. Selain itu, adanya kekosongan penelitian di wilayah kepulauan seperti Kabupaten Kepulauan Selayar yang memiliki tantangan geografis dan manajerial tersendiri, menjadikan studi ini relevan untuk mengisi celah literatur yang ada. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu manajemen keuangan, serta menjadi referensi praktis bagi pelaku usaha dan pemangku kebijakan dalam mengelola dan meningkatkan kinerja keuangan usaha mikro, kecil dan menengah secara lebih efektif dan kompetitif.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa pentingnya pengelolaan aspek fundamental keuangan seperti perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan tren penjualan menjadi kunci dalam menilai kinerja dan keberlanjutan usaha perikanan, khususnya pada CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505.

Perbedaan kondisi dan tantangan yang dihadapi kedua perusahaan menunjukkan perlunya analisis yang mendalam guna memahami sejauh mana indikator-indikator keuangan tersebut memengaruhi kinerja usaha mereka. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi dan membandingkan kinerja keuangan kedua perusahaan tersebut selama periode 2021 sampai 2024, sehingga hasilnya dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis dalam pengembangan usaha perikanan di daerah pesisir.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana tingkat kesehatan keuangan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan analisis aspek fundamental keuangan?
- b. Bagaimana komponen-komponen fundamental keuangan digunakan untuk menilai kinerja usaha perikanan di Kabupaten Selayar?
- c. Bagaimana tantangan dan peluang yang dihadapi pelaku usaha perikanan dalam mengelola aspek fundamental keuangan usahanya?
- d. Bagaimana tingkat keberhasilan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan analisis aspek fundamental keuangan?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui tingkat kesehatan keuangan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan aspek fundamental keuangan.
- b. Untuk mengidentifikasi komponen-komponen fundamental keuangan yang digunakan dalam menilai kinerja usaha perikanan.
- c. Untuk menggambarkan tantangan dan peluang yang dihadapi pelaku usaha perikanan dalam pengelolaan aspek fundamental keuangan.
- d. Untuk mengetahui tingkat keberhasilan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan aspek fundamental keuangan.

### D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen keuangan dan ekonomi perikanan. Hasil analisis dapat memperkaya kajian teoritis mengenai penerapan indikator fundamental keuangan dalam mengevaluasi kinerja usaha sektor

perikanan.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha perikanan di Kabupaten Selayar dalam memahami kondisi dan pengelolaan keuangan usahanya secara lebih terstruktur. Selain itu, hasil penelitian juga dapat digunakan oleh pemerintah daerah dan lembaga terkait sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan atau program pendampingan usaha perikanan yang lebih tepat sasaran.

c. Manfaat Metodologis

Penelitian ini dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji topik serupa dengan pendekatan komparatif berbasis analisis fundamental keuangan. Selain itu, metodologi yang digunakan dapat menjadi contoh penerapan studi komparatif dalam penelitian usaha kecil dan menengah di sektor kelautan dan perikanan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Teori

##### a. Teori Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan adalah pendekatan baru dalam pasar keuangan yang telah muncul sebagai respon terhadap komplikasi yang dihadapi oleh teori keuangan tradisional. Secara umum, perilaku keuangan mengusulkan bahwa beberapa fenomena keuangan dapat dipahami dengan lebih baik dengan menggunakan model di mana beberapa pemain yang tidak sepenuhnya rasional. Akka Latifah Jusdienar, et, al (2024) dalam bukunya menjelaskan bahwa perilaku keuangan menggabungkan dampak psikologi dan ilmu ekonomi dalam rangka untuk menemukan alasan yang mendasari solusi rasional dari menghabiskan investasi, pinjaman dan tabungan.

Perilaku keuangan bertentangan dengan salah satu aksioma keuangan konvensional, yang menyatakan bahwa manusia adalah rasional, dan membuat semua keputusan keuangan setelah benar-benar mempertimbangkan semua masalah. Teori ekonomi, menjelaskan keputusan manusia di pasar mengacu pada motif psikologis. Financial behavior dikatakan sebagai ilmu keuangan dengan memasukkan ilmu psikologi dan sosiologi dalam sebuah

ilmu fundamental. Financial behavior merupakan ilmu yang menggabungan antara teori ekonomi dengan teori psikologi dan sosiologi dalam ilmu keuangan yang digunakan dalam membuat suatu keputusan. Adanya ilmu psikologi dan sosiologi dalam ilmu keuangan tersebut menunjukkan pergeseran dari teori fundamental atau tradisional ke teori financial behavior. Adanya pergeseran dari kondisi kepastian menuju ketidakpastian, adanya pergeseran dari yang rasional kecenderung irrasional. Suatu alasan memasukkan psikologi dan sosiologi disebabkan karena manusia sebagai makhluk sosial yang berhubungan dengan lingkungan sekitar yang juga berdampak pada bagaimana seseorang tersebut akan berperilaku (Akka Latifah Jusdienar et al., 2024).

### b. Fundamental Keuangan

#### 1. Perputaran Piutang

Perputaran piutang adalah rasio yang mengukur seberapa cepat perusahaan dapat menagih piutang dari pelanggan dalam suatu periode tertentu. Menurut teori modal kerja, pengelolaan piutang yang efisien berkontribusi terhadap stabilitas keuangan perusahaan (Eugene F. Brigham, 2016) semakin lambat perputaran piutang, semakin besar potensi peningkatan penjualan karena pelanggan memiliki waktu lebih lama untuk membayar. Namun, hal ini juga meningkatkan risiko kredit, yaitu kemungkinan pelanggan gagal membayar, serta dapat mempengaruhi likuiditas

perusahaan, yakni ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban lainnya.

Dalam teori modal kerja, pengelolaan piutang yang baik sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Artinya, perusahaan harus menyeimbangkan antara memberikan piutang yang cukup panjang untuk menarik pelanggan, tetapi tidak terlalu lama sehingga mengganggu arus kas. Perputaran piutang juga berkaitan dengan kebutuhan pendanaan dan peningkatan penjualan perusahaan. Jika terlalu banyak piutang belum tertagih, perusahaan mungkin harus mencari pendanaan tambahan untuk membiayai operasionalnya.

Rasio perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya. Rasio ini mengukur jumlah penjualan tunai yang diterima oleh perusahaan dibandingkan dengan jumlah piutang yang dimiliki. Rasio ini menunjukkan seberapa cepat perusahaan dapat mengembalikan uang yang dipinjamkan kepada pelanggan. Semakin tinggi rasio ini, maka semakin cepat uang dapat dikembalikan kepada pelanggan dan semakin baik kondisi likuiditas perusahaan. Rasio ini juga berguna untuk membantu manajer mengidentifikasi masalah dalam pengumpulan piutang. Semakin rendah rasio ini, maka semakin lambat perusahaan mengembalikan uang kepada pelanggan.

Fungsi utama dari rasio perputaran piutang adalah untuk menilai efisiensi penagihan piutang dan mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh cairan dari piutangnya. Piutang adalah sumber utama pemasukan likuid bagi perusahaan, jadi semakin cepat piutang dikumpulkan, semakin cepat perusahaan akan menghasilkan uang tunai. Rasio ini juga berguna untuk menilai kualitas piutang dan mengidentifikasi klien yang tidak menjalankan kewajibannya. Dengan demikian, perusahaan dapat mengambil tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan penagihan piutangnya. Selain itu, rasio perputaran piutang juga berguna bagi para investor dan kreditur. Investor menggunakannya untuk menilai kinerja perusahaan dalam mengelola piutangnya. Kreditur menggunakannya untuk menilai kemampuan perusahaan untuk membayar kembali pinjaman yang dipinjamkan. Rasio ini juga berguna bagi pengelola perusahaan karena memungkinkan mereka untuk mengevaluasi efisiensi penagihan piutang dan mengidentifikasi masalah yang mungkin terjadi di dalam proses penagihan piutang.

Meskipun piutang sudah tercakup dalam rasio likuiditas, variabel perputaran piutang tetap digunakan karena memberikan informasi berbeda. Likuiditas hanya menunjukkan kemampuan membayar kewajiban jangka pendek pada satu titik waktu, sedangkan perputaran piutang menekankan pada kecepatan

perusahaan mengubah piutang menjadi kas. Dengan demikian, perputaran piutang mengukur efisiensi pengelolaan kredit dan penagihan, sehingga melengkapi analisis likuiditas dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan.

## 2. Likuiditas

Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki. Likuiditas menunjukkan sejauh mana aset perusahaan dapat dikonversi menjadi kas dengan cepat tanpa mengalami penurunan nilai yang signifikan. Likuiditas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban pembelian bahan baku dan barang dagangan tanpa mengalami tekanan finansial. Teori keuangan menyatakan bahwa likuiditas yang tinggi memungkinkan perusahaan lebih fleksibel dalam pengambilan keputusan investasi dan operasional (Ross, Westerfield, 2016). Likuiditas yang baik dapat mengurangi ketergantungan pada pembiayaan eksternal dan meningkatkan penjualan perusahaan. Menurut teori keuangan (*Liquidity Theory*), perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi memiliki fleksibilitas lebih besar dalam mengambil keputusan strategis, seperti investasi atau ekspansi bisnis. Hal ini karena mereka tidak perlu terlalu bergantung pada pinjaman jangka pendek yang bisa meningkatkan beban bunga dan risiko finansial. Likuiditas yang

baik juga mendukung peningkatan penjualan, karena perusahaan yang memiliki likuiditas yang baik dapat membantu kelancaran operasional perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan yang likuid lebih mampu menjaga keseimbangan antara utang dan ekuitas dalam struktur modalnya.

Kemampuan untuk mengukur likuiditas dengan tepat sangat penting untuk memastikan kelangsungan bisnis dan menghindari masalah keuangan yang serius. Likuiditas perusahaan dapat diukur dengan menggunakan berbagai rasio keuangan, seperti:

### 1) Rasio Lancar

Ini mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset yang dapat diubah menjadi uang tunai dalam waktu singkat.

Aset lancar yang mudah diubah menjadi uang tunai diantaranya seperti kas, piutang, dan stok. Formula dasar untuk menghitung rasio lancar adalah membagi aset lancar dengan kewajiban lancar. Semakin tinggi rasio lancar, maka akan semakin baik tingkat likuiditas yang Anda miliki.

### 2) Rasio Cepat

Rasio ini mirip dengan rasio lancar, tetapi tidak termasuk stok dalam perhitungan. Untuk menghitung rasio cepat, Anda perlu mengurangi aset lancar dengan stok terlebih dahulu. Setelah itu dibagi dengan kewajiban lancar. Hasil perhitungan dari

ratio cepat memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban tanpa harus menjual stoknya.

### 3) Rasio Kas

Rasio kas membandingkan jumlah kas dan setara kas dengan jumlah kewajiban lancar. Semakin tinggi rasio kas, maka akan semakin likuid suatu perusahaan. Rasio kas dihitung dengan cara membagi total kas dan setara kas dengan total kewajiban lancar.

Likuiditas perusahaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, antara lain:

1. Struktur Aset: Komposisi aset lancar dan tetap yang dimiliki perusahaan.
2. Kebijakan Kredit: Syarat pembayaran kepada pelanggan dan dari pemasok.
3. Efisiensi Manajemen Kas: Seberapa baik perusahaan mengelola kas dan utangnya.
4. Kinerja Operasional: Kemampuan perusahaan menghasilkan arus kas dari aktivitas bisnisnya.
5. Tingkat Utang Jangka Pendek: Semakin tinggi utang jangka pendek, semakin besar tekanan pada likuiditas perusahaan.

### 3. Biaya Kualitas

Biaya kualitas adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memastikan bahwa produk atau layanan yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang diinginkan. Biaya ini mencakup semua aspek pengelolaan kualitas, baik dalam upaya pencegahan cacat maupun dalam penanganan produk yang tidak memenuhi standar. Biaya kualitas terdiri dari biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal, dan biaya kegagalan eksternal. Menurut teori manajemen kualitas total, pengelolaan biaya kualitas yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas Perusahaan. Menurut Heizer & Render (2016) manajemen kualitas total adalah upaya yang melibatkan seluruh organisasi untuk menyematkan kualitas dalam setiap aktivitas di perusahaan. Ini adalah pendekatan komprehensif untuk meningkatkan kualitas semua proses, layanan, dan produk dalam organisasi dengan tujuan meningkatkan kepuasan pelanggan. Pengurangan biaya kegagalan dapat meningkatkan efisiensi operasional yang berkontribusi pada peningkatan penjualan. Biaya Kualitas digunakan karena mutu produk ikan sangat menentukan keberhasilan usaha.

Biaya kualitas mencakup empat komponen utama:

1. Biaya Pencegahan, biaya yang dikeluarkan untuk mencegah terjadinya cacat atau kesalahan dalam produksi, seperti pelatihan karyawan dan perbaikan proses.
2. Biaya Penilaian, biaya yang dikeluarkan untuk menginspeksi dan menguji produk guna memastikan kualitasnya sesuai standar.
3. Biaya Kegagalan Internal, biaya yang muncul akibat cacat yang ditemukan sebelum produk dikirim ke pelanggan, seperti produk yang harus diperbaiki atau dibuang.
4. Biaya Kegagalan Eksternal, biaya yang timbul akibat produk cacat yang sudah sampai ke pelanggan, seperti garansi, pengembalian produk, atau hilangnya reputasi.

Menurut teori manajemen kualitas total, perusahaan yang mengelola biaya kualitas dengan baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas. Jika biaya kegagalan (internal maupun eksternal) dapat ditekan melalui investasi pada pencegahan dan penilaian, maka perusahaan akan memiliki lebih banyak kas. Perhitungan biaya kualitas dilakukan oleh perusahaan agar mampu mendorong dan juga memperhatikan kualitas produk serta pelayanannya. Sehingga, rasa kepuasan para konsumen pun bisa semakin meningkat saat membeli produk anda. Pada dasarnya, biaya kualitas adalah suatu biaya yang muncul karena perusahaan mempunyai produk atau jasa

yang buruk. Untuk itu, biaya ini pun akan timbul dan berhubungan dengan tindak pencegahan, identifikasi, perbaikan dan juga perbaikan produk dengan pencatatan sistem akuntansi. Selain itu, biaya kualitas juga sering disebut sebagai quality cost, yang mana perusahaan tidak hanya memperhatikan volume penjualan nya saja, tapi juga dalam menganalisis nilai kualitas agar bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Biaya kualitas adalah semua biaya yang muncul untuk bisa menangani suatu masalah kualitas barang. Umumnya, jenis biaya ini ditangani oleh manajemen kualitas lewat sistem informasi manufaktur. Selain itu, pengukuran kualitas produk yang ada di dalam perusahaan juga umumnya terbagi menjadi tiga komponen, yakni biaya pencegahan, biaya penilaian dan juga biaya kegagalan. Dalam hal kegagalan ini juga umumnya akan terbagi menjadi dua jenis, yaitu kegagalan internal dan kegagalan eksternal. Artinya, perbaikan pada biaya ini diharapkan mampu membuat dan mengirim produk dengan baik dan pelanggan menjadi lebih puas. Jadi, biaya kualitas adalah suatu total biaya yang digunakan untuk mempertahankan kualitas produk barang atau jasa, atau untuk memperbaiki produk barang yang cacat.

Mengelola biaya kualitas dengan baik memberikan beberapa manfaat bagi perusahaan, antara lain:

1. Meningkatkan efisiensi produksi dengan mengurangi jumlah produk cacat.
2. Menekan biaya produksi karena mengurangi pengerajan ulang dan pemborosan bahan baku.
3. Meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memastikan produk berkualitas tinggi.
4. Meningkatkan daya saing perusahaan di pasar melalui reputasi yang baik dalam hal kualitas.

#### **4. Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Perusahaan pastinya menginginkan pertumbuhan penjualannya tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat, dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang diperoleh akan meningkat. Jika laba meningkat, maka keuntungan yang akan diperoleh investor juga dapat meningkat.

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya dengan melihat keselarasan Keputusan investasi dan pembiayaan.

Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan. Konsep penjualan adalah cara memengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Gagasan bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk perusahaan kecuali jika Perusahaan tersebut melakukan usaha penjualan dan promosi dalam skala besar. Penjualan adalah fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan merupakan sumber pendapatan yang sangat dibutuhkan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan dari pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen kepada konsumen. Semua kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, guna mencapai keuntungan yang optimal.

Peningkatan penjualan merupakan bagian dari strategi pertumbuhan bisnis yang dapat dicapai melalui peningkatan volume penjualan, ekspansi pasar, serta efisiensi dalam operasional dan distribusi. Ross & Westerfield (2016) menekankan bahwa peningkatan penjualan yang berkelanjutan harus sejalan dengan manajemen keuangan yang baik agar

bisnis tetap sehat dan menguntungkan. Dalam praktiknya, keputusan terkait peningkatan penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor keuangan dan operasional, termasuk:

### 1. Perputaran Piutang

- Perputaran piutang menunjukkan seberapa cepat perusahaan dapat mengubah piutang menjadi kas.
- Jika perputaran piutang tinggi, artinya pelanggan membayar lebih cepat, sehingga perusahaan memiliki lebih banyak modal untuk meningkatkan produksi dan memenuhi permintaan yang meningkat.
- Jika perputaran piutang rendah, perusahaan bisa mengalami kesulitan likuiditas yang dapat menghambat pertumbuhan penjualan.

### 2. Likuiditas

- Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek, termasuk pembelian bahan baku dan operasional lainnya.
- Jika likuiditas tinggi, perusahaan dapat lebih fleksibel dalam menambah stok dan mempercepat produksi untuk memenuhi permintaan yang meningkat.
- Sebaliknya, likuiditas yang rendah bisa membatasi daya beli perusahaan terhadap bahan baku, menghambat peningkatan produksi dan penjualan.

### 3. Biaya Kualitas

- Biaya kualitas mencakup biaya pencegahan, biaya penilaian, serta biaya akibat produk cacat atau pengembalian barang.
- Jika biaya kualitas tinggi akibat produk yang sering bermasalah, maka perusahaan mungkin harus mengalokasikan lebih banyak dana untuk perbaikan, yang dapat mengurangi keuntungan dari peningkatan penjualan.
- Sebaliknya, jika perusahaan berinvestasi dalam peningkatan kualitas, loyalitas pelanggan bisa meningkat, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan.

Keputusan untuk meningkatkan penjualan tidak hanya bergantung pada permintaan pasar, tetapi juga pada faktor internal seperti pengelolaan piutang, ketersediaan likuiditas untuk pembelian, serta kontrol terhadap biaya kualitas. Perusahaan yang dapat mengelola faktor-faktor ini dengan baik akan lebih siap dalam menghadapi lonjakan permintaan tanpa mengorbankan stabilitas keuangan dan operasionalnya.

## 5. Hubungan Antar Variabel

Berdasarkan teori yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang, likuiditas, dan biaya kualitas

berpengaruh terhadap penjualan melalui mekanisme pengelolaan keuangan yang efisien. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan perusahaan menjaga stabilitas operasional, memastikan ketersediaan modal kerja, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan. Manajemen yang baik dalam ketiga aspek tersebut dapat meningkatkan ketersediaan dana internal dan mengurangi ketergantungan pada sumber pendanaan eksternal. perusahaan yang mengelola piutang dengan baik, memiliki likuiditas yang cukup, dan mampu mengendalikan biaya kualitas akan memiliki lebih banyak dana internal yang dapat digunakan untuk modal. Dengan demikian, mereka tidak perlu terlalu bergantung pada pinjaman atau sumber pendanaan eksternal, yang dapat mengurangi risiko keuangan.

Kriteria penilaian kesehatan dan keberhasilan usaha perikanan dalam penelitian ini disusun dengan mengacu pada literatur manajemen keuangan dan pedoman sektor perikanan. Indikator keuangan fundamental seperti likuiditas, perputaran piutang, dan penjualan merujuk pada Brigham dan Houston (2016) serta Ross, Westerfield, dan Jordan (2016), yang menekankan pentingnya rasio keuangan dalam mengukur kondisi kesehatan dan keberlanjutan usaha. Biaya kualitas

digunakan sebagai indikator efisiensi pengendalian mutu, sesuai dengan konsep manajemen operasi yang dijelaskan oleh Heizer dan Render (2015).

Dalam penelitian ini keberhasilan dan kesehatan keuangan usaha perikanan dievaluasi berdasarkan empat aspek fundamental keuangan, yaitu: perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan. Keempat aspek ini dianalisis secara kuantitatif untuk menilai efisiensi pengelolaan keuangan, stabilitas usaha, dan potensi pertumbuhan jangka panjang.

1. Kesehatan keuangan = kondisi stabil (mampu bayar kewajiban, kas lancar).
2. Keberhasilan usaha = pertumbuhan (penjualan naik, laba berkelanjutan, pasar berkembang).

Keempat variabel fundamental keuangan tersebut digunakan sebagai alat untuk menilai tingkat kesehatan dan keberhasilan usaha perikanan. Perputaran piutang menilai kelancaran arus kas, likuiditas menilai kemampuan membayar kewajiban jangka pendek, biaya kualitas menilai efisiensi pengendalian mutu, sedangkan penjualan mencerminkan pertumbuhan usaha. Dengan demikian, kombinasi indikator ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kondisi keuangan maupun prospek keberlanjutan usaha perikanan

## B. Tinjauan Empiris

Penelitian terdahulu memiliki fungsi sebagai acuan atau model sebagai salah satu tahapan aturan ilmiah dalam melaksanakan penelitian, yang Dimana penelitian sebelumnya telah mengakaji masalah dalam penelitian. Berikut beberapa tinjauan empiris yang berkaitan dengan penelitian ini.

**Tabel 2.1 Mapping Jurnal**

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
1	Ika Wulandari, (2025)	Micro, Small and Medium Enterprises Performance Before	Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk menganalisis data dengan cara menggambarkan situasi menggunakan angka-angka, yang selanjutnya dianalisis untuk menyajikan hasil penelitian dalam bentuk laporan penelitian.	literasi dan inklusi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, sementara manajemen keuangan belum menunjukkan pengaruh yang kuat karena praktik keuangan yang belum terstruktur dengan baik.
2	Adinda, Hayati (2024)	Analysis of Receivables Turnover at PT. Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung 2019-2021 Period	Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk menganalisis data dengan cara menggambarkan	Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perputaran piutang dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 berada di bawah standar penilaian yang ditetapkan oleh

			situasi menggunakan angka-angka, yang selanjutnya dianalisis untuk menyajikan hasil penelitian dalam bentuk laporan penelitian.	teori Kasmir yang menyatakan bahwa perputaran piutang yang ideal adalah sekitar 15 kali.
3	Dainelli et al., 2024	The financial health of a company and the risk of its default: Back to the future	Studi ini menggunakan metode deskriptif komparatif dengan sampel perusahaan yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu.	Kesehatan keuangan perusahaan bukanlah kondisi statis, melainkan refleksi dari kemampuannya menjaga keseimbangan (financial equilibrium) dalam sistem keuangan yang terus berubah. Keseimbangan ini dipengaruhi oleh kepercayaan pasar terhadap proyeksi keuangan perusahaan dan fleksibilitasnya dalam merespons tekanan likuiditas dan struktur utang.
4	Mualim et al., (2023)	Comparative Analysis Of Various Aspects Of Msmes In The Trade And Services Sector	Analisis komparatif	Analisis komparatif terhadap berbagai aspek sektor perdagangan UMKM merupakan metode yang efektif untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis. Oleh karena itu,

				penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam mendukung pengembangan UMKM di sektor perdagangan dan jasa di Indonesia.
5	Dharma et al., (2023)	Analysis of Financial Statements of Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) Cafe Aceh Meutuah Khupie, Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Using the Standard Approach to Financial Accounting for Micro, Small and Medium Entities (SAKEMKM)	Dalam penelitian ini digunakan penelitian kualitatif dengan gaya naratif. Wawancara dan observasi	Berdasarkan pengamatan, wawancara, dan analisis data, disimpulkan bahwa UMKM Aceh Café Meutuah Khupie di Kecamatan Percut Sei Tuan, Deli Serdang, belum menyusun laporan keuangan sesuai standar laporan keuangan untuk usaha kecil, menengah, dan besar. Evaluasi yang dilakukan hanya sebatas simpanan dan anggaran, sedangkan kendala utama dalam penyusunan laporan keuangan adalah keterbatasan waktu akibat fokus pada aktivitas produksi.
6	Alfarezi (2023)	Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Produk Rusak	Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Metode yang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor penyebab produk rusak yang disebabkan oleh

		Pada Cv. Ake Abadi	digunakan penulis adalah metode kualitatif deskriptif.	hama dan kesalahan karyawan dalam pengangkutan barang dari pabrik kegudang sampai ke konsumen dan biaya kualitas tidak berpengaruh terhadap produk rusak hal ini dapat dilihat dari hasil uji t variable biaya produksi yang signifikan. Hal ini berarti bahwa biaya kualitas, tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produk rusak, koefisien korelasi yang rendah yang berarti terdapat hubungan yang lemah antara variabel indepeden sedangkan hasil uji koefisien determinasi (Kd) menunjukkan berbanding lurus.
7	Tude et al., (2022)	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Pt Garuda Indonesia Tbk Dan Pt Airasia Indonesia Tbk Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19	Teknik analisis data yang digunakan adalah uji beda Independent Samples T-Test.	Hasil penelitian ini menunjukkan tidak ada perbedaan yang signifikan sebelum dan saat pandemi Covid-19 pada PT Garuda Indonesia Tbk dan PT AirAsia Indonesia Tbk.

8	Rajagopal, (2022)	<p>A Comparative Study of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) of Top Ten States in India.</p>	<p>Dalam penelitian ini digunakan penelitian kuantitatif</p>	<p>Pemerintah berupaya meningkatkan kualitas dan kontribusi UMKM terhadap PDB. UMKM lebih banyak ditemukan di daerah pedesaan, terutama dalam sektor perdagangan. Pria di perkotaan lebih dominan dalam aktivitas UMKM, khususnya pada skala menengah. UMKM berperan penting dalam pembangunan ekonomi dengan menciptakan lapangan kerja berbiaya rendah dan mendukung industri besar. Namun, tantangan seperti infrastruktur minim, pencabutan subsidi, dan tenaga kerja tidak terampil menimbulkan persaingan dengan industri besar. Untuk bersaing global, UMKM perlu fokus pada teknologi dan strategi promosi.</p>
---	----------------------	--	--	---

9	Jati et al., (2022)	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pt Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Sebelum Dan Setelah Adanya Pandemi Covid-19	Metode yang digunakan adalah deskriptif komparatif dan variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah kinerja keuangan perusahaan dengan indikator rasio likuiditas, solvabilitas, profitabilitas, dan aktivitas dari kuartal I sampai IV periode 2019 dan 2020.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan perbedaan kinerja keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk sebelum dan setelah adanya pandemi Covid-19. Indikator yang mengalami kenaikan cukup tajam ditunjukkan oleh Debt to Total Equity Ratio dan Debt to Total Assets Ratio. Walaupun demikian, kinerja perusahaan masih bisa dikatakan baik di tengah masa pandemi.
10	Radella et al., (2021)	Pengaruh biaya promosi, biaya kualitas, dan pertumbuhan penjualan terhadap perubahan laba bersih	Penelitian ini menggunakan teknik Cluster Random Sampling dengan menggunakan rumus Slovin sehingga memperoleh sampel sebanyak 108 data penelitian.	Hasil yang diperoleh dari penelitian ini ialah biaya promosi tidak berpengaruh terhadap perubahan laba bersih, biaya kualitas berpengaruh negatif terhadap perubahan laba bersih, serta pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap perubahan laba bersih

11	Helminuddina, Said Abdusyahidb, (2020)	A Financial Analysis on Gillnet Fishery Business in Sangatta District, East Kutai Regency, East Kalimantan, Indonesia	Data dianalisis dengan menggunakan kriteria investasi yang didiskontokan dan tidak didiskontokan (NPV, Net B/C Ratio, IRR, dan Payback Period) dan analisis sensitivitas.	keberhasilan usaha perikanan sangat bergantung pada efisiensi biaya kemampuan menjaga arus kas, dan ketanggapan terhadap risiko eksternal.
12	Mukarromah et al., (2020)	Financial Performance Analysis on Micro, Small, and Medium Enterprises of Cassava Product in Cibadak, Lebak Regency, Banten	Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, dan (2) manajemen keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan.
13	Made Saraa et al., (2020)	Financial Statements of Micro, Small and Medium Enterprises Based on the Concept of an Economic Entity	Data dianalisis menggunakan teknik regresi berganda, yaitu analisis regresi tereduksi.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi sumber daya manusia mempengaruhi pelaporan keuangan UMKM berdasarkan konsep entitas ekonomi. Manajemen pengetahuan dinyatakan memoderasi hubungan antara kompetensi sumber daya manusia dan pelaporan keuangan

				berdasarkan konsep entitas ekonomi.
--	--	--	--	-------------------------------------

### C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan gambaran sistematis yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel yang diteliti, berdasarkan teori-teori yang telah diuraikan sebelumnya. Dalam penelitian ini, kerangka konseptual disusun guna membandingkan kinerja keuangan antara dua perusahaan, yaitu CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505, yang bergerak di bidang perdagangan hasil perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar. Pendekatan yang digunakan dalam analisis ini adalah analisis fundamental yang dikombinasikan dengan analisis tren terhadap beberapa indikator utama.

Penelitian ini memfokuskan perhatian pada empat variabel utama, yaitu: perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan. Keempat variabel tersebut dipilih karena secara teori dan praktik dapat mencerminkan kondisi keuangan serta kinerja operasional perusahaan secara menyeluruh.

1. Perputaran piutang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu mengelola piutangnya secara efisien serta efektif dalam menagih pembayaran dari pelanggan. Semakin

tinggi tingkat perputaran piutang, maka semakin baik pula efisiensi perusahaan dalam mengelola piutang usaha.

2. Likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini penting karena mencerminkan stabilitas keuangan perusahaan, khususnya dalam menjaga kelangsungan usaha di tengah dinamika pasar.

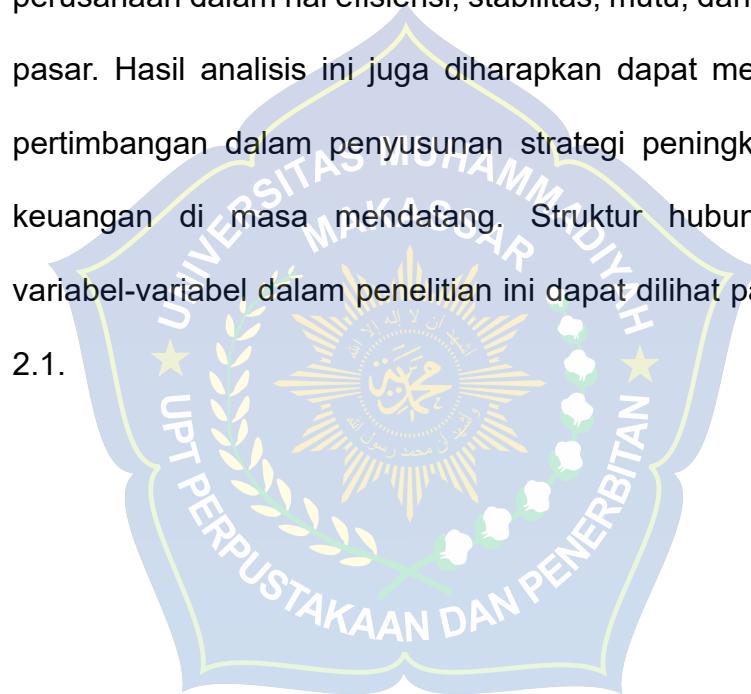
Biaya kualitas merupakan indikator yang menunjukkan tingkat perhatian perusahaan terhadap mutu dalam proses produksinya. Biaya ini mencakup upaya pencegahan, pengendalian, serta perbaikan terhadap produk cacat. Efisiensi dalam pengelolaan biaya kualitas berdampak pada penghematan biaya operasional dan peningkatan kepuasan pelanggan. Biaya Kualitas digunakan karena mutu produk ikan sangat menentukan keberhasilan usaha.

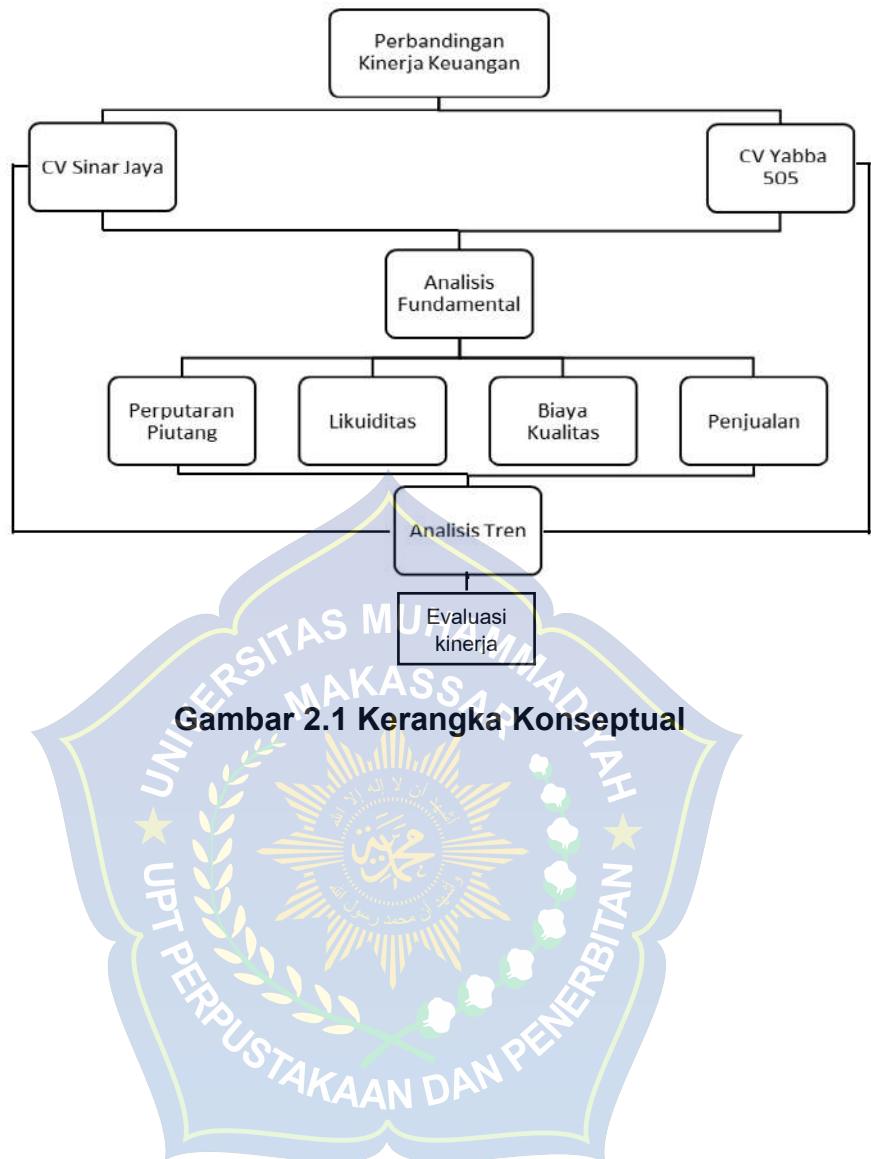
3. Penjualan merupakan variabel hasil yang mencerminkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Tingkat penjualan menggambarkan keberhasilan perusahaan dalam menjalankan strategi operasional dan pemasaran, serta menunjukkan sejauh mana produk diterima oleh pasar.

Keempat variabel tersebut dianalisis melalui dua pendekatan, yakni analisis fundamental dan analisis tren. Analisis fundamental bertujuan mengidentifikasi kondisi keuangan berdasarkan rasio dari masing-masing variabel, sedangkan

analisis tren digunakan untuk mengamati pola perkembangan dan perubahan kinerja keuangan selama periode 2021 hingga 2024.

Dengan membandingkan hasil analisis dari kedua perusahaan, kerangka konseptual ini memberikan dasar dalam menarik kesimpulan mengenai keunggulan relatif masing-masing perusahaan dalam hal efisiensi, stabilitas, mutu, dan penerimaan pasar. Hasil analisis ini juga diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam penyusunan strategi peningkatan kinerja keuangan di masa mendatang. Struktur hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.1.





## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Pendekatan Penelitian**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, karena bertujuan untuk mengukur hubungan antara variabel-variabel yang diteliti menggunakan data numerik, analisis deskriptif, dan analisis tren.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi**

Lokasi pengumpulan data pada penelitian ini adalah pada CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 di Kabupaten Kepulauan Selayar.

##### **2. Waktu Penelitian**

Waktu penelitian ini akan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, yaitu pada bulan April sampai Mei 2025.

#### **C. Populasi dan Sampel**

##### **1. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh transaksi dan laporan keuangan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 dalam periode tertentu.

##### **2. Sampel**

Data keuangan perusahaan selama 2021 sampai tahun 2024 dengan metode purposive sampling (memilih data yang sesuai

dengan kriteria penelitian). Kriteria tertentu yang relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan memiliki laporan keuangan yang lengkap dan konsisten selama periode penelitian
2. Data keuangan mencakup variabel utama yang diteliti (Perputaran Piutang, Likuiditas, Biaya Kualitas, dan Penjualan)
3. Perusahaan memiliki kebijakan kredit dan pembelian yang terdokumentasi dengan baik

#### D. Jenis dan Sumber Data

##### 1. Jenis Data

Data Primer

1. Observasi langsung pada CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505
2. Wawancara dengan manajemen terkait kebijakan piutang, pembelian, dan kontrol kualitas.

Data Sekunder

1. Laporan keuangan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505, khususnya data terkait piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan.
2. Literatur terkait teori akuntansi keuangan dan manajemen

## E. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

### 1. Observasi

Pengertian observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati objek penelitian secara langsung.

### 2. Interview

Interview atau wawancara survey adalah penggunaan metode wawancara dalam kegiatan survey untuk tujuan pengumpulan data/informasi terkait topik/permasalahan yang akan diteliti.

### 3. Telaah Dokumen

Telaah dokumen yaitu pengambilan data yang diperoleh melalui telaah dokumen-dokumen seperti; buku, tulisan serta data-data yang ada kaitannya dengan materi penelitian.

### 4. Instrumen penelitian

Instrument berupa pertanyaan kepada responden dengan menggunakan pendekatan deskriptif.

## F. Definisi Operasional dan Pengukurannya

Defenisi operasional dan pengukuran yang jelas dapat mengukur dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan secara lebih sistematis, maka dikemukakan definisi operasional dan pengukurannya sebagai berikut :

**a. Perputaran Piutang:** Perputaran piutang mengukur seberapa cepat perusahaan mengubah piutang menjadi kas. Semakin tinggi perputaran piutang, semakin baik arus kas yang dimiliki perusahaan, yang memungkinkan peningkatan investasi dalam persediaan dan operasional lainnya. Perhitungan perputaran piutang dapat dilakukan dengan rumus:

$$\text{perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata - rata piutang}}$$

1. Kesehatan Usaha: semakin tinggi, semakin lancar arus kas menunjukkan perusahaan sehat.
2. Keberhasilan Usaha: piutang yang cepat tertagih mendukung ekspansi usaha, karena modal kerja tersedia untuk putaran berikutnya.

**b. Likuiditas:** Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan atau individu untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang jatuh tempo dalam jangka pendek (biasanya kurang dari satu tahun), dengan menggunakan aset lancar yang dimilikinya. Perhitungan likuiditas dapat dilakukan dengan rumus:

$$\text{rasio lancar} = \frac{\text{aset lancar}}{\text{kewajiban lancar}}$$

$$\text{rasio cepat} = \frac{\text{aset lancar} - \text{persediaan}}{\text{kewajiban lancar}}$$

1. Kesehatan Usaha: Current Ratio  $\geq 1$  artinya perusahaan mampu melunasi utang lancar (indikator kestabilan keuangan).

2. Keberhasilan Usaha: likuiditas yang baik membuat perusahaan dipercaya oleh kreditur dan pemasok, mendukung pertumbuhan jangka panjang.
- c. Biaya Kualitas: Total biaya yang dikeluarkan untuk pengendalian kualitas ikan yang dijual, diukur melalui biaya inspeksi, biaya pemenuhan standar kualitas, biaya perbaikan produk, serta biaya pencegahan dan deteksi kecacatan. Biaya Kualitas digunakan karena mutu produk ikan sangat menentukan keberhasilan usaha. Perhitungan biaya kualitas dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{biaya kualitas} = \text{biaya pencegahan} + \text{biaya penilaian} + \text{biaya kegagalan internal} \\ + \text{biaya kegagalan eksternal}$$

1. Kesehatan Usaha: proporsi biaya kualitas yang terkendali menunjukkan efisiensi operasional.
2. Keberhasilan Usaha: semakin kecil persentase biaya kualitas terhadap penjualan, semakin besar laba bersih (mendukung pertumbuhan usaha).
- d. Penjualan: Peningkatan penjualan mengukur pertumbuhan pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas penjualan produk atau jasa perusahaan dalam periode tertentu. Perhitungan peningkatan penjualan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{peningkatan penjualan} = \frac{\text{penjualan tahun ini} - \text{penjualan tahun lalu}}{\text{penjualan tahun lalu}} \times 100\%$$

1. Kesehatan Usaha: tren penjualan yang stabil/tumbuh menandakan keberlangsungan usaha.

2. Keberhasilan Usaha: penjualan yang meningkat menunjukkan daya saing dan keberhasilan dalam mempertahankan pasar.

## **G. Metode Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif dan analisis tren. Dengan kedua jenis analisis ini, penelitian ini dapat memberikan gambaran yang lebih lengkap baik dari sisi angka maupun konteks yang lebih mendalam.

### **a. Analisis Deskriptif Kuantitatif**

Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan data dalam bentuk angka atau statistik. Tujuannya adalah untuk menganalisis pola data, distribusi dan tren dalam bentuk angka yang jelas dan terukur dengan melihat apakah ada tren peningkatan atau penurunan penjualan dalam periode tertentu.

### **b. Analisis Tren**

Analisis tren adalah metode analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi pola atau arah pergerakan data dari waktu ke waktu. Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk mengetahui apakah suatu variabel mengalami peningkatan, penurunan, atau stagnasi dalam periode tertentu.

### c. Kriteria Penilaian Kesehatan dan Keberhasilan Usaha Perikanan

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan pada Bab II, maka penelitian ini menggunakan empat indikator fundamental keuangan, yaitu perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan. Selanjutnya, untuk menganalisis kondisi kesehatan dan keberhasilan usaha, penelitian ini mengacu pada kriteria penilaian yang disajikan pada Tabel 3.1.

Kriteria tersebut berfungsi sebagai pedoman dalam menilai hasil perhitungan rasio keuangan pada Bab IV.”

**Tabel 3.1 Kriteria Penilaian Kesehatan dan Keberhasilan Usaha Perikanan**

Aspek Fundamental	Indikator Kesehatan	Indikator Keberhasilan
<b>Perputaran Piutang</b>	Rasio antara 3–5 kali per tahun (stabil dan tidak fluktuatif ekstrem)	Rasio $> 3$ kali per tahun secara konsisten, menunjukkan efisiensi penagihan dan arus kas
<b>Likuiditas</b>	Rasio lancar $\geq 2$ dan rasio cepat $\geq 1$ (tidak terlalu tinggi atau rendah)	Rasio stabil atau meningkat tiap tahun, menunjukkan pengelolaan kas dan aset lancar yang baik
<b>Biaya Kualitas</b>	Proporsi biaya kualitas $\leq 2\%$ dari total penjualan, tidak meningkat drastis tiap tahun	Biaya cenderung menurun tiap tahun dengan tetap menjaga mutu produk
<b>Penjualan</b>	Nilai penjualan stabil atau meningkat secara moderat setiap tahun	Pertumbuhan $\geq 10\%$ per tahun selama 3 tahun berturut-turut, mencerminkan respon pasar positif

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **a. Deskripsi Lokasi Penelitian**

###### **1. CV. Sinar Jaya**

CV. Sinar Jaya merupakan badan usaha berbentuk *Commanditaire Venootschap* yang bergerak di bidang perikanan, dengan lokasi operasional di Tempat Pelelangan Ikan Bonehalang, Sulawesi Selatan. Usaha ini didirikan pada tahun 2006 dan telah memiliki legalitas usaha berupa Surat Izin Usaha Perdagangan serta Nomor Pokok Wajib Pajak. Perusahaan ini menjalankan kegiatan utama berupa produksi, distribusi, dan perdagangan hasil laut, yang mencakup berbagai jenis ikan segar, lobster, serta produk olahan seperti ikan kering. Seluruh aktivitas usaha difokuskan untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal, khususnya di wilayah Sulawesi Selatan.

Struktur organisasi perusahaan dipimpin oleh David, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak delapan orang. Meskipun hingga saat ini perusahaan belum memiliki pernyataan resmi mengenai visi dan misi, namun operasional dan arah usaha CV. Sinar Jaya menunjukkan komitmen dalam menyediakan produk perikanan berkualitas serta mendukung pemberdayaan

ekonomi masyarakat pesisir. Untuk menunjang kelancaran kegiatan operasional, perusahaan memiliki sejumlah fasilitas, antara lain gudang penyimpanan untuk penampungan dan pengelolaan hasil produksi, serta beberapa unit mobil operasional yang digunakan dalam proses distribusi dan pengiriman barang ke berbagai titik pemasaran. CV. Sinar Jaya terus berupaya untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan, sembari mempertahankan eksistensinya sebagai pelaku usaha perikanan yang tangguh dan adaptif terhadap dinamika pasar di sektor kelautan dan perikanan.

## 2. CV. Yabba 505

CV. Yabba 505 adalah sebuah badan usaha berbentuk *Commanditaire Vennootschap* yang beroperasi di bidang perikanan, dengan lokasi usaha yang terletak di Tempat Pelelangan Ikan Bonehalang, Sulawesi Selatan. Didirikan pada tahun 2015, perusahaan ini telah mengantongi legalitas usaha berupa Surat Izin Usaha Perdagangan dan Nomor Pokok Wajib Pajak sebagai bukti kelengkapan administratif dalam menjalankan kegiatan usahanya. CV. Yabba 505 berfokus pada perdagangan dan distribusi beberapa jenis ikan segar, di antaranya ikan gae, katombong, cakalang, dan layang. Perusahaan ini melakukan kegiatan produksi, distribusi, dan

perdagangan hasil laut, dengan target pemasaran yang mencakup wilayah lokal di Sulawesi Selatan.

Struktur manajemen perusahaan dipimpin oleh Abba selaku pengelola utama, dengan dukungan tiga orang karyawan yang membantu dalam pelaksanaan operasional harian. Meski belum memiliki visi dan misi yang tertulis secara formal, arah kegiatan usaha CV. Yabba 505 menunjukkan upaya untuk menyediakan produk perikanan segar dan bernilai bagi konsumen lokal. Untuk mendukung aktivitas bisnisnya, perusahaan dilengkapi dengan beberapa fasilitas penting, yaitu gudang penyimpanan hasil tangkapan dan satu unit mobil operasional yang digunakan untuk proses distribusi dan pengangkutan barang. Keberadaan fasilitas ini membantu perusahaan dalam menjaga kelancaran rantai pasok dan meningkatkan efisiensi pengiriman produk ke pasar. CV. Yabba 505 terus berupaya mempertahankan keberlanjutan usahanya dengan mengutamakan kualitas produk serta membangun hubungan yang baik dengan nelayan lokal dan pelanggan di wilayah Sulawesi Selatan.

## B. Hasil Analisis Data

### a. Analisis Fundamental Keuangan

Analisis fundamental dilakukan dengan memanfaatkan data kuantitatif dalam laporan keuangan yang digunakan untuk menilai kondisi ekonomi perusahaan secara menyeluruh. Analisis

fundamental merupakan alat penting untuk memahami kondisi keuangan suatu usaha secara menyeluruh. Dengan mengukur rasio-rasio utama, pelaku usaha dapat mengevaluasi kinerja keuangan dan menyusun strategi bisnis yang lebih tepat. Pada usaha perikanan analisis fundamental dapat mengungkap kekuatan finansial, efisiensi usaha, dan potensi pertumbuhan jangka panjang. Berikut analisis fundamental usaha perikanan kabupaten Selayar pada CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505.

### **1. Perputaran Piutang**

Perputaran piutang pada CV. Sinar Jaya mengalami penurunan diakibatkan waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang dari pelanggan semakin lama. Hal itu terjadi karena CV. Sinar Jaya memberikan kelonggaran waktu pembayaran kepada pelanggan untuk mendorong penjualan, namun menyebabkan pelanggan menunda pembayaran hingga jatuh tempo atau bahkan melewati batas waktu yang ditentukan.

Rasio perputaran piutang dari tahun 2021 hingga 2023, mencerminkan menurunnya efisiensi dalam pengelolaan piutang, karena perusahaan menjadi lebih lambat dalam melakukan penagihan kepada pelanggan. Namun pada tahun 2024, rasio tersebut meningkat menjadi 3,19 kali, yang menunjukkan adanya perbaikan dalam proses penagihan atau penerapan kebijakan kredit yang lebih ketat. Meskipun

ratio ini belum kembali ke posisi tertinggi seperti pada tahun 2021 sebesar 3,55 kali, tren pada tahun 2024 menunjukkan adanya pemulihan positif dalam manajemen piutang.

Perputaran piutang pada CV. Yabba 505 mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun 2021 hingga 2023, yang mencerminkan peningkatan efisiensi dalam proses penagihan piutang. Peningkatan ini disebabkan oleh adanya perbaikan dalam sistem pengelolaan piutang dan meningkatnya disiplin pembayaran dari pelanggan. Namun, pada tahun 2024 terjadi penurunan tajam pada rasio perputaran piutang menjadi 1,86 kali yang menunjukkan bahwa proses penagihan lebih lambat dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan tersebut disebabkan oleh melemahnya pengawasan terhadap piutang jatuh tempo dan adanya hambatan internal seperti keterbatasan sumber daya penagih. Rasio 1,86 kali ini merupakan yang terendah selama empat tahun terakhir, dan berpotensi menimbulkan dampak negatif terhadap arus kas serta likuiditas perusahaan.

CV. Sinar Jaya menunjukkan kestabilan dan pemulihan yang lebih baik pada tahun terakhir meskipun sebelumnya sempat mengalami penurunan. Sebaliknya, CV. Yabba 505 walaupun sempat mencatat perbaikan pada tahun 2022 dan 2023 perusahaan mengalami penurunan yang signifikan pada

tahun 2024 sehingga memerlukan evaluasi terhadap kebijakan kredit dan sistem penagihan piutang. CV. Sinar Jaya memiliki rasio perputaran piutang yang lebih tinggi yang mencerminkan pengelolaan piutang yang lebih efisien dibandingkan dengan CV. Yabba 505 selama periode penelitian. Perbandingan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.1.

**Tabel 4.1 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2021-2024**

Perusahaan	Rasio Perputaran Piutang (Kali)				Keterangan
	2021	2022	2023	2024	
CV. Sinar Jaya	3,55	3,34	2,86	3,19	Fluktuasi
CV. Yabba 505	2,10	2,89	2,97	1,86	Fluktuasi

Data Diolah Oleh: Peneliti (Excel) 2025

Berdasarkan hasil analisis rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa CV. Sinar Jaya mengalami penurunan dalam efektivitas pengelolaan piutang selama beberapa tahun pertama sebelum akhirnya menunjukkan tanda-tanda perbaikan di tahun terakhir penelitian. Kondisi ini mencerminkan adanya kelemahan dalam kebijakan kredit dan mekanisme penagihan yang perlu segera dievaluasi. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk melakukan pengetatan dalam pemberian kredit dengan mempertimbangkan kelayakan nasabah secara lebih selektif dan menetapkan periode pembayaran yang lebih singkat. Penguatan sistem penagihan juga perlu dilakukan, antara lain

melalui pemanfaatan teknologi digital untuk pengingat pembayaran otomatis, penagihan aktif secara berkala, dan penggunaan aplikasi akuntansi yang mendukung pemantauan umur piutang secara sistematis, guna menjaga kelancaran arus kas.

CV. Yabba 505 sempat mencatat peningkatan efisiensi dalam pengelolaan piutang namun di tahun terakhir mengalami penurunan yang cukup signifikan. Hal ini terjadi karena menurunnya efektivitas pengawasan terhadap kredit yang diberikan dan keterbatasan sumber daya penagih yang mengakibatkan risiko ketidakmampuan pelanggan dalam melakukan pembayaran. Untuk mengantisipasi hal ini perusahaan perlu melakukan penguatan sistem pengendalian piutang melalui pemantauan yang lebih intensif terhadap piutang jatuh tempo dan evaluasi berkala terhadap kebijakan kredit yang diterapkan. Peningkatan kapasitas tim penagihan juga menjadi penting agar proses penagihan dapat berjalan lebih optimal. Penggunaan teknologi informasi dalam pengelolaan piutang juga perlu dipertimbangkan, seperti digitalisasi pencatatan transaksi. Dengan upaya tersebut diharapkan CV. Yabba 505 dapat memulihkan kembali efisiensi pengelolaan piutang dan menjaga kelancaran arus kas perusahaan secara berkelanjutan. Secara keseluruhan,

kedua perusahaan perlu menjadikan laporan umur piutang sebagai instrumen evaluasi yang digunakan secara rutin disertai pengawasan berkala terhadap implementasi kebijakan kredit guna menjaga kestabilan keuangan perusahaan secara berkelanjutan.

## 2. Likuiditas

Tingkat likuiditas pada CV. Sinar Jaya menunjukkan kondisi yang sangat baik dan relatif stabil selama periode penelitian, dengan tren peningkatan baik pada rasio lancar maupun rasio cepat. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang tinggi dalam mengelola aset lancar dan memenuhi kewajiban jangka pendek secara efisien.

Rasio lancar pada CV. Sinar Jaya mengalami peningkatan bertahap dari 3,88 pada tahun 2021 menjadi 4,56 pada tahun 2024 yang menunjukkan meningkatnya kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar. Demikian pula, rasio cepat meningkat dari 3,28 menjadi 3,76 pada periode yang sama yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki aset likuid yang memadai tanpa memperhitungkan persediaan. Sebaliknya, CV. Yabba 505 menunjukkan kondisi likuiditas yang cukup baik meskipun disertai fluktuasi selama periode penelitian. Penurunan rasio yang terjadi pada tahun 2023

menunjukkan adanya ketidakkonsistenan dalam pengelolaan aset lancar yang disebabkan oleh peningkatan persediaan, penurunan kas dan piutang. Namun peningkatan signifikan pada tahun 2024 mencerminkan adanya upaya perbaikan dalam manajemen likuiditas.

Rasio lancar CV. Yabba 505 meningkat dari 3,33 pada tahun 2021 menjadi 3,86 pada tahun 2022, kemudian menurun menjadi 3,08 pada tahun 2023, dan kembali meningkat menjadi 4,36 pada tahun 2024. Rasio cepat juga menunjukkan pola yang serupa, yakni meningkat dari 2,47 pada tahun 2021 menjadi 3,12 pada tahun 2022, pada tahun 2023 menurun menjadi 2,32 dan naik signifikan menjadi 3,82 pada tahun 2024. Secara umum, CV. Sinar Jaya memiliki rasio likuiditas yang lebih stabil dan konsisten dibandingkan dengan CV. Yabba 505 selama periode 2021 sampai 2024. Stabilitas ini mencerminkan pengelolaan likuiditas yang lebih efektif dan terkontrol. Data selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.2.

**Tabel 4.2 Likuiditas Tahun 2021-2024**

Perusahaan	Rasio Lancar				Rasio Cepat			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
CV. Sinar Jaya	3,88	3,73	4,25	4,56	3,28	3,12	3,51	3,76
CV. Yabba 505	3,33	3,86	3,08	4,36	2,47	3,12	2,32	3,82

*Data Diolah Oleh: Peneliti (Excel) 2025*

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap indikator likuiditas, CV. Sinar Jaya menunjukkan performa yang cukup konsisten dan mengalami peningkatan secara bertahap dari tahun ke tahun. Kondisi tersebut dapat dilihat melalui peningkatan pada rasio lancar dan rasio cepat yang menunjukkan perbaikan kinerja likuiditas. Hal ini menunjukkan kemampuan perusahaan yang baik dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Namun demikian, rasio yang terlalu tinggi juga dapat menunjukkan adanya akumulasi aset lancar yang kurang produktif seperti piutang yang tidak tertagih dan kas yang tidak dimanfaatkan secara optimal. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan penggunaan aset lancar melalui penempatan dana pada instrumen investasi jangka pendek yang aman dan likuid, serta melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas pengelolaan piutang dan persediaan agar efisiensi modal kerja tetap terjaga.

CV. Yabba 505 menunjukkan fluktuasi dalam rasio likuiditas khususnya pada rasio cepat yang sempat mengalami penurunan sebelum akhirnya meningkat kembali di tahun terakhir. Ketidakstabilan ini menunjukkan adanya potensi ketidakseimbangan dalam manajemen arus kas dan pengelolaan aset lancer seperti keterlambatan penagihan

piutang atau kurangnya kontrol atas persediaan. Untuk mengatasi hal ini perusahaan perlu melakukan penataan ulang terhadap kebijakan pengelolaan kas, memperkuat sistem penagihan piutang, dan melakukan perencanaan kebutuhan likuiditas secara lebih akurat dan disiplin. Kedua perusahaan disarankan untuk menjaga rasio likuiditas pada tingkat yang optimal dan seimbang serta menjadikan laporan arus kas dan rasio keuangan sebagai alat evaluasi rutin dalam proses pengambilan keputusan keuangan jangka pendek.

### 3. Biaya Kualitas

Biaya Kualitas pada CV. Sinar Jaya mengalami peningkatan dari Rp17.000.000 pada tahun 2021 menjadi Rp24.280.000 pada tahun 2023. Kenaikan ini disebabkan oleh meningkatnya upaya pengendalian mutu termasuk biaya inspeksi perbaikan produk serta penanganan keluhan pelanggan yang bertujuan untuk mempertahankan standar kualitas dan kepuasan konsumen. Peningkatan biaya tersebut menunjukkan komitmen perusahaan dalam menjaga kualitas produk agar tetap kompetitif di pasar. Pada tahun 2024 biaya kualitas mengalami penurunan menjadi Rp18.100.000. Penurunan biaya di tahun 2024 dapat menunjukkan adanya perbaikan sistem pengendalian kualitas sehingga biaya yang dikeluarkan untuk deteksi maupun perbaikan dapat ditekan.

Sementara itu, CV. Yabba 505 menunjukkan fluktuasi yang lebih moderat. Biaya kualitas meningkat dari Rp10.920.000 pada tahun 2021 menjadi Rp13.740.000 pada 2022, menurun ke Rp11.945.000 pada tahun 2023, dan kembali naik ke Rp12.764.000 pada 2024. Fluktuasi ini menunjukkan bahwa perusahaan secara konsisten mengalokasikan biaya untuk pengendalian mutu, meskipun belum menunjukkan perubahan signifikan dalam pola investasinya.

CV. Sinar Jaya mencatat biaya kualitas yang lebih tinggi dibandingkan CV. Yabba 505 selama periode penelitian. Hal ini menunjukkan komitmen yang lebih besar dalam upaya peningkatan kualitas produk atau layanan. Namun demikian, efektivitas dari biaya yang dikeluarkan tersebut perlu ditinjau lebih lanjut melalui indikator kinerja lainnya seperti, tingkat cacat produk, kepuasan pelanggan, atau jumlah retur barang. Biaya kualitas merupakan indikator penting dalam menilai efektivitas operasional perusahaan, karena mencerminkan upaya yang dilakukan untuk mencegah, mendeteksi, dan mengatasi ketidaksesuaian produk atau layanan terhadap standar mutu. Baik CV. Sinar Jaya maupun CV. Yabba 505 menunjukkan pola fluktuatif dalam pengeluaran biaya kualitas selama periode 2021 sampai 2024 yang dapat dilihat pada tabel 4.3.

**Tabel 4.3 Biaya Kualitas Tahun 2021-2024**

Perusahaan	CV. Sinar Jaya				CV. Yabba 505				Keterangan
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	
Biaya Pencegahan	5.000.000	4.000.000	6.500.000	8.000.000	2.870.000	4.800.000	4.400.000	3.764.000	Fluktuasi
Biaya Penilaian	2.000.000	2.245.000	3.780.000	3.100.000	1.000.000	1.000.000	1.200.000	1.000.000	Fluktuasi
Kegagalan Internal	4.000.000	5.000.000	6.000.000	3.000.000	3.350.000	4.000.000	2.945.000	3.000.000	Fluktuasi
Kegagalan Eksternal	6.000.000	7.650.000	8.000.000	4.000.000	3.700.000	3.940.000	3.400.000	5.000.000	Fluktuasi
Total Biaya Kualitas	17.000.000	18.895.000	24.280.000	18.100.000	10.920.000	13.740.000	11.945.000	12.764.000	Fluktuasi

*Data Diolah Oleh: Peneliti (Excel) 2025*

Berdasarkan hasil analisis biaya kualitas selama periode penelitian menunjukkan bahwa kedua perusahaan mengalami fluktuasi dalam pengeluaran yang terkait dengan pengendalian mutu. Pada CV. Sinar Jaya, terjadi peningkatan yang cukup signifikan dalam biaya kualitas pada awal hingga pertengahan periode, namun mengalami penurunan pada tahun terakhir. Peningkatan pengeluaran pada periode sebelumnya menunjukkan bertambahnya produk yang tidak memenuhi spesifikasi serta kurang optimalnya pengawasan kualitas dalam proses produksi. Untuk mengatasi hal ini perusahaan perlu melakukan peninjauan secara menyeluruh terhadap seluruh tahapan produksi serta sistem pengendalian kualitas yang diterapkan. Salah satu langkah strategis yang direkomendasikan adalah memperkuat kontrol mutu sejak tahap awal proses produksi guna mencegah terjadinya kerusakan atau kesalahan di tahap akhir. Selain itu

perusahaan disarankan untuk berinvestasi pada program pelatihan karyawan dan pemeliharaan fasilitas produksi sebagai bentuk pencegahan jangka panjang terhadap membengkaknya biaya kualitas.

CV. Yabba 505 menunjukkan pola biaya kualitas yang tidak stabil sepanjang periode yang diteliti, dengan kecenderungan naik turun yang menunjukkan adanya ketidakstabilan dalam implementasi standar mutu. Kondisi ini disebabkan oleh lemahnya pengawasan berkala terhadap hasil produksi atau belum optimalnya penerapan prosedur operasional standar. Perusahaan disarankan untuk menetapkan anggaran khusus untuk kegiatan pengendalian mutu agar dana yang dibutuhkan selalu tersedia dan tidak berubah-ubah setiap tahun. Penerapan pendekatan manajemen mutu terpadu seperti *Total Quality Management* juga dapat menjadi strategi yang efektif untuk menekan biaya akibat kegagalan produksi dan meningkatkan efisiensi operasional. Kedua perusahaan sebaiknya mulai melakukan pemisahan dan pencatatan yang lebih spesifik terhadap komponen biaya pencegahan, pengujian, dan kegagalan sehingga pengendalian mutu dapat dilakukan secara lebih terarah, fokus, dan terukur.

#### 4. Penjualan

Penjualan pada CV. Sinar Jaya menunjukkan pertumbuhan yang stabil. Nilai penjualan meningkat dari Rp1.336.545.000 pada tahun 2021 menjadi Rp1.752.000.000 pada tahun 2024. Jika dihitung secara tahunan, rata-rata pertumbuhan penjualan perusahaan ini mencapai sekitar 9,5% per tahun. Kinerja ini menunjukkan keberhasilan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan, perluasan jaringan distribusi, serta pelaksanaan strategi pemasaran yang efektif dan terarah.

Pada CV. Yabba 505 juga mencatatkan tren penjualan yang meningkat dari Rp823.550.000 pada tahun 2021 menjadi Rp1.220.000.000 pada tahun 2024. Rata-rata pertumbuhan penjualan tahunannya tercatat sekitar 13,9%, yang sebenarnya lebih tinggi dibandingkan dengan CV. Sinar Jaya dalam hal persentase. Hal ini menunjukkan adanya upaya pengembangan pasar dan peningkatan kinerja penjualan, meskipun nilai absolut penjualannya masih berada di bawah CV. Sinar Jaya. Berdasarkan pendekatan teori pemasaran, hal ini dapat dikaitkan dengan tahapan pertumbuhan dalam siklus hidup produk, di mana perusahaan

sedang dalam fase meningkatkan volume penjualan dengan memperluas basis pelanggan.

CV. Yabba 505 menunjukkan pertumbuhan tahunan yang relatif lebih cepat secara persentase, CV. Sinar Jaya tetap unggul dalam hal volume dan stabilitas penjualan. Konsistensi pertumbuhan yang ditunjukkan CV. Sinar Jaya dapat mencerminkan keberhasilan dalam menjaga kepercayaan pasar dan mempertahankan posisi kompetitif. Dengan demikian, dari perspektif manajerial dan pemasaran, CV. Sinar Jaya dinilai memiliki kinerja penjualan yang lebih mapan dan berkelanjutan sepanjang periode 2021 sampai 2024. CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 mengalami peningkatan penjualan dari tahun 2021 hingga 2024, meskipun dengan laju pertumbuhan yang berbeda yang dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4 Penjualan Tahun 2021-2024**

Perusahaan	Penjualan (Rp)				Keterangan
	2021	2022	2023	2024	
CV. Sinar Jaya	1.336.545.000	1.493.300.000	1.590.000.000	1.752.000.000	Naik
CV. Yabba 505	823.550.000	940.000.000	1.050.000.000	1.220.000.000	Naik

*Data Diolah Oleh: Peneliti (Excel) 2025*

Berdasarkan hasil analisis data penjualan, dapat disimpulkan bahwa baik CV. Sinar Jaya maupun CV. Yabba 505 mengalami tren peningkatan kinerja penjualan selama periode penelitian. CV. Sinar Jaya menunjukkan pertumbuhan

yang konsisten dari tahun ke tahun, yang mencerminkan kestabilan operasional dan keberhasilan dalam mempertahankan pangsa pasar. Namun, laju pertumbuhan yang tergolong moderat menunjukkan bahwa masih terdapat peluang pasar yang belum dimaksimalkan secara optimal. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk melakukan diversifikasi produk dan memperluas jangkauan pemasaran, termasuk melalui pemanfaatan teknologi digital serta penguatan strategi promosi. Selain itu, peningkatan efisiensi produksi dan distribusi juga perlu menjadi fokus untuk memperkuat daya saing dan mempercepat pertumbuhan penjualan.

CV. Yabba 505 mengalami peningkatan penjualan yang lebih signifikan, yang menunjukkan adanya ekspansi usaha dan peningkatan permintaan terhadap produk yang ditawarkan. Pertumbuhan yang pesat ini menjadi sinyal positif, namun juga mengandung risiko jika tidak diimbangi dengan kesiapan kapasitas produksi, manajemen operasional, dan pengelolaan sumber daya yang memadai. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperkuat sistem internal, meningkatkan kualitas pelayanan, serta memastikan bahwa pertumbuhan penjualan tidak mengganggu stabilitas finansial maupun mutu produk. Evaluasi terhadap sistem distribusi, pengelolaan

persediaan, dan kinerja pemasaran juga menjadi langkah strategis yang perlu dilakukan secara berkala. Secara keseluruhan, kedua perusahaan perlu menyusun strategi penjualan yang berkelanjutan dan adaptif terhadap perubahan pasar. Monitoring terhadap tren konsumen, kebijakan harga, dan kegiatan pesaing harus terus dilakukan agar strategi yang diterapkan dapat memberikan hasil yang optimal dan mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

## 5. Pertumbuhan Penjualan

CV. Sinar Jaya memperlihatkan tren pertumbuhan yang meningkat secara konsisten. Pada tahun 2021, pertumbuhan penjualan tercatat sebesar 0,12%, kemudian meningkat menjadi 11,73% pada tahun 2022, 14,12% pada 2023, dan mencapai 26,04% pada tahun 2024. Kecenderungan ini mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan serta meningkatkan kinerja penjualan dari tahun ke tahun. Peningkatan signifikan di tahun 2024 dapat menunjukkan adanya perbaikan dalam strategi distribusi, promosi, atau pengembangan pasar yang dilakukan secara lebih agresif dan terarah.

CV. Yabba 505 menunjukkan pola pertumbuhan yang lebih bervariasi. Pada tahun 2021 perusahaan mencatat penurunan penjualan sebesar -2,62% dibandingkan tahun

2020 yang berada di luar periode penelitian. Angka tersebut menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi tantangan dalam mempertahankan kinerja penjualannya di awal periode penelitian. Namun kinerja mulai membaik pada tahun berikutnya dengan pertumbuhan sebesar 14,14% di tahun 2022, namun pada tahun 2023 menurun sebesar 11,70%, dan meningkat menjadi 16,19% pada tahun 2024. Walaupun tingkat pertumbuhannya cukup baik secara tahunan, nilai penjualan absolut perusahaan masih berada di bawah CV. Sinar Jaya.

CV. Sinar Jaya tidak hanya mencatat nilai penjualan yang lebih tinggi tetapi juga menunjukkan pola pertumbuhan yang lebih stabil dan progresif. Hal ini menandakan adanya pengelolaan strategi penjualan yang lebih efektif dan konsisten dibandingkan dengan CV. Yabba 505, yang masih menghadapi fluktuasi dan memerlukan penguatan strategi pemasaran untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting dalam mengevaluasi kinerja operasional dan efektivitas strategi pemasaran perusahaan. Berdasarkan data pertumbuhan penjualan tahunan, CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 menunjukkan perkembangan yang positif selama

periode 2021 hingga 2024, meskipun dengan pola dan tingkat pertumbuhan yang berbeda yang dapat dilihat pada tabel 4.5.

**Tabel 4.5 Pertumbuhan penjualan Tahun 2021-2024**

<b>Tahun</b>	<b>Pertumbuhan Penjualan (%)</b>	
	<b>CV. Sinar Jaya</b>	<b>CV. Yabba 505</b>
2021	10,12%	-2,62%
2022	11,73%	14,14%
2023	14,12%	11,70%
2024	26,04%	16,19%

*Data Diolah Oleh: Peneliti (Excel) 2025*

Hasil analisis menunjukkan bahwa CV. Sinar Jaya mengalami pertumbuhan penjualan yang konsisten dan menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun selama periode pengamatan. Pola pertumbuhan yang stabil ini mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memperluas pasar atau meningkatkan efektivitas strategi penjualannya. Namun demikian, peningkatan penjualan yang signifikan perlu diimbangi dengan kesiapan operasional dan pengelolaan rantai pasok agar tidak menimbulkan tekanan terhadap kapasitas produksi atau kualitas layanan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk terus mengembangkan inovasi produk, memperkuat distribusi, serta memastikan bahwa sistem logistik dan produksi mampu mengikuti laju pertumbuhan tersebut.

Hasil analisis menunjukkan CV. Yabba 505 mengalami fluktuasi dalam tingkat pertumbuhan penjualan. Setelah

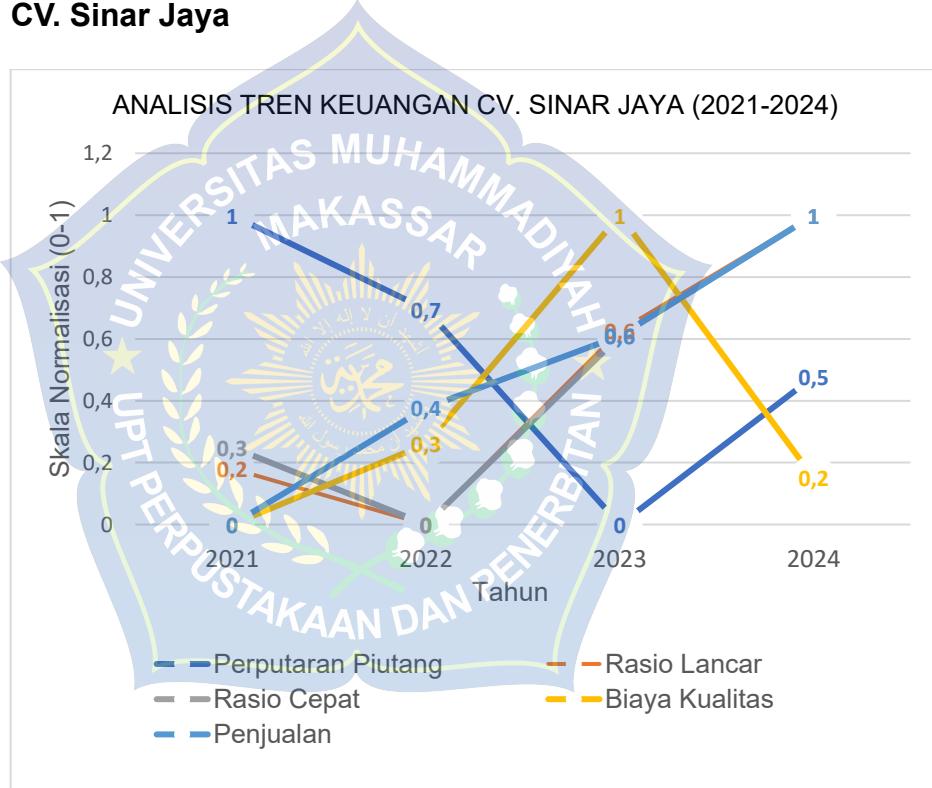
sempat mengalami penurunan di awal periode, perusahaan berhasil mencatat peningkatan dalam dua tahun berikutnya meskipun dengan tingkat yang belum terlalu stabil. Hal ini menunjukkan perlunya perbaikan dalam strategi pemasaran dan penguatan hubungan dengan pelanggan. Untuk meningkatkan keberlanjutan pertumbuhan penjualan perusahaan disarankan untuk melakukan analisis pasar yang lebih mendalam, memperluas saluran distribusi, serta memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan jangkauan promosi. Selain itu, evaluasi berkala terhadap produk dan layanan yang ditawarkan perlu dilakukan agar perusahaan dapat menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan preferensi konsumen secara dinamis. Kedua perusahaan perlu menjaga laju pertumbuhan dengan strategi yang adaptif dan terukur, serta memastikan bahwa peningkatan penjualan juga sejalan dengan peningkatan kapasitas operasional dan kualitas pelayanan.

### b. Analisis Tren

Analisis tren adalah analisis terhadap laporan keuangan yang dilakukan dengan membandingkan data keuangan dari beberapa periode dengan tujuan untuk mengetahui apakah terjadi kenaikan atau penurunan pada suatu pos laporan keuangan. Analisis tren memberikan gambaran yang jelas mengenai arah

perkembangan kinerja keuangan perusahaan dari waktu ke waktu. Dalam konteks usaha perikanan analisis ini penting untuk mengetahui efektivitas strategi usaha dan sebagai alat bantu dalam merumuskan kebijakan perencanaan bisnis di masa depan. Berikut analisis tren berdasarkan identifikasi pola dan prediksi masa depan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505.

#### a. CV. Sinar Jaya



**Gambar 4.1 Analisis Tren Keuangan CV. Sinar Jaya 2021-2024**

Berdasarkan grafik tren keuangan CV. Sinar Jaya selama periode 2021 hingga 2024 terlihat adanya perubahan kinerja yang cukup signifikan pada beberapa indikator utama, yaitu perputaran piutang, rasio lancar, rasio cepat, biaya

kualitas, dan penjualan. Setiap indikator menunjukkan pola perkembangan yang berbeda-beda, mencerminkan kondisi internal perusahaan serta kebijakan yang diterapkan dalam pengelolaan keuangan.

Pada indikator perputaran piutang terjadi penurunan yang cukup tajam dari posisi tertinggi pada tahun 2021 menuju titik terendah pada 2023 lalu mengalami sedikit peningkatan pada tahun 2024. Berdasarkan hasil wawancara, CV. Sinar Jaya menerapkan sistem penjualan gabungan antara tunai dan kredit dengan jangka waktu pelunasan antara enam belas hari hingga tiga puluh hari. Penagihan piutang dilakukan melalui telepon atau pesan tertulis. Perusahaan mengakui adanya kendala dalam proses penagihan yang disebabkan oleh lemahnya sistem administrasi. Untuk piutang yang macet perusahaan melakukan negosiasi ulang atau mencatat penghapusan dalam pembukuan. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang masih perlu ditingkatkan karena belum sepenuhnya mencapai target yang diharapkan.

Rasio lancar dan rasio cepat memperlihatkan tren peningkatan yang positif. Setelah berada pada posisi rendah pada tahun 2021 dan 2022 kedua rasio ini meningkat secara signifikan dan mencapai nilai tertinggi pada tahun 2024. Dari

hasil wawancara, diketahui bahwa pengelolaan kas operasional dilakukan melalui pengawasan harian oleh pihak manajemen. Perusahaan juga secara aktif menggunakan rasio keuangan seperti rasio lancar dan rasio cepat untuk menilai kondisi keuangannya. Sepanjang periode analisis perusahaan tidak mengalami kekurangan dana berkat penerapan strategi seperti pengawasan kas yang ketat, efisiensi pengeluaran, serta pengendalian anggaran. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah berhasil mencapai target likuiditas yang ditetapkan.

Biaya kualitas mengalami fluktuasi yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Biaya meningkat tajam pada tahun 2023, lalu menurun kembali pada tahun 2024. Berdasarkan hasil wawancara, CV. Sinar Jaya rutin mengalokasikan dana untuk menjamin mutu produk dengan jenis biaya utama berasal dari kegagalan internal dan proses inspeksi. Perusahaan menyatakan bahwa kualitas produk sangat berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan dan evaluasi efisiensi biaya kualitas dilakukan setiap tahun. Perubahan yang tidak stabil pada pengeluaran biaya kualitas menunjukkan bahwa pengendaliannya belum berjalan secara konsisten sehingga pencapaian target efisiensi masih perlu diperbaiki.

Penjualan menunjukkan tren yang sangat positif.

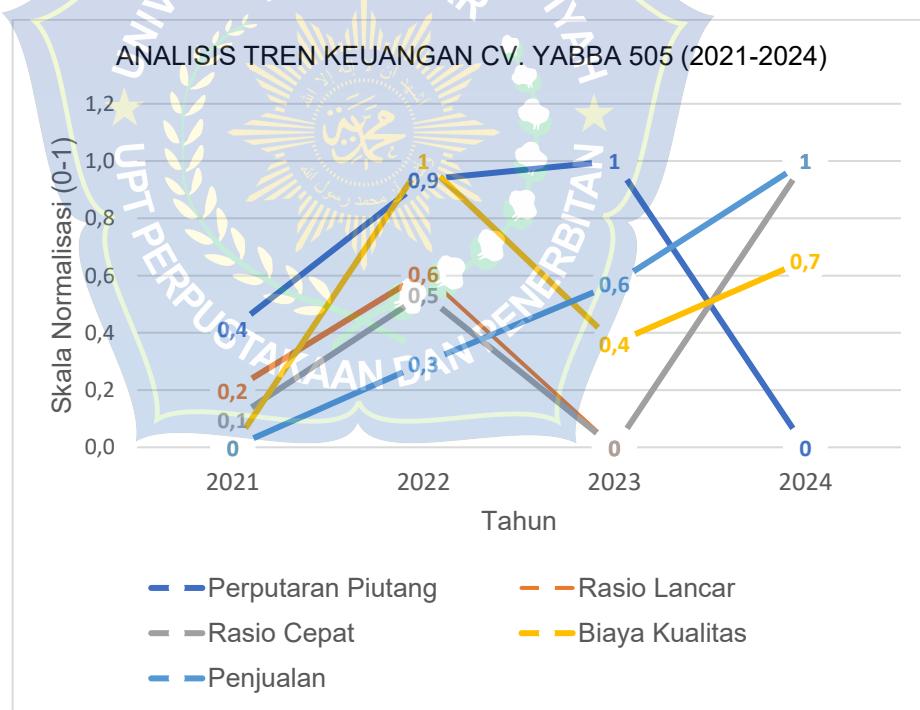
Penjualan meningkat secara stabil dari tahun ke tahun dan mencapai tingkat tertinggi pada tahun 2024. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan mengungkapkan adanya peningkatan signifikan dalam periode 2021 sampai 2024.

Faktor internal yang mendorong pertumbuhan penjualan meliputi kualitas produk, strategi harga, aktivitas pemasaran, serta kelancaran proses produksi. Sementara itu faktor eksternal yang turut memengaruhi penjualan antara lain daya beli konsumen dan tingkat persaingan pasar. Strategi yang digunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan mencakup promosi, perluasan distribusi, serta inovasi produk. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah berhasil mencapai target penjualan secara berkelanjutan.

CV. Sinar Jaya mampu menunjukkan kinerja yang positif pada aspek likuiditas dan penjualan. Namun masih terdapat tantangan pada pengelolaan piutang dan biaya kualitas yang perlu menjadi perhatian serius agar stabilitas keuangan perusahaan tetap terjaga dan kinerja dapat meningkat secara menyeluruh di masa mendatang. Hasil wawancara mendukung analisis tren ini dengan memberikan gambaran nyata tentang kebijakan operasional yang diterapkan dan tantangan yang dihadapi selama empat tahun terakhir.

CV. Sinar Jaya memiliki potensi pertumbuhan yang cukup baik sebagaimana ditunjukkan oleh tren penjualan yang meningkat. Namun beberapa indikator keuangan lain seperti perputaran piutang, rasio likuiditas, dan biaya kualitas menunjukkan adanya ketidakstabilan yang perlu segera diatasi. Jika perusahaan mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan piutang, menjaga likuiditas, serta mempertahankan mutu produk, maka peluang pertumbuhan jangka panjang akan semakin terbuka.

**b. CV, Yabba 505**



**Gambar 4.2 Analisis Tren Keuangan CV. Yabba 505 2021-2024**

Berdasarkan analisis tren keuangan CV. Yabba 505 tahun 2021 sampai 2024, rasio perputaran piutang

meningkat hingga 2023 namun menurun tajam di 2024 yang menunjukkan potensi masalah dalam sistem penagihan atau meningkatnya piutang macet. Hasil wawancara menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan sistem penjualan campuran tunai dan kredit dengan pelunasan dua hingga empat minggu serta melakukan penagihan melalui telepon dan pesan tertulis. Meskipun tidak ditemukan kendala besar pengawasan piutang dilakukan secara berkala. Penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang sudah cukup baik namun masih perlu ditingkatkan terutama dalam pemantauan *real-time* dan efektivitas kebijakan kredit.

Pada indikator likuiditas baik rasio lancar maupun rasio cepat menunjukkan pola fluktuatif. Rasio lancar bergerak relatif stabil menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Sementara itu rasio cepat mengalami penurunan pada tahun 2023 dan naik kembali di tahun berikutnya yang menunjukkan perubahan dalam komposisi aset lancar Perusahaan khususnya terkait kas dan persediaan. Berdasarkan hasil wawancara, CV. Yabba 505 menyatakan bahwa pengelolaan likuiditas dilakukan dengan menjaga keseimbangan antara pembayaran tunai dan kredit serta memastikan ketersediaan

kas yang cukup untuk kebutuhan operasional. Pengeluaran rutin dan pembelian bahan baku direncanakan secara periodik agar tidak mengganggu kelancaran kas. Hal ini mendukung penelitian bahwa perusahaan memiliki kemampuan adaptif dalam mengelola aset lancarnya meskipun fluktuasi yang terjadi tetap memerlukan pengawasan lebih ketat untuk menjaga kestabilan likuiditas.

Fluktuasi juga terjadi pada biaya kualitas yang dimana biaya ini meningkat tajam pada tahun 2022, menurun pada tahun berikutnya, dan kembali naik di tahun 2024. Pola yang tidak konsisten ini menandakan bahwa sistem pengendalian mutu yang diterapkan belum berjalan secara optimal. Ketidakkonsistennan ini berpotensi menimbulkan pemborosan biaya produksi serta mengurangi efisiensi secara keseluruhan. Berdasarkan hasil wawancara, pihak CV. Yabba 505 menyatakan bahwa pengendalian kualitas telah dilakukan melalui pemeriksaan produk secara berkala namun belum dilengkapi dengan sistem evaluasi mutu yang terdokumentasi secara sistematis. Hal ini sejalan dengan tren fluktuatif yang tercermin dalam data yang menunjukkan bahwa perbaikan kualitas belum menjadi proses yang berkelanjutan dalam operasional perusahaan.

Tren penjualan menunjukkan pertumbuhan positif sepanjang periode pengamatan dengan peningkatan signifikan pada tahun terakhir. Hal ini mencerminkan adanya potensi pasar yang baik dan keberhasilan strategi pemasaran yang telah dijalankan. Berdasarkan hasil wawancara, pihak CV. Yabba 505 menjelaskan bahwa peningkatan penjualan didorong oleh perluasan jangkauan distribusi serta promosi langsung kepada pelanggan tetap dan calon pelanggan melalui media sosial dan komunikasi personal. Perusahaan juga menyebutkan adanya peningkatan permintaan pasar seiring dengan membaiknya kondisi ekonomi lokal. Keberhasilan penjualan ini perlu didukung oleh peningkatan efisiensi internal seperti pengelolaan stok, produksi, dan pengendalian biaya, agar dapat menghasilkan profitabilitas yang maksimal dan menjaga daya saing dalam jangka panjang.

Berdasarkan identifikasi pola tersebut dapat diprediksi bahwa CV. Yabba 505 memiliki prospek pertumbuhan yang baik di masa depan, dengan catatan bahwa perusahaan perlu segera melakukan perbaikan terhadap sistem pengelolaan piutang, pengendalian biaya kualitas, dan efektivitas operasional. Beberapa langkah strategis yang direkomendasikan antara lain adalah peningkatan sistem

pelaporan piutang berbasis digital, penguatan fungsi audit mutu internal, serta penerapan program perbaikan berkelanjutan seperti *Total Quality Management*. Selain itu, perusahaan juga perlu mengintegrasikan antara peningkatan volume penjualan dengan kesiapan kapasitas produksi dan layanan, agar pertumbuhan tersebut dapat berjalan secara berkelanjutan dan seimbang.

### C. Pembahasan

Kondisi keuangan usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar yang direpresentasikan oleh CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 menunjukkan dinamika yang cukup mencerminkan tantangan dalam pengelolaan aspek-aspek fundamental keuangan. Kedua perusahaan tampak berupaya untuk tumbuh dan memperbaiki kinerja keuangannya, namun kualitas pertumbuhan tersebut masih bervariasi dan belum sepenuhnya ditopang oleh manajemen keuangan yang konsisten dan efisien. Oleh sebab itu, tanpa penguatan pada aspek pengelolaan keuangan yang terintegrasi dan berkelanjutan pertumbuhan yang dicapai berisiko tidak stabil dan sulit untuk dipertahankan dalam jangka panjang.

#### a. Tingkat kesehatan keuangan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan analisis aspek fundamental keuangan

Hasil analisis terhadap keempat aspek fundamental keuangan yaitu perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan

penjualan menunjukkan bahwa CV. Sinar Jaya memiliki kinerja keuangan yang lebih stabil dan sehat dibandingkan dengan CV. Yabba 505. Berikut ringkasan hasil evaluasi kinerja keuangan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 disajikan dalam tabel 4.6.

**Tabel 4.6 Hasil Evaluasi Kinerja Keuangan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505**

Aspek	CV. Sinar Jaya	CV. Yabba 505	Evaluasi Komparatif
<b>Perputaran Piutang</b>	Fluktuatif; sempat turun, membaik di 2024 (3,19x)	Meningkat hingga 2023, turun tajam di 2024 (1,86x)	CV. Sinar Jaya lebih efisien dan konsisten dalam pengelolaan piutang
<b>Likuiditas</b>	Stabil dan meningkat (rasio lancar 4,56 dan rasio cepat 3,76 pada 2024)	Fluktuatif; sempat turun di 2023, membaik di 2024	CV. Sinar Jaya lebih sehat dan likuid secara berkelanjutan
<b>Biaya Kualitas</b>	Tinggi, meningkat hingga 2023, menurun di 2024	Lebih rendah dan stabil, tapi fluktuatif	CV. Sinar Jaya lebih proaktif dalam kontrol mutu, tapi perlu efisiensi
<b>Penjualan</b>	Stabil, tumbuh rata-rata 9,5% per tahun	Lebih tinggi pertumbuhannya (13,9%) namun nilainya masih di bawah CV. Sinar Jaya	CV. Sinar Jaya unggul secara volume dan kestabilan
<b>Tingkat Kesehatan Keuangan</b>	Baik, stabil, pengelolaan keuangan relatif efektif	Kurang fluktuasi likuiditas piutang	CV. Sinar Jaya lebih sehat secara keseluruhan

Berdasarkan hasil evaluasi kinerja keuangan pada Tabel 4.6 dapat dilihat dari tren peningkatan rasio perputaran piutang di tahun terakhir, stabilitas rasio likuiditas yang tinggi, serta pertumbuhan penjualan yang konsisten dari tahun 2021 hingga 2024. Temuan ini sejalan dengan teori modal kerja menurut (Eugene F. Brigham, 2016) yang menyatakan bahwa pengelolaan piutang yang baik dan tingkat likuiditas yang tinggi

mencerminkan kondisi keuangan yang sehat dan mampu mendukung kelangsungan usaha secara berkelanjutan.

CV. Yabba 505 menunjukkan dinamika yang fluktuatif, khususnya dalam aspek likuiditas dan perputaran piutang. Penurunan tajam pada rasio perputaran piutang tahun 2024 menunjukkan adanya kelemahan dalam sistem penagihan dan kebijakan kredit. Hal ini dapat berdampak pada arus kas dan menghambat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansial jangka pendek (Ross, Westerfield, 2016). Meskipun CV. Yabba 505 mencatatkan pertumbuhan penjualan tahunan yang lebih tinggi secara persentase, namun kestabilan dan volume penjualan masih lebih unggul pada CV. Sinar Jaya, yang menunjukkan kemampuan yang lebih kuat dalam mempertahankan loyalitas pasar.

Pada aspek biaya kualitas, CV. Sinar Jaya menunjukkan pengeluaran yang lebih besar, namun terdapat tren penurunan pada tahun terakhir yang menunjukkan efektivitas dari upaya peningkatan sistem pengendalian mutu. Sebaliknya, CV. Yabba 505 masih mengalami fluktuasi biaya kualitas dari tahun ke tahun, yang mencerminkan kurangnya konsistensi dalam pengelolaan mutu produk. Temuan ini relevan dengan pendekatan manajemen kualitas total (Heizer & Render, 2016), yang menekankan pentingnya pencegahan dan penilaian dalam

mengendalikan biaya kegagalan serta menjaga efisiensi operasional.

Sejalan dengan perspektif teori perilaku keuangan (Akka Latifah Jusdienar, et al., 2024), kondisi kesehatan keuangan kedua perusahaan juga dipengaruhi oleh keputusan-keputusan subjektif dari pengelola usaha. Ketidakkonsistenan dalam pengelolaan piutang dan fluktuasi biaya kualitas pada CV. Yabba 505 dapat mencerminkan adanya bias psikologis, seperti *overconfidence bias* (terlalu percaya diri dalam memberikan kredit), atau *short-termism* (lebih fokus pada hasil jangka pendek daripada investasi mutu jangka panjang). Sebaliknya, stabilitas likuiditas dan tren penurunan biaya kualitas pada CV. Sinar Jaya menunjukkan adanya kecenderungan manajemen yang lebih berhati-hati, yang dapat dikaitkan dengan *loss aversion bias* (kecenderungan menghindari risiko kerugian), serta *learning effect* dari pengalaman masa lalu yang membentuk pola pengambilan keputusan lebih efisien.

Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan gambaran bahwa keberhasilan dan keberlanjutan usaha perikanan tidak hanya ditentukan oleh indikator keuangan secara kuantitatif, tetapi juga oleh bagaimana pelaku usaha memahami dan merespons risiko, tekanan pasar, serta faktor psikologis dalam pengambilan keputusan. Pendekatan terpadu

antara teori keuangan klasik dan perilaku keuangan memberikan penjelasan yang lebih realistik dan kontekstual mengenai kondisi finansial UMKM perikanan di wilayah kepulauan. Hal ini sejalan dengan penelitian Dainelli et al., (2024) yang menyatakan bahwa kesehatan keuangan perusahaan bukanlah kondisi statis, melainkan refleksi dari kemampuannya menjaga keseimbangan (*financial equilibrium*) dalam sistem keuangan yang terus berubah. Keseimbangan ini dipengaruhi oleh kepercayaan pasar terhadap proyeksi keuangan perusahaan dan fleksibilitasnya dalam merespons tekanan likuiditas serta struktur utang.

**b. Komponen-komponen fundamental keuangan digunakan untuk menilai kinerja usaha perikanan di Kabupaten Selayar**

Empat komponen utama analisis fundamental keuangan yang menjadi fokus dalam penelitian ini meliputi perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, serta penjualan dan pertumbuhan penjualan. Perputaran piutang digunakan untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam mengelola dan menagih piutang dari pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Sinar Jaya memiliki tingkat stabilitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan CV. Yabba 505 meskipun keduanya mengalami fluktuasi dalam periode pengamatan. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja pengelolaan piutang sangat berpengaruh terhadap kelancaran arus kas perusahaan. Dari

aspek likuiditas yang diukur melalui rasio lancar dan rasio cepat terlihat bahwa CV. Sinar Jaya menunjukkan kemampuan yang baik dan cenderung meningkat dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Sebaliknya, CV. Yabba 505 menunjukkan kinerja likuiditas yang fluktuatif yang mencerminkan ketidakstabilan dalam pengelolaan kas dan aset lancar.

Biaya kualitas mencerminkan sejauh mana perusahaan berupaya menjaga mutu produk melalui pencegahan dan perbaikan. Biaya kualitas pada CV. Sinar Jaya cenderung fluktuatif, dengan peningkatan pada biaya pencegahan dan penilaian yang mencerminkan upaya pengendalian mutu, meski biaya kegagalan eksternal tetap signifikan. Sebaliknya, CV. Yabba 505 menunjukkan pola biaya kualitas yang bervariasi tanpa peningkatan konsisten pada pencegahan dan penilaian, menunjukkan lemahnya pengendalian mutu. Fluktuasi total biaya kualitas di kedua perusahaan menunjukkan perlunya pengelolaan mutu yang lebih efektif, karena peningkatan biaya tanpa kendali justru dapat mencerminkan ketidakefisienan.

Aspek penjualan dan pertumbuhan penjualan menunjukkan performa strategi pemasaran dan daya saing usaha. Kedua perusahaan mengalami peningkatan penjualan selama periode pengamatan namun CV. Sinar Jaya menunjukkan pertumbuhan yang lebih stabil dari tahun ke tahun,

sementara CV. Yabba 505 mengalami pola pertumbuhan yang fluktuatif yang dapat mencerminkan ketidakstabilan dalam pencapaian target pasar atau efektivitas strategi pemasaran.

Indikator ini menyediakan gambaran menyeluruh tentang stabilitas, efisiensi, dan keberlanjutan operasional keuangan masing-masing usaha perikanan. Menurut teori perilaku keuangan dalam buku (Akka Latifah Jusdienar, et al., 2024) keputusan keuangan yang diambil oleh pelaku usaha tidak selalu rasional dan sering kali dipengaruhi oleh faktor psikologis, seperti kepercayaan diri berlebih, ketidaksabaran, atau kecenderungan untuk mengikuti pola masa lalu. Keputusan untuk memperlonggar kebijakan kredit atau menunda evaluasi biaya kualitas dapat dipengaruhi oleh optimisme berlebihan terhadap pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman terhadap perilaku keuangan penting untuk menginterpretasikan dinamika yang terjadi pada indikator-indikator keuangan dan untuk merumuskan strategi manajerial yang lebih efektif dan realistik.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ika Wulandari (2025) menunjukkan bahwa literasi dan inklusi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, sementara manajemen keuangan belum menunjukkan pengaruh yang kuat karena praktik keuangan yang belum terstruktur dengan baik.

Hal ini sejalan dengan hasil evaluasi usaha perikanan di Kabupaten Selayar, di mana fluktuasi pada indikator keuangan seperti piutang dan biaya kualitas mencerminkan kelemahan dalam pengambilan keputusan operasional. Fenomena ini memperkuat pentingnya pemahaman dan penerapan prinsip manajemen keuangan yang konsisten sebagai fondasi pengambilan keputusan yang lebih rasional dan strategis, sebagaimana disarankan dalam teori perilaku keuangan.

**c. Tantangan dan peluang yang dihadapi pelaku usaha perikanan dalam mengelola aspek fundamental keuangan usahanya**

Berdasarkan hasil penelitian terhadap CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505, pelaku usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar menghadapi sejumlah tantangan signifikan dalam mengelola aspek fundamental keuangan, namun juga memiliki peluang besar yang dapat dimanfaatkan untuk penguatan usaha secara berkelanjutan.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha perikanan dalam mengelola aspek biaya kualitas adalah ketergantungan terhadap kondisi cuaca dan geografis wilayah kepulauan. Pada penelitian ini baik CV. Sinar Jaya maupun CV. Yabba 505 mengalami penambahan beban biaya ketika proses pengiriman tertunda akibat cuaca buruk, seperti ombak tinggi,

hujan deras, atau angin kencang. Keterlambatan pengiriman tersebut berdampak langsung pada peningkatan biaya operasional, terutama untuk mempertahankan mutu produk perikanan. Pelaku usaha perlu menambahkan es batu dalam jumlah lebih banyak, bahan bakar tambahan karena waktu tempuh yang lebih lama, serta menghadapi risiko penurunan kualitas ikan, yang pada akhirnya bisa menyebabkan kerugian atau penolakan dari konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian dari komponen biaya kualitas tidak hanya berasal dari kesalahan internal produksi, tetapi juga dari faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan secara langsung.

Pada CV. Sinar Jaya meskipun biaya kualitas cenderung tinggi di awal periode perusahaan tampak lebih siap dalam menghadapi kondisi tersebut melalui penguatan sistem pengendalian mutu dan perencanaan logistik yang lebih matang. Sementara itu, CV. Yabba 505 mengalami fluktuasi biaya kualitas yang lebih tajam, salah satunya karena belum adanya prosedur penanganan standar saat terjadi keterlambatan distribusi akibat cuaca. Faktor ini memperlihatkan bahwa dalam konteks usaha perikanan di daerah kepulauan, manajemen risiko eksternal seperti cuaca ekstrem perlu menjadi bagian dari strategi pengendalian mutu. Pengusaha perikanan tidak hanya dituntut untuk menjaga kualitas melalui proses produksi internal,

tetapi juga melalui antisipasi risiko distribusi dan penanganan pascapanen. Oleh karena itu, upaya peningkatan efisiensi biaya kualitas harus mencakup investasi pada sistem logistik adaptif dan perencanaan distribusi yang mempertimbangkan dinamika cuaca.

Di balik berbagai tantangan yang dihadapi pelaku usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar, terdapat sejumlah peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja keuangan dan memperkuat daya saing usaha. Peluang ini bersumber dari faktor eksternal, seperti pertumbuhan permintaan pasar, dukungan pemerintah, hingga perkembangan teknologi digital yang makin terjangkau bagi pelaku UMKM. Pertama, permintaan terhadap produk perikanan terus meningkat, baik di pasar lokal maupun regional. Hal ini merupakan peluang besar bagi CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 untuk memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan volume penjualan, serta mengembangkan produk olahan bernilai tambah. Dalam hal ini, CV. Yabba 505 menunjukkan potensi yang menjanjikan melalui pertumbuhan penjualan tahunan yang tinggi, sedangkan CV. Sinar Jaya unggul dalam konsistensi dan loyalitas pasar.

Kedua, sektor perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik

Regional Bruto (PDRB), yang mencapai 43,89% pada tahun 2023. Kontribusi ini menjadikan sektor perikanan sebagai salah satu fokus prioritas pembangunan daerah, sehingga pelaku usaha memiliki peluang lebih besar untuk memperoleh dukungan kebijakan, pelatihan, akses pembiayaan, dan program pendampingan dari pemerintah maupun lembaga nonpemerintah. Ketiga, adanya perkembangan teknologi keuangan digital membuka peluang signifikan dalam pengelolaan piutang, pencatatan transaksi, dan perencanaan keuangan yang lebih akurat. Aplikasi keuangan digital dapat digunakan untuk mengelola piutang secara terstruktur, mempercepat proses penagihan, serta meningkatkan transparansi dalam arus kas. Bagi perusahaan seperti CV. Yabba 505 yang memiliki rasio piutang yang sempat menurun drastis, digitalisasi menjadi peluang untuk membangun sistem keuangan yang lebih efisien dan adaptif.

Keempat, meningkatnya kesadaran konsumen terhadap kualitas dan keamanan produk perikanan dapat dimanfaatkan sebagai peluang untuk memperkuat sistem pengendalian mutu dan membangun keunggulan kompetitif. Dengan berinvestasi pada kontrol mutu yang lebih baik, pelaku usaha tidak hanya mengurangi biaya kegagalan, tetapi juga memperoleh kepercayaan pasar jangka panjang. CV. Sinar Jaya, misalnya,

telah mulai menunjukkan tren penurunan biaya kualitas sebagai hasil dari peningkatan pengendalian mutu. Kelima, pelaku usaha juga memiliki peluang untuk mengembangkan kapasitas SDM dan sistem manajerial melalui pelatihan yang disediakan oleh dinas terkait, koperasi, atau lembaga keuangan. Keterbatasan pengetahuan dan intuisi dalam pengambilan keputusan, seperti yang masih terjadi pada CV. Yabba 505, dapat diatasi melalui peningkatan literasi keuangan dan penggunaan alat bantu perencanaan berbasis data.

Keberhasilan pengelolaan aspek fundamental keuangan tidak hanya bergantung pada kemampuan menghadapi tantangan internal, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha dalam membaca dan merespons peluang eksternal secara strategis. Adaptasi terhadap perubahan pasar, pemanfaatan teknologi, dan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan merupakan langkah penting untuk menciptakan usaha perikanan yang tangguh dan berkelanjutan di wilayah kepulauan.

Berdasarkan teori perilaku keuangan dalam buku (Akka Latifah Jusdienar, et al., 2024), hambatan-hambatan tersebut sering kali dipicu oleh pola pengambilan keputusan yang dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu atau faktor emosional seperti rasa takut dalam menghadapi risiko. Peluang juga dapat

terhambat bila pelaku usaha enggan mengambil keputusan yang berani dan terukur. Oleh karena itu, penerapan pendekatan perilaku keuangan dapat membantu dalam merancang kebijakan keuangan yang lebih adaptif, rasional, dan seimbang secara emosional. Dengan memanfaatkan peluang yang tersedia serta mengatasi tantangan secara strategis, perusahaan dapat meningkatkan stabilitas keuangan dan daya saingnya secara berkelanjutan.

Penelitian ini sejalan dengan temuan (Rajagopal, 2022), sektor UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional melalui penciptaan lapangan kerja berbiaya rendah, terutama di daerah pedesaan. Namun, tantangan seperti minimnya infrastruktur, tenaga kerja yang tidak terampil, dan pencabutan subsidi menyebabkan persaingan ketat dengan industri besar. Temuan ini mendukung tantangan yang dihadapi pelaku usaha perikanan di daerah kepulauan seperti Kabupaten Kepulauan Selayar, yang juga berhadapan dengan keterbatasan logistik dan pengaruh cuaca ekstrem dalam menjaga kualitas produk dan efisiensi biaya.

**d. Tingkat keberhasilan usaha perikanan di Kabupaten Selayar berdasarkan analisis aspek fundamental keuangan**

Berdasarkan indikator keberhasilan yang digunakan dalam penelitian, CV. Sinar Jaya memenuhi hampir seluruh kriteria,

terutama dalam aspek likuiditas, stabilitas penjualan, dan pengelolaan piutang. Ini menunjukkan bahwa usaha tersebut berhasil secara finansial dan manajerial. Sementara itu, CV. Yabba 505 dinilai berhasil dalam hal pertumbuhan penjualan yang tinggi, namun masih menghadapi tantangan serius dalam stabilitas keuangan dan pengelolaan piutang, sehingga belum sepenuhnya dapat dikategorikan sebagai usaha yang berhasil secara menyeluruh.

**Tabel 4.7 Hasil Evaluasi Keberhasilan Usaha CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505**

Aspek	CV. Sinar Jaya	CV. Yabba 505	Evaluasi Keberhasilan
Perputaran Piutang	Rasio > 3x pada 2021 dan 2024 (3,55 dan 3,19), sempat turun di 2022–2023	Rasio meningkat 2021–2023, tapi turun drastis di 2024 ke 1,86	Sinar Jaya berhasil; Yabba belum konsisten
Likuiditas	Rasio lancar dan cepat meningkat stabil (hingga 4,56 dan 3,76)	Fluktuatif, turun di 2023, naik tajam di 2024	Sinar Jaya berhasil; Yabba 505 belum sepenuhnya stabil
Biaya Kualitas	Cenderung tinggi tapi menurun di 2024, menunjukkan efisiensi mulai tercapai	Stabil, namun tanpa tren penurunan yang jelas	Sinar Jaya menuju efisiensi; Yabba 505 moderat
Penjualan	Tumbuh rata-rata 9,5% per tahun secara stabil	Tumbuh lebih tinggi (13,9%) tapi nilai absolut masih di bawah Sinar Jaya	Keduanya berhasil, Sinar Jaya lebih stabil
Stabilitas Usaha	Capaian keuangan cenderung konsisten dan terkendali	Fluktuasi lebih tajam, terutama pada piutang dan likuiditas	Sinar Jaya berhasil secara menyeluruh

Menurut teori perilaku keuangan dalam buku (Akka Latifah Jusdienar, et al., 2024), keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari indikator objektif semata tetapi juga dari bagaimana pengambilan keputusan dilakukan. CV. Sinar Jaya yang cenderung lebih stabil karena memiliki proses manajerial yang lebih terstruktur dan kurang dipengaruhi oleh bias psikologis dibandingkan dengan CV. Yabba 505 yang fluktuatif. Oleh karena itu, keberhasilan jangka panjang akan lebih mungkin dicapai apabila perusahaan mampu menyeimbangkan antara pertimbangan rasional dan faktor perilaku dalam pengambilan keputusan keuangan.

Usaha perikanan di Kabupaten Selayar telah menunjukkan potensi pertumbuhan yang positif. Namun untuk mencapai keberhasilan jangka panjang dibutuhkan peningkatan efisiensi operasional, penguatan manajemen keuangan serta penerapan strategi adaptif terhadap dinamika pasar dan tantangan internal.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Helminuddina et al., (2020) bahwa keberhasilan usaha perikanan sangat bergantung pada efisiensi biaya kemampuan menjaga arus kas, dan ketanggapan terhadap risiko eksternal. Hal ini sejalan dengan kondisi usaha perikanan di Kabupaten Selayar di mana keberhasilan bersifat relatif dan bergantung pada stabilitas aspek fundamental keuangan serta proses pengambilan

keputusan yang rasional. Oleh karena itu, penerapan manajemen keuangan berbasis data dan perilaku adaptif menjadi kunci keberlanjutan usaha di sektor ini.

#### D. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian terhadap kinerja keuangan CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 selama periode 2021 hingga 2024, peneliti menyampaikan sejumlah rekomendasi yang dapat dijadikan pertimbangan strategis bagi pihak manajemen perusahaan, pemangku kebijakan daerah, serta pihak-pihak terkait lainnya.

Perputaran piutang CV. Yabba 505 diharapkan segera mengevaluasi kebijakan kredit yang berlaku serta meningkatkan efektivitas sistem penagihan. Penurunan signifikan pada rasio perputaran piutang di tahun terakhir menunjukkan adanya potensi risiko kredit macet yang dapat mengganggu arus kas perusahaan. Oleh karena itu, pengetatan syarat kredit dan pemanfaatan sistem penagihan berbasis digital menjadi langkah yang disarankan. Sementara itu, CV. Sinar Jaya yang telah menunjukkan perbaikan dalam manajemen piutang tetap disarankan untuk memperkuat sistem pengelolaannya, antara lain melalui segmentasi pelanggan berdasarkan risiko pembayaran dan peningkatan pemanfaatan teknologi informasi guna menjaga efisiensi dan keberlanjutan arus kas.

Dari aspek likuiditas CV. Sinar Jaya telah menunjukkan kinerja yang stabil. Namun, rasio likuiditas yang terlalu tinggi dapat menunjukkan adanya aset lancar yang belum dimanfaatkan secara produktif. Untuk itu, sebagian dana tunai yang menganggur dapat dialihkan ke instrumen investasi jangka pendek yang tetap likuid guna meningkatkan efisiensi aset. Sebaliknya, CV. Yabba 505 perlu memperkuat pengelolaan siklus kas, terutama dengan menghindari penumpukan persediaan yang tidak efisien dan mengoptimalkan konversi aset lancar menjadi kas guna memperbaiki kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek.

Pada aspek biaya kualitas CV. Sinar Jaya telah menunjukkan komitmen terhadap mutu produk melalui alokasi anggaran pengendalian kualitas yang cukup signifikan. Meski pada tahun terakhir terjadi penurunan alokasi perusahaan tetap harus memastikan bahwa mutu produk tidak terdampak agar kepercayaan pelanggan tetap terjaga. Sedangkan CV. Yabba 505 dinilai perlu meningkatkan perhatian terhadap aspek kualitas produk. Alokasi biaya kualitas yang rendah secara berkelanjutan dapat menurunkan kepuasan pelanggan dan berpotensi menurunkan daya saing. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk berinvestasi lebih besar pada pelatihan tenaga kerja dan sistem inspeksi mutu.

Penjualan kedua perusahaan mencatat pertumbuhan selama periode penelitian meskipun dengan karakteristik yang berbeda. CV.

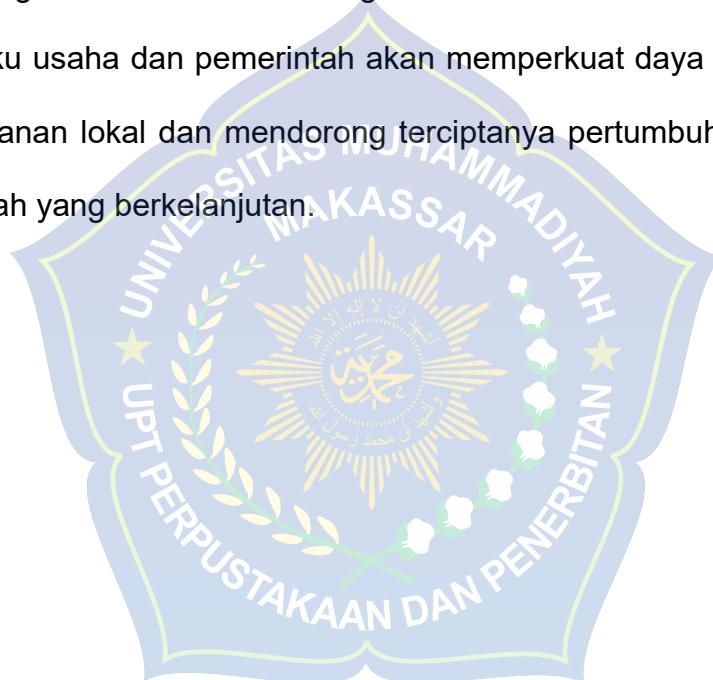
Sinar Jaya menunjukkan tren pertumbuhan yang konsisten dan berkesinambungan yang menunjukkan keberhasilan dalam strategi pemasaran dan pengelolaan pasar. Sementara itu, CV. Yabba 505 mengalami pertumbuhan yang fluktuatif sehingga perlu melakukan evaluasi menyeluruh terhadap strategi pemasarannya. Perusahaan ini disarankan untuk memperjelas segmentasi pasar, memperkuat jaringan distribusi, dan membangun kemitraan yang strategis guna mencapai pertumbuhan yang lebih stabil dan berkelanjutan.

Rekomendasi selanjutnya berkaitan dengan pentingnya implementasi sistem informasi keuangan yang terintegrasi. Kedua perusahaan disarankan untuk menggunakan perangkat lunak akuntansi berbasis teknologi digital guna meningkatkan akurasi pencatatan, mempercepat proses pelaporan, dan mendukung pengambilan keputusan yang berbasis data. Dengan sistem keuangan yang modern, perusahaan akan lebih siap menghadapi dinamika pasar serta dapat menghindari kesalahan administratif yang merugikan.

Penguatan sumber daya manusia juga menjadi hal yang mendesak. Kedua perusahaan perlu memberikan pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan kepada staf di bidang keuangan dan operasional. Kompetensi yang baik dalam mengelola piutang, kas, dan mutu produk merupakan aset penting dalam

menjaga keberlanjutan dan daya saing perusahaan di tengah tantangan usaha yang terus berkembang.

Dukungan aktif dari pemerintah daerah Kabupaten Kepulauan Selayar sangat diperlukan. Pemerintah diharapkan dapat menyediakan program pelatihan manajemen usaha perikanan, memfasilitasi akses terhadap sumber permodalan, serta meningkatkan infrastruktur logistik dan distribusi. Sinergi antara pelaku usaha dan pemerintah akan memperkuat daya saing sektor perikanan lokal dan mendorong terciptanya pertumbuhan ekonomi daerah yang berkelanjutan.



## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis fundamental keuangan, analisis tren dan pembahasan yang telah dilakukan terhadap CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 sebagai representasi usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar dapat disimpulkan bahwa kondisi keuangan kedua perusahaan tergolong cukup baik, meskipun masih terdapat ketidakkonsistenan pada beberapa aspek utama.

##### 1. Tingkat Kesehatan Keuangan Usaha Perikanan

CV. Sinar Jaya menunjukkan kondisi keuangan yang lebih sehat dan stabil dibandingkan CV. Yabba 505. Hal ini ditunjukkan melalui tren perputaran piutang yang membaik, rasio likuiditas yang tinggi dan konsisten, pertumbuhan penjualan yang stabil, serta pengelolaan biaya kualitas yang menunjukkan efisiensi pada tahun terakhir. Sebaliknya, CV. Yabba 505 mengalami fluktuasi yang cukup signifikan, terutama dalam aspek likuiditas dan pengelolaan piutang, yang berpotensi mengganggu arus kas dan kelangsungan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi kesehatan keuangan sangat dipengaruhi oleh kualitas pengambilan keputusan manajerial dan pemahaman terhadap risiko usaha.

## **2. Komponen-Komponen Fundamental Keuangan yang Menentukan Kinerja Usaha**

Empat komponen utama yang digunakan dalam menilai kinerja keuangan usaha perikanan adalah perputaran piutang, likuiditas, biaya kualitas, dan penjualan. Komponen-komponen ini memberikan gambaran menyeluruh terhadap efisiensi, stabilitas, dan keberlanjutan usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa konsistensi dalam pengelolaan piutang dan kualitas produk serta kemampuan menjaga likuiditas menjadi faktor penting dalam menentukan performa usaha. Faktor-faktor perilaku seperti optimisme berlebihan atau kurangnya struktur dalam pengambilan keputusan juga terbukti berpengaruh terhadap fluktuasi kinerja keuangan.

## **3. Tantangan dan Peluang dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Perikanan**

Pelaku usaha di wilayah kepulauan seperti Kabupaten Selayar menghadapi tantangan eksternal seperti cuaca buruk yang berdampak pada biaya operasional dan mutu produk. Di sisi lain, peluang besar tersedia melalui meningkatnya permintaan pasar, dukungan kebijakan pemerintah, serta pemanfaatan teknologi keuangan digital. Untuk itu, pelaku usaha perlu memperkuat sistem pengendalian mutu, adaptasi logistik, dan pengelolaan

piutang berbasis data untuk meningkatkan efisiensi keuangan dan daya saing usaha.

#### **4. Tingkat Keberhasilan Usaha Perikanan Berdasarkan Aspek Fundamental Keuangan**

CV. Sinar Jaya dapat dikategorikan sebagai usaha yang berhasil secara relatif karena menunjukkan pertumbuhan penjualan yang konsisten, kondisi likuiditas yang sehat, dan efektivitas dalam pengelolaan biaya. Sementara itu, CV. Yabba 505 berada pada tingkat keberhasilan yang moderat, dengan potensi pertumbuhan yang tinggi namun belum dibarengi dengan konsistensi manajerial dan penguatan aspek fundamental lainnya. Penerapan manajemen keuangan berbasis data dan pengambilan keputusan yang adaptif dan rasional menjadi kunci dalam menciptakan usaha perikanan yang berkelanjutan. Kesehatan keuangan lebih menggambarkan kondisi stabil, sementara keberhasilan usaha tercermin dari kemampuan perusahaan untuk tumbuh secara berkelanjutan.

### **B. SARAN**

#### **1. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Peneliti dan akademisi di bidang manajemen keuangan serta ekonomi perikanan diharapkan dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai kontribusi awal dalam memperluas studi terkait penggunaan indikator fundamental keuangan. Kajian ini

dapat dijadikan referensi untuk memperkaya teori serta memperdalam analisis tentang bagaimana aspek keuangan memengaruhi kinerja usaha perikanan, khususnya pada skala kecil dan menengah.

## 2. Bagi Pelaku Usaha dan Pemerintah Daerah

Pelaku usaha perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar sebaiknya menggunakan temuan dari penelitian ini untuk meninjau dan memperbaiki pengelolaan keuangan mereka, terutama dalam hal perputaran piutang, likuiditas, pengendalian biaya kualitas, dan strategi penjualan. Selain itu, pemerintah daerah dan lembaga terkait disarankan menjadikan hasil analisis ini sebagai acuan dalam menyusun kebijakan maupun program pendampingan yang lebih efektif dan sesuai kebutuhan pelaku usaha di sektor perikanan

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk menjadikan pendekatan komparatif berbasis indikator keuangan yang digunakan dalam penelitian ini sebagai acuan dalam melakukan kajian sejenis. Metode ini dapat diterapkan pada penelitian yang menyoroti sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah, khususnya di bidang kelautan dan perikanan, serta dapat dikembangkan lebih lanjut dengan cakupan yang lebih luas agar diperoleh hasil yang lebih representatif dan mendalam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, L., & Hayati, N. (2024). Analysis Of Receivables Turnover At PT. Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung 2019-2021 Period. *Journal Of Economic Empowerment Strategy (JEES)*, 7(Vol 7 No 1), 1–18. <Https://Doi.Org/10.23969/Jees.V7i1.12496>
- Agus E Purwanto. (2024). Ekonomi Biru. *Menambak Asa Di Ekonomi Biru*, 118, 1–52.
- Akka Latifah Jusdienar . (2024). *Buku Ajar Statistik Ekonomi* (E. Nur Safitri, Ed.). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Alfarezi, V. V. (2023). Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Produk Rusak Pada Cv. Ake Abadi. *JIEM : Journal Of International Entrepreneurship And Management*, 2(02), 147–166. <Https://Doi.Org/10.62668/Jiem.V2i02.1044>
- ANTARA. (2024). *KKP Paparkan Upaya Mengembangkan UMKM Kelautan Dan Perikanan*.
- Dainelli, F., Bet, G., & Fabrizi, E. (2024). The Financial Health Of A Company And The Risk Of Its Default: Back To The Future. *International Review Of Financial Analysis*, 95(PB), 103449. <Https://Doi.Org/10.1016/J.Irfa.2024.103449>
- Dharma, B., Sari Harahap, E. P., & Maulida, S. (2023). Analysis Of Financial Statements Of Micro, Small And Medium Enterprises (Umkm) Cafe Aceh Meutuah Khupie, Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Using The Standard Approach To Financial Accounting For Micro, Small And Medium Entities (Sakemkm). *Invoice : Jurnal Ilmu Akuntansi*, 5(1), 91–97. <Https://Doi.Org/10.26618/Inv.V5i1.10533>
- Eugene F. Brigham, M. C. E. (2016). *Financial Management: Theory & Practice* (15th Ed.). Cengage Learning, 2016.
- Heizer & Render. (2016). *Operations Management*.
- Helminuddina, Said Abdusyahidb, Q. S. (2020). A Financial Analysis On Gillnet Fishery Business In Sangatta District, East Kutai Regency, East Kalimantan, Indonesia. *International Journal Of Innovation, Creativity And Change.*, Volume 11(Issue 4).
- Ika Wulandari. (2025). *Micro , Small And Medium Enterprises Performance Before*. 7(1), 241–250.

- Ika Wulandari. (2025). *Micro, Small And Medium Enterprises Performance Before*. 7(1), 241–250.
- Jati, I. K. (2022). *Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan UMKM Pengusaha Kena Pajak Dengan UMKM Non Pengusaha Kena Pajak ABSTRAK Comparative Analysis Of The Financial Performance Of Msmes Of Taxable Entrepreneurs With Msmes Of Non- Taxable Entrepreneurs*. 1536–1549.
- Made Saraa, I., Adi Kurniawan Saputra, K., & Wayan Kartika Jaya Utama, I. (2020). Financial Statements Of Micro, Small And Medium Enterprises Based On The Concept Of An Economic Entity. *Journal Of Hunan University (Natural Sciences)*, 47(12), 125–132.
- Mualim, A., Saputra, M. B., Nuristiyanti, N., & ... (2023). Comparative Analysis Of Various Aspects Of MSMES In The Trade And Services Sector. ... On Accounting And ..., 291–299. <Http://Jp.Feb.Unsoed.Ac.Id/Index.Php/Scoab/Article/View/3587%0Ahttp://Jp.Feb.Unsoed.Ac.Id/Index.Php/Scoab/Article/Download/3587/2349>
- Mukarromah, D., Jubaedah, J., & Astuti, M. (2020). Financial Performance Analysis On Micro, Small, And Medium Enterprises Of Cassava Product In Cibadak, Lebak Regency,. *Jurnal Economia*, 16(2), 257–268. <Https://Doi.Org/10.21831/Economia.V16i2.31232>
- Radella, L., Saebani, A., & Maulana, A. (2021). Pengaruh Biaya Promosi, Biaya Kualitas, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Perubahan Laba Bersih. *Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 31(2), 59–70.
- Rajagopal, D. (2022). *A Comparative Study Of Micro, Small, And Medium Enterprises (Msmes) Of Top Ten States In India*. 5(12), 164–169.
- Ross, Westerfield, & J. (2016). *Fundamentals Of Corporate Finance*.
- Tude, M., Saerang, I. S., & Maramis, J. B. (2022). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Pt Garuda Indonesia Tbk Dan Pt Airasia Indonesia Tbk Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19 Comperative Analysis Of Financial Performance At Pt Garuda Indonesia Tbk And Pt Airasia Indonesia Tbk Before And During The . 494 *Jurnal EMBA*, 10(2), 494–501.

## RIWAYAT HIDUP



Penulis dengan judul **“Analisis Komparatif Usaha Perikanan Di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan”** adalah Dinar Lailil lahir di Bontote’ne 20 Juni 2001. Anak pertama dari dua bersaudara pasangan dari Saiful Ikhwan dan Nur Hayati.

Penulis memulai pendidikan di SDN Lembangia, kec. Bontosikuyu, Kab. Kepulauan Selayar pada tahun 2007. Pada tahun 2013 peneliti melanjutkan pendidikan di UPT SMP Babussalam Bontoaruh, Kab. Kepulauan Selayar dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2016 kemudian peneliti melanjutkan pendidikan di SMA Babussalam Bontoaruh, Kab. Kepulauan Selayar dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2019.

Pada tahun 2019 penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Pada Program Studi Manajemen. Pada tahun 2023 penulis memperoleh gelar sarjana S.M. penulis melanjutkan pendidikan di program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar dengan mengambil prodi Magister Manajemen Konsentrasi Manajemen Keuangan pada tahun 2023-2025.

### Contact Person

email : [dinarlailil1399@gmail.com](mailto:dinarlailil1399@gmail.com)

whatsapp : 085796529424



## **LAMPIRAN 1**

### **TEKS WAWANCARA PENELITIAN**

**Judul Penelitian:** Analisis Komparatif Usaha Perikanan di Kabupaten Kepulauan Selayar: Ditinjau dari Aspek Fundamental Keuangan

**Identitas Narasumber:**

**Nama:** .....

**Jabatan:** .....

**Lama bekerja di CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505:**

.....

**Petunjuk Wawancara:**

Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi mengenai kebijakan dan strategi yang diterapkan oleh CV. Sinar Jaya dan CV. Yabba 505 dalam mengelola aspek fundamental keuangan, yang mencakup perputaran piutang, tingkat likuiditas, biaya kualitas, dan tren penjualan.

Jawaban dapat dipilih berdasarkan opsi yang tersedia atau dijelaskan lebih lanjut sesuai pengalaman dan kebijakan perusahaan.

#### **PERPUTARAN PIUTANG**

**Tujuan:** Mengetahui sistem dan efektivitas pengelolaan piutang di perusahaan.

**Pertanyaan dan Pilihan Jawaban:**

1. Sistem penjualan apa yang diterapkan perusahaan?

- Tunai
- Kredit
- Kombinasi tunai dan kredit

2. Jika menggunakan sistem kredit, berapa lama jangka waktu pelunasan yang diberikan kepada pelanggan?

- ≤ 15 hari
- 16–30 hari
- 31–60 hari
- > 60 hari

3. Bagaimana prosedur penagihan piutang dilakukan?

- Melalui telepon/pesan tertulis
- Melalui kunjungan langsung
- Melalui pihak ketiga (debt collector)
- Lainnya: .....

4. Apakah perusahaan mengalami kendala dalam penagihan piutang?

- Ya
- Tidak
- Jika \*ya\*, apa penyebab utamanya?
  - Pelanggan tidak kooperatif
  - Data pelanggan tidak valid
  - Sistem administrasi kurang baik
  - Lainnya: .....

5. Bagaimana perusahaan menangani piutang yang tidak tertagih (macet)?

- Memberikan diskon pelunasan
- Melimpahkan ke pihak ketiga
- Menghapus dari pembukuan

- Negosiasi ulang dengan pelanggan
- Lainnya: .....

## LIKUIDITAS

**Tujuan:** Menggali kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek.

**Pertanyaan dan Pilihan Jawaban:**

1. Bagaimana pengelolaan kas untuk kebutuhan operasional harian dilakukan?
  - Pengawasan harian oleh manajemen
  - Menggunakan sistem kas kecil (petty cash)
  - Dialokasikan mingguan/bulanan
  - Lainnya: .....
2. Apakah perusahaan menggunakan rasio keuangan untuk memantau likuiditas?
  - Ya
  - Tidak

Jika \*ya\*, sebutkan jenis rasio yang digunakan:

  - Rasio lancar
  - Rasio cepat
  - Kas rasio
  - Lainnya: .....

3. Apakah perusahaan pernah mengalami kekurangan dana?

Ya

Tidak

Jika \*ya\*, bagaimana cara perusahaan mengatasinya?

Pinjaman jangka pendek

Penjualan aset

Penundaan pembayaran kewajiban

Lainnya: .....

4. Bagaimana strategi perusahaan dalam mengelola kewajiban jangka pendek?

Menyusun anggaran secara ketat

Menunda pengeluaran tidak penting

Meningkatkan arus kas masuk

Lainnya: .....

5. Apa strategi utama perusahaan untuk menjaga likuiditas tetap sehat?

Diversifikasi sumber pendapatan

Pengawasan arus kas secara rutin

Efisiensi pengeluaran

Lainnya: .....

## **BIAYA KUALITAS**

**Tujuan:** Mengetahui sejauh mana perusahaan berinvestasi dalam menjaga mutu produk/jasa.

**Pertanyaan dan Pilihan Jawaban:**

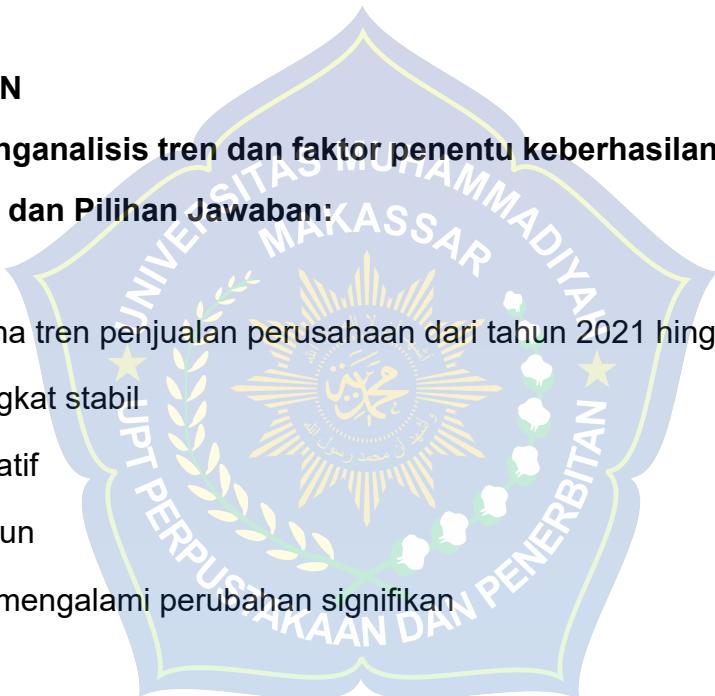
1. Apakah perusahaan memiliki pengeluaran rutin untuk pengendalian atau peningkatan mutu?  
 Ya  
 Tidak
  
2. Jenis biaya kualitas mana yang paling dominan?  
 Biaya pencegahan (pelatihan, pengawasan proses)  
 Biaya inspeksi (pengujian produk, pengecekan kualitas)  
 Biaya kegagalan internal (produk cacat sebelum dikirim)  
 Biaya kegagalan eksternal (pengembalian, keluhan pelanggan)
  
3. Apakah biaya kualitas memengaruhi reputasi atau loyalitas pelanggan?  
 Sangat berpengaruh  
 Cukup berpengaruh  
 Tidak terlalu berpengaruh  
 Tidak berpengaruh sama sekali
  
4. Apakah efisiensi biaya kualitas dievaluasi setiap tahun?  
 Ya  
 Tidak

5. Bagaimana perusahaan menangani keluhan pelanggan terkait produk yang tidak memenuhi standar?
- Penggantian produk
  - Perbaikan atau layanan tambahan
  - Pengembalian uang
  - Tidak ada penanganan khusus
  - Lainnya: .....

## PENJUALAN

**Tujuan:** Menganalisis tren dan faktor penentu keberhasilan penjualan.

**Pertanyaan dan Pilihan Jawaban:**

- 
1. Bagaimana tren penjualan perusahaan dari tahun 2021 hingga 2024?
- Meningkat stabil
  - Fluktuatif
  - Menurun
  - Tidak mengalami perubahan signifikan
2. Apakah terjadi perubahan signifikan dalam penjualan selama periode tersebut?
- Ya, peningkatan signifikan
  - Ya, penurunan signifikan
  - Tidak ada perubahan signifikan

3. Faktor internal apa saja yang paling memengaruhi penjualan? \*(boleh pilih lebih dari satu)\*

- Kualitas produk
- Strategi pemasaran
- Pelayanan pelanggan
- Harga produk
- Kapasitas produksi

4. Faktor eksternal apa yang paling berdampak pada penjualan? \*(boleh pilih lebih dari satu)\*

- Persaingan pasar
- Daya beli masyarakat
- Musim/tahun tertentu

5. Strategi apa yang diterapkan untuk meningkatkan atau mempertahankan penjualan?

- Promosi dan diskon
- Inovasi produk
- Perluasan jaringan distribusi
- Peningkatan pelayanan
- Lainnya: .....

## LAMPIRAN 2

### DATA KUANTITATIF

**Judul Penelitian:** Analisis Komparatif Usaha Perikanan di Kabupaten Selayar: Ditinjau Dari Aspek Fundamental Keuangan

NO	Kategori Data	Jenis Data Kuantitatif	Satuan	Ketersediaan Data	
				Ada (✓)	Tidak Ada (X)
1	<b>Perputaran Piutang</b>	Rata-rata piutang usaha per tahun	Rupiah	[ ]	[ ]
		Total penjualan kredit per tahun	Rupiah	[ ]	[ ]
		Rasio perputaran piutang	Kali	[ ]	[ ]
2	<b>Likuiditas</b>	Kas dan setara kas	Rupiah	[ ]	[ ]
		Rasio lancar	Rasio	[ ]	[ ]
		Rasio cepat	Rasio	[ ]	[ ]
3	<b>Biaya Kualitas</b>	Biaya pencegahan	Rupiah	[ ]	[ ]
		Biaya penilaian	Rupiah	[ ]	[ ]
		Biaya kegagalan internal	Rupiah	[ ]	[ ]
		Biaya kegagalan eksternal	Rupiah	[ ]	[ ]
4	<b>Penjualan</b>	Total penjualan per tahun	Rupiah	[ ]	[ ]
		Volume penjualan (jumlah unit produk terjual)	Unit	[ ]	[ ]
		Pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun	Percentase (%)	[ ]	[ ]

### LAMPIRAN 3

#### PERBANDINGAN HASIL WAWANCARA

Aspek	Pertanyaan	CV. Sinar Jaya	CV. Yabba 505
Perputaran Piutang	Sistem penjualan yang diterapkan	Kombinasi tunai dan kredit	Kombinasi tunai dan kredit
	Jangka waktu pelunasan kredit	16–30 hari	16–30 hari
	Prosedur penagihan piutang	Telepon/pesan tertulis	Telepon/pesan tertulis
	Kendala dalam penagihan	Ya – sistem administrasi kurang baik	Ya – pelanggan tidak kooperatif
	Penanganan piutang macet	Negosiasi ulang & penghapusan dari pembukuan	Negosiasi ulang
Likuiditas	Pengelolaan kas operasional	Pengawasan harian oleh manajemen	Kas kecil (petty cash)
	Penggunaan rasio keuangan	Ya – Rasio lancar & rasio cepat	Ya – Rasio lancar & rasio cepat
	Pernah mengalami kekurangan dana	Tidak	Tidak
	Strategi pengelolaan kewajiban jangka pendek	Anggaran ketat & peningkatan arus kas masuk	Anggaran ketat & peningkatan arus kas masuk
	Strategi menjaga likuiditas	Pengawasan kas & efisiensi pengeluaran	Pengawasan kas & efisiensi pengeluaran
Biaya Kualitas	Pengeluaran rutin untuk mutu	Ya	Ya
	Jenis biaya kualitas dominan	Kegagalan internal & inspeksi	Inspeksi & kegagalan internal
	Pengaruh terhadap loyalitas pelanggan	Sangat berpengaruh	Cukup berpengaruh
	Evaluasi efisiensi biaya kualitas setiap tahun	Ya	Ya
Penjualan	Penanganan keluhan pelanggan	Penggantian & perbaikan layanan	Penggantian & perbaikan layanan
	Tren penjualan 2021–2024	Meningkat stabil	Meningkat stabil
	Perubahan signifikan	Ya – peningkatan signifikan	Ya – peningkatan signifikan
	Faktor internal yang memengaruhi penjualan	Kualitas, harga, pemasaran, produksi	Kualitas, pemasaran, produksi
	Faktor eksternal yang berdampak pada penjualan	Daya beli & persaingan pasar	Daya beli & persaingan pasar
	Strategi untuk meningkatkan/menjaga penjualan	Promosi, distribusi, inovasi produk	Promosi, distribusi, pelayanan

## LAMPIRAN 4

### LAPORAN KEUANGAN

#### 1. CV. Sinar Jaya

##### a. Perputaran Piutang

TAHUN	PIUTANG AWAL TAHUN	PIUTANG AKHIR TAHUN	RATA-RATA PIUTANG
2021	20.000.000	24.000.000	22.000.000
2022	24.000.000	26.650.000	25.325.000
2023	26.650.000	35.600.000	31.125.000
2024	35.600.000	24.000.000	29.800.000

TAHUN	PENJUALAN KREDIT	RATA-RATA PIUTANG	RASIO PERPUTARAN PIUTANG
2021	78.000.000	22.000.000	3,55
2022	84.500.000	25.325.000	3,34
2023	89.000.000	31.125.000	2,86
2024	95.000.000	29.800.000	3,19

##### b. Likuiditas

###### RASIO LANCAR

TAHUN	ASET LANCAR	KEWAJIBAN LANCAR	LIKUIDITAS
2021	260.000.000	67.000.000	3,88
2022	280.000.000	75.000.000	3,73
2023	340.000.000	80.000.000	4,25
2024	360.000.000	79.000.000	4,56

###### RASIO CEPAT

TAHUN	ASET LANCAR	PERSEDIAAN	KEWAJIBAN LANCAR	LIKUIDITAS
2021	260.000.000	40.000.000	67.000.000	3,28
2022	280.000.000	46.000.000	75.000.000	3,12
2023	340.000.000	59.000.000	80.000.000	3,51
2024	360.000.000	63.000.000	79.000.000	3,76

**c. Biaya Kualitas**

Tahun	Biaya Pencegahan (Rp)	Biaya Penilaian (Rp)	Kegagalan Internal (Rp)	Kegagalan Eksternal (Rp)	Total Biaya Kualitas (Rp)
2021	5.000.000	2.000.000	4.000.000	6.000.000	17.000.000
2022	4.000.000	2.245.000	5.000.000	7.650.000	18.895.000
2023	6.500.000	3.780.000	6.000.000	8.000.000	24.280.000
2024	8.000.000	3.100.000	3.000.000	4.000.000	18.100.000

**d. Penjualan**

Tahun	Penjualan Tahun Ini	Penjualan Tahun Lalu	Pertumbuhan Penjualan (%)
2021	1.336.545.000	1.213.750.000	10,12%
2022	1.493.300.000	1.336.545.000	11,73%
2023	1.590.000.000	1.393.300.000	14,12%
2024	1.752.000.000	1.390.000.000	26,04%

## 2. CV. Yabba 505

### a. Perputaran Piutang

TAHUN	PIUTANG AWAL TAHUN	PIUTANG AKHIR TAHUN	RATA-RATA PIUTANG
2021	15.877.000	12.650.000	14.263.500
2022	12.650.000	18.445.000	15.547.500
2023	18.445.000	25.300.000	21.872.500
2024	25.300.000	49.864.000	37.582.000

TAHUN	PENJUALAN KREDIT	RATA-RATA PIUTANG	RASIO PERPUTARAN PIUTANG
2021	30.000.000	14.263.500	2,10
2022	45.000.000	15.547.500	2,89
2023	64.880.000	21.872.500	2,97
2024	70.000.000	37.582.000	1,86

### b. Likuiditas

#### RASIO LANCAR

TAHUN	ASET LANCAR	KEWAJIBAN LANCAR	LIKUIDITAS
2021	200.000.000	60.000.000	3,33
2022	220.000.000	57.000.000	3,86
2023	200.000.000	65.000.000	3,08
2024	240.000.000	55.000.000	4,36

#### RASIO CEPAT

TAHUN	ASET LANCAR	PERSEDIAAN	KEWAJIBAN LANCAR	LIKUIDITAS
2021	200.000.000	52.000.000	60.000.000	2,47
2022	220.000.000	42.000.000	57.000.000	3,12
2023	200.000.000	49.000.000	65.000.000	2,32
2024	240.000.000	30.000.000	55.000.000	3,82

c. Biaya Kualitas

Tahun	Biaya Pencegahan (Rp)	Biaya Penilaian (Rp)	Kegagalan Internal (Rp)	Kegagalan Eksternal (Rp)	Total Biaya Kualitas (Rp)
2021	2.870.000	1.000.000	3.350.000	3.700.000	10.920.000
2022	4.800.000	1.000.000	4.000.000	3.940.000	13.740.000
2023	4.400.000	1.200.000	2.945.000	3.400.000	11.945.000
2024	3.764.000	1.000.000	3.000.000	5.000.000	12.764.000

d. Penjualan

Tahun	Penjualan Tahun Ini	Penjualan Tahun Lalu	Pertumbuhan Penjualan (%)
2021	823.550.000	845.700.000	-2,62%
2022	940.000.000	823.550.000	14,14%
2023	1.050.000.000	940.000.000	11,70%
2024	1.220.000.000	1.050.000.000	16,19%

## LAMPIRAN 5

### SURAT IZIN PENELITIAN



#### MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 E-mail :lp3munismuh@plasa.com

Nomor : 873/05/C.4-VIII/V/43/2025

05 May 2025 M

Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal

07 Dzulqa'dah 1446

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel

Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP Prov. Sulawesi Selatan  
di -

Makassar

Berdasarkan surat dari Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 0852/A.2-II/V/1446/2025 tanggal 5 Mei 2025, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : DINAR LAILIL

No. Stambuk : 10502 1102323

Fakultas : Program Pascasarjana

Jurusan : S2 Manajemen

Pekerjaan : Mahasiswa S2

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Tesis dengan judul :

"ANALISIS KOMPARATIF USAHA PERIAKANAN DI KABUPATEN SELAYAR  
DITINJAU DARI ASPEK FUNDAMENTAL KEUANGAN"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 8 Mei 2025 s/d 8 Juli 2025.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullah khaeran katziraa.





**PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936  
Website : <http://simap-new.suselprov.go.id> Email : [ptsp@suselprov.go.id](mailto:ptsp@suselprov.go.id)  
Makassar 90231

---

Nomor	:	9685/S.01/PTSP/2025	Kepada Yth.
Lampiran	:	-	1. Pimpinan CV. Sinar Jaya Kab. Kepulauan Selayar
Perihal	:	<u>Izin penelitian</u>	2. Pimpinan CV. Yabba 505 Kab. Kepulauan Selayar

di-  
**Tempat**

Berdasarkan surat Ketua LP3M UNISMUH Makassar Nomor : 873/05/C.4-VIII/V/43/2025 tanggal 05 Mei 2025 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : DINAR LAILIS MUHAMMAD AKAS SAPUDIYAH  
Nomor Pokok : 105021102323  
Program Studi : Manajemen  
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa (S2)  
Alamat : Jl. Slt Alauddin No. 259, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka menyusun Tesis, dengan judul :

**" ANALISIS KOMPARATIF USAHA PERIKANAN ANTARA CV. SINAR JAYA DAN CV. YABBA 505 DITINJAU DARI INDIKATOR FUNDAMENTAL KEUANGAN TAHUN 2021-2024 DI KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR "**

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 12 Mei s/d 12 Juli 2025

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar  
Pada Tanggal 11 Mei 2025

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU  
SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN**



**ASRUL SANI, S.H., M.Si.**  
Pangkat : PEMBINA TINGKAT I  
Nip : 19750321 200312 1 008

Tembusan Yth

1. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar;
2. Pertinggal.

Nomor: 96B5/S.01/PTSP/2025

**KETENTUAN PEMEGANG IZIN PENELITIAN :**

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan melapor kepada Bupati/Walikota C q. Kepala Bappelitbangda Prov. Sulsel, apabila kegiatan dilaksanakan di Kab/Kota
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat
4. Menyerahkan 1 (satu) eksamplar hardcopy dan softcopy kepada Gubernur Sulsel. Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Penelitian dan Pengembangan Daerah Prov. Sulsel
5. Surat izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

**REGISTRASI ONLINE IZIN PENELITIAN DI WEBSITE :**  
<https://izin-penelitian.sulselprov.go.id>



NOMOR REGISTRASI 20250509692487



Catatan :

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 'Informasi Eletronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti yang sah.'
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **sertifikat elektronik** yang diterbitkan **BSrE**
- Surat ini dapat dibuktikan keasliannya dengan melakukan scan pada QR Code



## LAMPIRAN 6

### DOKUMENTASI PENELITIAN



## LAMPIRAN 7

### HASIL TURNITIN



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN

Alamat Kantor: Jl. Sultan Alauddin No 259 Makassar 90221 Tlp (0411) 866972, 881593, Fax (0411) 865588

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

#### SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,  
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Dinar Lailil

Nim : 105021102323

Program Studi : Magister Manajemen

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	10%	10%
2	Bab 2	16%	25%
3	Bab 3	9%	15%
4	Bab 4	4%	10%
5	Bab 5	4%	5%

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan  
Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan  
seperlunya.

Makassar, 31 Juli 2025  
Mengetahui,

Kepala UPT Perpustakaan dan Penerbitan,



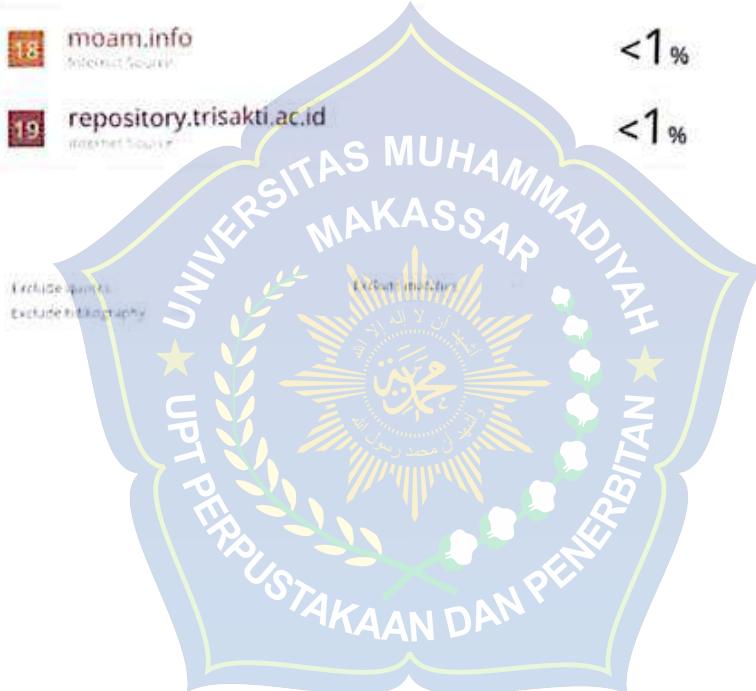
Jl. Sultan Alauddin no 259 makassar 90221  
Telepon (0411)866972,881593,fax (0411)865568  
Website: [www.library.unimuz.ac.id](http://www.library.unimuz.ac.id)  
E-mail : [perpus@unimuz.com.id](mailto:perpus@unimuz.com.id)

BAB I Dinar Lailil 105021102323

CITATION MAP REPORT



13	docplayer.info Internet Source	<1 %
14	fia.ub.ac.id Internet Source	<1 %
15	id.123dok.com Internet Source	<1 %
16	jurnal.ustpgppn.ac.id Internet Source	<1 %
17	mahendraramus.blogspot.com Internet Source	<1 %
18	moam.info Internet Source	<1 %
19	repository.trisakti.ac.id Internet Source	<1 %





BAB III Dinar Lailil 105021102323

ORIGINALITY REPORT



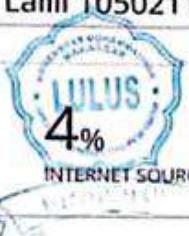
Exclude quotes  
Exclude bibliography



BAB IV Dinar Lailil 105021102323

ORIGINALITY REPORT

4%  
SIMILARITY INDEX



4%  
INTERNET SOURCES

0%  
PUBLICATIONS

%  
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	danielstephanus.wordpress.com Internet Source	<1%
2	id.123dok.com Internet Source	<1%
3	repository.umsu.ac.id Internet Source	<1%
4	www.scribd.com Internet Source	<1%
5	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1%
6	www.mathzone.web.id Internet Source	<1%
7	docplayer.info Internet Source	<1%
8	repository.um.ac.id Internet Source	<1%
9	core.ac.uk Internet Source	<1%

10	<a href="#">idmetafora.com</a> Internet Source	<1 %
11	<a href="#">repository.untag-sby.ac.id</a> Internet Source	<1 %
12	<a href="#">aimi-asi.org</a> Internet Source	<1 %
13	<a href="#">bantupajak.wordpress.com</a> Internet Source	<1 %
14	<a href="#">slideus.org</a> Internet Source	<1 %
15	<a href="#">www.ptpp.co.id</a> Internet Source	<1 %
16	<a href="#">www.sitapedia.info</a> Internet Source	<1 %
17	<a href="#">123dok.com</a> Internet Source	<1 %
18	<a href="#">brilife.co.id</a> Internet Source	<1 %
19	<a href="#">fr.scribd.com</a> Internet Source	<1 %
20	<a href="#">inakoran.com</a> Internet Source	<1 %
21	<a href="#">jdih.tasikmalayakota.go.id</a> Internet Source	<1 %



22	<a href="http://ojs.stiehas.ac.id">ojs.stiehas.ac.id</a> Internet Source	<1 %
23	<a href="http://pdfcoffee.com">pdfcoffee.com</a> Internet Source	<1 %
24	<a href="http://www.100camerasin1.com">www.100camerasin1.com</a> Internet Source	<1 %
25	<a href="http://www.bi.go.id">www.bi.go.id</a> Internet Source	<1 %



BAB V Dinar Lailil 105021102323

ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX

4%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

frimusic.blogspot.com

Internet Source

2%

2

digilib.unimed.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes

Exclude bibliography

Exclude matches

