

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sebagai tulang punggung perekonomian nasional, masih menjadi fokus perhatian. UMKM telah menunjukkan ketangguhan dalam menghadapi berbagai tantangan dan masih menghadapi kendala dalam akses pembiayaan, teknologi, dan pasar yang kompetitif. Tantangan dan kendala pada saat ini adalah perubahan besar teknologi yang semakin mengubah cara bisnis beroperasi. Teknologi digitalisasi menjadi tantangan yang mampu membuka peluang baru, namun juga meningkatkan persaingan dan menuntut adaptasi yang cepat dari pelaku usaha. Untuk bertahan dan berkembang, pelaku usaha perlu adaptif, inovatif, dan mampu memanfaatkan peluang yang ada (Junaidi, 2023).

Pertumbuhan bisnis UMKM yang signifikan memberikan dampak positif besar terhadap ekonomi Indonesia. Data menunjukkan bahwa UMKM memberikan kontribusi sebesar 60,5% terhadap PDB Nasional (Kementrian Keuangan RI, 2023). Angka ini menegaskan potensi besar UMKM untuk terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian negara. Menurut Santi (2021), warung sebagai salah satu bentuk UMKM berperan penting dalam menyediakan lapangan kerja bagi pekerja domestik, mencapai 97%. Hal ini memperlihatkan peran penting warung tidak hanya sebagai penggerak ekonomi keluarga, tetapi juga sebagai penyedia lapangan kerja bagi masyarakat lokal.

Salah satu contoh UMKM yang saat ini tengah populer adalah Warung Madura. Meskipun seringkali berukuran kecil dan sederhana. Warung Madura

menjadi jantung kegiatan ekonomi mikro dilingkungan tersebut. Keberadaannya tidak hanya sebagai tempat untuk membeli barang tetapi juga menjadi pusat interaksi sosial di masyarakat setempat. Di sini, tetangga bisa bertemu, berbicara dan bertukar informasi, menciptakan kehangatan dan kebersamaan di tengah kesibukan kota. Warung Madura menunjukkan ketahanan dan fleksibilitas UMKM dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, dengan memberikan nilai tambah berupa pelayanan yang ramah, harga terjangkau dan ketersediaan barang yang lengkap.

Konsep kerja pada warung Madura sebagian besar menggunakan model kekerabatan dan aplusan yang merupakan di mana penjaga warung bergantian jaga setiap beberapa bulan. Sistem kerja warung Madura melibatkan prinsip-prinsip kekeluargaan yang kuat. Sebagian ada yang bekerja sebagai pengelola dan ada yang sebagai pemilik modal. Mereka bekerja sama dengan maksud dan tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan keuntungan. Para pemilik warung sering kali memiliki hubungan keluarga atau teman yang erat dengan pekerja mereka (Herliyana, 2023).

Kerja sama yang sering kali dilakukan adalah memerlukan awalan akad atau perjanjian. Untuk melaksanakan sebuah perjanjian harus ada keseimbangan hukumnya agar tercapainya sebuah kenyamanan. Akad kerja sama yang terjadi pada usaha Warung Madura yang sering kali digunakan adalah kerja sama bagi hasil. Kerja sama bagi hasil ini merupakan kegiatan yang melibatkan dua pihak atau lebih yaitu pemilik modal dan pengelola. Mereka memilih kerja sama dengan bagi hasil karena dianggap lebih menguntungkan, dimana keuntungannya dibagi antar keduanya. Adapun sistem yang juga kerap diterapkan pada Warung Madura adalah sistem gaji, dimana pengelola warung diberi upah atau gaji tetap setiap

bulan sesuai dengan pendapatan yang diperoleh setiap bulannya (Febi & Romzatul, 2025).

Meskipun Warung Madura terkenal dengan keunikannya, seperti buka selama 24 jam dan menawarkan berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti sembako, pulsa, token listrik, dan bahkan bensin eceran, namun model usaha ini tidak selalu berjalan mulus. Salah satu faktor yang menjadi tantangan dalam pengelolaan Warung Madura adalah pendapatan yang tidak tetap, karena keuntungan yang diperoleh tergantung pada lokasi dan cara pengelolaan yang dilakukan oleh pengelola. Selain itu, ada juga resiko ketidakjujuran dari pengelola yang bisa merugikan pemilik modal, sehingga penting bagi kedua belah pihak untuk menjaga kepercayaan dan menjalankan akad mudharabah dengan penuh tanggung jawab.

Sistem bagi hasil atau mudharabah ini menawarkan banyak keuntungan bagi kedua belah pihak. Bagi pemilik modal, ini merupakan cara yang efektif untuk mengembangkan asetnya tanpa harus terlibat langsung dalam pengelolaan usaha. Di sisi lain, bagi pengelola usaha, mudharabah memberikan peluang untuk mengelola usaha tanpa harus memiliki modal besar. Namun, meskipun sistem ini menawarkan banyak keuntungan, implementasinya tidak selalu pada tingkat UMKM, seperti warung madura, antara lain adalah masalah kejujuran, kesepakatan yang tidak jelas, dan kurangnya pemahaman tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak ((Saputri & Priyono, 2024).

Bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut perjanjian pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak

atau lebih. Pemilik modal memberikan 50% dari total penjualan kepada pekerja setelah biaya operasional. Sistem ini mendorong pekerja untuk lebih aktif dalam meningkatkan penjualan dan mempromosikan produk warung. bahwa ketika karyawan merasa dihargai melalui pembagian keuntungan, mereka cenderung bekerja lebih keras dan berkomitmen untuk mencapai tujuan bersama, pada konsep ini memiliki dampak penghasilan yang tidak pasti serta penjaga warung lebih terdorong untuk mencapai target penjualan(Nasri Katman et al., 2022).

Sedangkan untuk sistem gaji tetap yang jarang ditemui pada pekerja warung Madura, karena sistem ini kurang efektif dan optimal dilakukan. Sistem gaji tetap merupakan karyawan menerima jumlah uang yang sama setiap periode pembayaran. Besaran gaji ini biasanya bervariasi, tergantung pada beberapa faktor seperti besar kecilnya warung, pengalaman karyawan dan kebijakan pemilik warung. Namun gaji karyawan warung Madura berkisar antara Rp 2.000.000 hingga Rp. 4.000.000 per bulan (Adil & Yuzhica, 2024).

Perbandingan antara model bagi hasil dan penggajian memiliki implikasi yang signifikan terhadap kinerja keuangan warung Madura. Model bagi hasil usaha dapat meningkatkan motivasi karyawan karena mereka merasa memiliki bagian dalam kesuksesan usaha. Hal ini dapat mendorong produktivitas dan inovasi dalam pelayanan serta produk yang ditawarkan. Di sisi lain, sistem penggajian tetap memberikan kepastian pendapatan bagi karyawan, namun mungkin kurang memberikan insentif untuk meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Dampak pada konsep gaji ini penjaga warung memiliki kepastian penghasilan setiap bulan, sehingga dapat merencanakan keuangan jangka panjang dengan lebih baik tetapi juga menjadi beban tetap bagi pemilik warung sehingga dapat membebani keuangan jika pendapatan warung menurun(Bagus et al., 2024).

Permasalahan yang sering muncul ketika pemilik usaha harus menentukan sistem kompensasi yang paling efektif dalam menunjang kinerja keuangan warung Madura. Beberapa pemilik modal menyatakan bahwa sistem bagi hasil lebih mendorong efisiensi dan keuntungan, sementara yang lain lebih memilih sistem gaji tetap karena lebih mudah dalam pengelolaan biaya. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang mendalam mengenai perbandingan kedua sistem tersebut terhadap kinerja keuangan warung Madura, baik dari segi laba bersih, efisiensi biaya tenaga kerja maupun pertumbuhan laba.

Beberapa penelitian sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Rimawati *et al* (2023) bahwa sistem bagi hasil dapat meningkatkan semangat kerja pelaku usaha mikro, namun belum mengkaji dampaknya terhadap aspek keuangan usaha seperti laba bersih, efisiensi biaya atau cash flow. Sementara itu, penelitian lain yang dilakukan oleh Siregar & Lestari (2024) menunjukkan bahwa sistem gaji tetap memberikan kestabilan bagi karyawan, tetapi justru menjadi beban keuangan bagi pemilik usaha saat omzet menurun. .

Adapun penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Wardani *et al* (2024) bahwa memberikan wawasan yang berharga mengenai penerapan sistem bagi hasil dalam warung Madura, terdapat beberapa celah penelitian yang perlu diisi untuk memperdalam pemahaman tentang topik ini. Pertama, sebagian besar studi tersebut menggunakan pendekatan kualitatif, sehingga kurang memberikan data kuantitatif yang dapat mengukur dampak sistem bagi hasil secara objektif terhadap kinerja keuangan warung. Hal ini menunjukkan perlunya penelitian lebih lanjut dengan metode kuantitatif yang dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara sistem bagi hasil dan kinerja keuangan.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu, melihat pentingnya

peran sistem kompensasi dalam efisiensi biaya dan pendapatan usaha, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui perbandingan sistem mana yang dapat lebih efektif dalam menyelaraskan kepentingan agen dengan prinsipal karena memberikan insentif langsung berdasarkan keuntungan yang dihasilkan pada warung Madura.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah di atas, maka dirumuskan masalah-masalah yang sesuai dengan penelitian di atas, adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

Apakah terdapat perbedaan bagi hasil dan sistem gaji tetap terhadap kinerja keuangan warung Madura?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan, maka tujuan tersebut adalah Untuk mengetahui perbedaan bagi hasil dan sistem gaji tetap terhadap kinerja keuangan warung Madura.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan berkontribusi dalam memperluas wawasan dan pengetahuan di bidang ekonomi, khususnya dalam kajian manajemen keuangan dan sistem kompensasi. Secara khusus, penelitian ini dapat:

1. Menambah referensi akademik terkait perbandingan antara bagi hasil dan penggajian dalam konteks usaha kecil seperti Warung Madura.

2. Menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji topik serupa, baik pada sektor informal maupun UMKM.
3. Memberikan pemahaman yang lebih dalam mengenai metode kompensasi yang bisa memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan usaha secara empiris.

1.4.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Memberikan gambaran kepada pemilik dan pengelola Warung Madura mengenai sistem kompensasi (bagi hasil atau penggajian) mana yang lebih efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan usaha mereka.
2. Menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan manajerial terkait pembagian keuntungan atau penggajian karyawan secara lebih efisien dan adil.
3. Membantu pihak pemerintah atau lembaga pembina UMKM dalam menyusun kebijakan atau program pendampingan yang tepat untuk meningkatkan profesionalitas manajemen keuangan di sektor informal.