

## **Analisis Pendapatan Usaha Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Pakaian Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung**

Irfan Alvin Pratama<sup>1</sup> , Firda Zulfa Fahrani<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada Konveksi Pakaian Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara. Data dianalisis dengan mereduksi data, menyajikan data dan menarik kesimpulan. Data dicek keabsahannya menggunakan Uji *Credibility* dan *Triangulasi*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa laba bersih akan meningkat dengan bertambahnya pendapatan usaha dan berkurangnya beban operasional. Kendala untuk memperoleh laba bersih adalah harga bahan baku tinggi, pegawai melakukan kesalahan kerja dan adanya pesaing di pasaran. Strategi untuk mendapat laba bersih yang optimal adalah memperbaiki kualitas hasil produksi, mengadakan training untuk para karyawan, memenuhi jumlah permintaan pesanan konsumen, pesanan bisa selesai tepat waktu dan memberikan pelayanan dengan baik pada konsumen

**Kata Kunci:** beban operasional, laba bersih, pendapatan usaha

Copyright (c) 2023 Irfan Alvin Pratama

---

✉ Corresponding author :

Email Address : [irfanalvin911@gmail.com](mailto:irfanalvin911@gmail.com)

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pastinya memiliki tujuan utama untuk memperoleh laba. Laba bersih merupakan suatu ukuran berapa besar harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) melebihi harta yang keluar (beban dan kerugian). Angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah laba bersih (*net profit*). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*). Memperoleh laba bersih yang maksimal merupakan tujuan utama setiap perusahaan. Laba dan rugi pada umumnya digunakan untuk melihat seberapa berprestasi kinerja perusahaan. Pendapatan dan beban merupakan unsur-unsur yang membentuk laba, dan penilaian terhadap kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan cara membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya. Dengan demikian dapat teridentifikasi kesulitan keuangan sedini mungkin, maka dari itu pihak perusahaan dapat mengambil prosedur dalam memperbaiki kinerja perusahaan agar dapat memaksimalkan laba dimasa yang akan datang. Pendapatan dan beban tidak bisa dipisahkan, dimana pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi yang dilakukan perusahaan sedangkan beban merupakan biaya yang dikeluarkan dan selanjutnya digunakan untuk memperoleh pendapatan yang diharapkan oleh perusahaan. Pendapatan yang diterima dan pengeluaran yang dilakukan selama kegiatan operasi berlangsung perlu diperhatikan oleh perusahaan supaya perusahaan dapat menghasilkan laba yang diinginkan demi keberlangsungan usahanya. Perusahaan akan

memperoleh laba jika pendapatan lebih besar dari beban, dan sebaliknya, perusahaan akan mengalami kerugian jika pendapatan lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan. Perusahaan perlu memperhatikan pendapatan yang diterima dan pengeluaran yang dilakukan selama kegiatan operasi berlangsung agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang diinginkan demi keberlangsungan usahanya. (Pasaribu, 2017)

Untuk mengetahui seberapa efisien tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan, maka harus menganalisis seberapa besar pendapatan usaha dan beban yang dikeluarkan selama proses berjalannya usaha, salah satunya beban operasional yang mana beban tersebut merupakan beban yang secara langsung berhadapan dengan proses operasional perusahaan, sehingga dengan mengetahui kedua bagian tersebut, maka dengan lebih mudah menganalisis seberapa efisiennya laba bersih yang didapatkan di perusahaan. (Silvia, 2019)

Ada banyak jenis perusahaan yang beroperasi di Indonesia, salah satunya adalah Usaha Mikro kecil Menengah yang biasa disingkat dengan UMKM, keunggulan UMKM dari pada perusahaan skala besar adalah inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk, hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil, kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja, fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis, terdapatnya dinamisme managerial dan peranan kewirausahaan.

Salah satu UMKM yang familiar dengan kehidupan sehari-hari adalah konveksi pakaian. Konveksi pakaian merupakan bidang usaha yang memproduksi pakaian atau busana dalam jumlah yang banyak atau secara massal, sesuai dengan permintaan pasar. Produk yang dihasilkan oleh usaha ini cukup banyak, seperti jilbab, seragam, kaos, kemeja, jaket, baju bayi dan masih banyak lagi. Usaha konveksi tidak hanya bisa dijalankan dengan membuat pabrik garmen tetapi juga bisa dijalankan dalam skala rumahan. Menjalankan usaha ini dalam skala rumahan tetap saja akan memiliki peluang usaha yang menjanjikan bahkan bisa berkembang menjadi usaha yang besar. Menariknya lagi, modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar.

### **Pendapatan Usaha**

Pendapatan merupakan prioritas utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu diharapkan manajemen dapat mempertahankan kinerja perusahaan dengan baik agar pendapatan yang didapat terus meningkat. Pendapatan diperoleh dari berbagai aktivitas yang dilakukan misalnya pendapatan dari penjualan, bunga bank, piutang dan penerimaan kas. Jadi jika pendapatan yang diterima tinggi maka keuntungan yang akan diperoleh perusahaan juga semakin tinggi. Demikian pula sebaliknya jika pendapatan yang diterima kecil maka keuntungan yang diperoleh juga akan kecil. Dalam Jurnal yang ditulis Amir dan Rukmana, Ikatan Akuntan Indonesia mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa. (Amir, 2015). Menurut Nafarin, "Pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal". (Nafarin, 2006)

Menurut Sadono Sukirno pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi – prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari

kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya dan dalam bisnis, pendapatan ini dari jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan keuntungan yang konsisten dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui saham untuk menarik investor. (Sukirno, 2006)

### **Beban Operasional**

Dalam menjalankan aktivitasnya, suatu perusahaan mengeluarkan beban untuk aktivitas operasionalnya. Beban merupakan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanaman modal. Beban adalah pengorbanan aktiva, atau peningkatan utang yang terjadi sebagai akibat penggunaan barang atau jasa tertentu dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan. (Murhadi, 2013). Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, "Beban adalah penurunan manfaat ekonomis selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanaman modal." (Indonesia, 2012)

Beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan. (Stice, 2009). Menurut Jusup, beban adalah beban perolehan aset yang dikonsumsi atau jasa yang digunakan dalam proses memperoleh pendapatan. Beban meliputi beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa (*expenses*) dan kerugian (*losses*). (Jusup, 2011). Menurut Hery, beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan. (Hery, Akuntansi Keuangan Menengah, 2013). Menurut Karyawati, beban merupakan pengeluaran (*outflows*) atau pemakaian aset atau terjadinya utang atau liabilitas sehubungan dengan aktivitas atau kegiatan perusahaan. (Karyawati, 2013). Menurut Jusup, beban operasional merupakan beban-beban yang terjadi dalam proses memperoleh pendapatan penjualan. Beban-beban ini serupa dengan beban operasi dalam perusahaan jasa. (Jusup, 2011)

Beban Operasional merupakan beban yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi beban penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), beban iklan (*administrative expense*), beban penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta perbaikan dan pemeliharaan (*repairs and maintenance expense*). (SR., 2009)

### **Laba Bersih**

Menurut Bambang Riyanto, "Laba merupakan pusat pertanggung jawaban yang masukan dan keularannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya." (Riyanto, 2008). Menurut Henry Simamora, "Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih." (Simamora, 2005). Keuntungan (laba) adalah kenaikan dalam ekuitas (aset bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi periperal (transaksi diluar operasi utama atau operasi sentral perusahaan, atau transaksi insedentil (transaksi yang kejadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik. Dalam Penelitian ini laba yang digunakan adalah laba bersih. Laba bersih adalah laba sebelum pajak penghasilan dikurangkan dengan pajak penghasilan akan diperoleh laba atau rugi bersih.

Sehingga besarnya jumlah laba yang diperoleh perusahaan tergantung kepada kedua pos tersebut. (Pasaribu, 2017)

Soemarso S.R. Mendefinisikan laba sebagai selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut. (SR., 2009) Perhitungan laba rugi perusahaan dilakukan dengan membandingkan antara pendapatandalam suatu periode tertentu dengan biaya-biaya untuk memperoleh pendapatan tersebut. Selisih pendapatan dan biaya-biaya akan menentukan kondisi laba rugi di periode tersebut. Apabila terjadi selisih lebih banyak pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi berarti perusahaan mendapatkan laba. Sedangkan apabila terjadi selisih lebih sedikit pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi berarti perusahaan mengalami kerugian. (Gade, 2009)

Sedangkan menurut pendapat lain laba adalah naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama ekuitas dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi entitas selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik. Dan laba merupakan selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya. Laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian pemakai karena angka laba diharapkan cukup kaya untuk mempresentasikan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Akan tetapi teori akuntansi sampai saat ini belum mencapai kemantapan dalam pemaknaan dan pengukuran laba. Pembahasan laba meliputi tiga tataran, yaitu; semantik, sintaktik, dan pragmatik. Menurut Winwin laba dari segi pragmatik memiliki dua fungsi yaitu yang pertama sebagai alat prediksi yang bermaksud angka laba dapat memebrikan informasi untuk alat menaksir dan menduga aliran kas untuk pembagian deviden dan sebagai alat untuk menaksir kemampuan perusahaan dalam menaksir earning power dan nilai perusahaan di masa mendatang. Fungsi yang kedua laba sebagai alat pengendalian manajemen yang mana laba digunakan sebagai tolak ukur manajemen dalam mengukur kinerja atau deviden dari suatu perusahaan. (Gade, 2009)

Laba bersih atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama didirikannya suatu perusahaan. Terjadinya peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk kas masuk atau peningkatan aset maupun penurunan kewajiban yang menghasilkan peningkatan ekuitas. Laba bersih diperoleh setelah pendapatan dikurangi beban-beban termasuk pajak perusahaan. (Nuripa Oktapia, 2017). Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Transaksi ini di ikhtisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu. (Hery, 2013)

Sedangkan menurut syariat islam, asal dari mencari keuntungan telah diperbolehkan kecuali dengan cara yang terkandung di dalamnya prinsip-prinsip yang merusak keabsahan dan kehalalan transaksi bisnis. Adapun keuntungan atau laba adalah selisih antara harga penjualan barang dengan harga pembeliannya setelah ditambah biaya operasional perdagangan itu sendiri. Laba merupakan hasil atau tujuan yang akan diraih dari sebuah proses transaksi jual beli. Di dalam al-Qur'an surat an-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya:

*Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. baikakibatnya." (QS. An-Nisa : 29) (RI, 2010)*

Menurut H. Abdul Halim Hasan Binjai yang dikutip pada jurnal milik Aris Munandar dan Ahmad Hasan Ridwan menyebutkan bahwa Ayat ini adalah perintah tegas untuk tidak

melakukan kegiatan memakan harta orang lain bahkan harta pribadinya dengan jalan yang tidak sesuai syariat. Melakukan kegiatan konsumsi pada harta pribadi dengan jalan bathil misalkan dengan melaksanakan transaksi hartanya pada jalan yang tidak dibenarkan atau dengan jalan maksiat. Atau melaksanakan kegiatan konsumsi harta orang lain dengan jalan yang bathil adalah memakan dengan jalan riba, menganiaya bahkan melakukan penipuan. Selain itu, melakukan kegiatan transaksi yang bathil ini adalah melakukan kegiatan transaksi jual beli dengan melakukan kegiatan-kegiatan transaksi jualbeli yang tidak sesuai dengan syariat. (Munandar & Ridwan, 2023)

Berdasarkan hasil pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total beban, atau dengan kata lain laba merupakan selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya. Laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian pelaku bisnis karena angka laba dianggap cukup menjadi Representasi kinerja perusahaan secara keseluruhan, sedangkan dalam ekonomi Islam untuk memperoleh laba kita harus mencari laba dengan jalan yang baik tanpa ada unsur yang dilarang oleh agama.

## **METODE PENELITIAN**

Pendekatan yang digunakan dalam Penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Dimana penelitian ini menggambarkan objek dengan cara mengumpulkan data, kemudian data-data tersebut diklarifikasi, menganalisis serta diinterpretasikan data secara objektif sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai topik maupun masalah yang diteliti kemudian mengambil kesimpulan. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran (deskripsi) tentang suatu data Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Konveksi Pakaian Monika milik Ibu Tutik di Dusun Krajan RT 03 RW 03 Desa Waung Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung Kode Pos 66235. Telp. 0821 3281 5041. Dalam Penelitian ini, peneliti bertindak mengumpulkan data sebagai instrumen aktif, kehadiran peneliti diperlukan secara langsung dan aktif untuk memperoleh informasi sumber data mutlak agar diperoleh hasil yang akurat. Peneliti hadir langsung di Konveksi Pakaian Monika milik Ibu Tutik untuk pengumpulan data yang terkait dengan penelitian ini. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang bersumber dari data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya yang diperoleh dengan cara observasi dan wawancara secara langsung dengan narasumber. (Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, 2019).

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan penelitian tidak akan dapat tercapai tanpa adanya data. (Moleong, 1998). Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melakukan Observasi untuk mengetahui permasalahan, proses-proses yang terjadi di perusahaan, dan data yang diperoleh untuk keperluan penelitian, wawancara untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian seperti data pendapatan usaha, beban operasional, dan laba bersih.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi 3 bagian, yaitu: (Suguyono, 2017)

1. Mereduksi data, yaitu kegiatan pemilahan data penting dan tidak penting dari data yang telah terkumpul yang selanjutnya peneliti mengambil hal-hal yang berkaitan tentang pendapatan usaha, beban operasional dan laba bersih pada konveksi pakaian monika milik Ibu Tutik tersebut.
2. Penyajian data. Data yang disajikan berupa catatan-catatan teks naratif setelah wawancara mendalam dengan pihak konveksi pakaian monika milik Ibu Tutik.

### **Analisis Pendapatan Usaha Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan...**

3. Penarikan kesimpulan, peneliti memberikan makna dan penjelasan dari perolehan data terhadap penyajian analisis data.

### **Pengecekan Keabsahan Data**

Teknik pengecekan keabsahan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut: (Moleong, 1998).

1. Uji Derajat Kepercayaan (Credibility) Data dapat dikatakan sebagai kredibilitas apabila antara fakta yang terjadi di lapangan dengan pandangan partisipan memiliki kesesuaian. Uji derajat kepercayaan (credibility) pada penelitian ini di antaranya Perpanjangan Pengamatan Apabila data yang diperoleh dianggap belum sesuai maka peneliti akan kembali ke lapangan untuk untuk meninjau kembali baik sumber data yang diterima sebelumnya maupun yang baru. Hal ini akan membuat hubungan antara peneliti dengan informan menjadi lebih dekat, terbuka, saling percaya, dan tidak ada lagi informasi yang disembunyikan. Ketekunan Pengamatan Ketekunan pengamatan bermaksud untuk melakukan peninjauan ulang terhadap data yang telah ditemukan untuk memastikan kebenaran dari data yang telah ditemukan. Dengan menggunakan cara ini, maka peneliti akan lebih rinci dan akurat dalam memberikan deskripsi.
2. Triangulasi dengan Sumber Triangulasi merupakan sebuah cara untuk menghilangkan perbedaan-perbedaan dengan cara memabndingkannya dengan berbagai sumber, metode, atau penyidik. Triangulasi dengan sumber dilakukan dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi. Pada penelitian ini, sumber data diperoleh melalui hasil wawancara dengan Ibu Tutik selaku pemilik perusahaan konveksi pakaian Monika yang berada di Desa Waung Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.

### **Tahap-tahap penelitian**

Ada empat tahap dalam penelitian ini, yaitu: (Moleong, 1998).

1. Tahap persiapan yang mana di dalamnya dengan melakukan penyusunan rancangan penelitian. Peneliti perlu membuat desain penelitian yang akan dilakukan yang meliputi penentuan lokasi penelitian, dan penentuan informan yang akan dijadikan sebagai narasumber penelitian. Selain penyusunan rancangan penelitian, peneliti juga menyiapkan Perlengkapan Penelitian. Peneliti harus menyiapkan segala perlengkapan yang diperlukan dalam melakukan penelitian.
2. Tahap Pelaksanaan, Pada bagian ini, peneliti mengumpulkan data pendapatan usaha, biaya produksi dan laba bersih pada perusahaan konveksi pakaian monika dengan menggunakan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi yang selanjutnya data tersebut akan diolah untuk mempermudah dalam menganalisisnya.
3. Tahap analisis data, Peneliti harus memahami dan dapat menyusun data yang sudah diperoleh secara sistematis dan mudah dipahami yang kemudian data tersebut akan dianalisis dengan teori dan hasil temuan saat penelitian dilakukan.
4. Tahap penulisan laporan, Setelah tahapan di atas selesai dilakukan maka peneliti melakukan penyusunan laporan hasil penelitian

## **HASIL PENELITIAN**

1. **Pendapatan Usaha dan Beban operasional dalam Meningkatkan Laba Bersih pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung**
  - a. **Pendapatan Usaha dan Beban operasional dalam Meningkatkan Laba Bersih**

Pendapatan usaha yang ada di konveksi pakaian monika hanya berupa pendapatan operasional karena di perusahaan tersebut hanya menjual barang hasil produksi untuk memperoleh pendapatan. Seperti hasil wawancara dengan Ibu Tutik selaku pemilik dari konveksi monika, beliau mengungkapkan bahwa:

*“Selama saya mendirikan usaha, tidak ada pendapatan lain selain hasil dari produksi pakaian mas, karena perusahaan saya ini hanya fokus untuk memproduksi pakaian saja, tidak ada jasa sewa pakaian, jasa lain.”*

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa konveksi pakaian monika tidak mempunyai sumber pendapatan lain kecuali dari pendapatan hasil produksi pakaian. Besaran pendapatan usaha yang di dapat konveksi monika setiap bulan tidak sama, seperti yang disampaikan Ibu Tutik selaku pemilik sekaligus pencatat semua transaksi keuangan perusahaannya, beliau mengungkapkan bahwa:

*“Untuk semua transaksi dan administrasi saya sendiri mas yang mencatat, lebih enak aja. Untuk besaran pendapatan yang saya peroleh tidak menentu mas, ya namanya pengusaha, pendapatan saya kadang naik, kadang turun tergantung permintaan pasar juga mas.”*

Besaran pendapatan usaha pada konveksi monika bervariasi sesuai dengan permintaan pasar, besaran pendapatan usaha setiap bulan tidak sama. Selama tahun 2022 kemarin konveksi pakaian monika mendapatkan Pendapatan usaha bulanan sebagai berikut:

#### **PENDAPATAN USAHA KONVEKSI MONIKA 2022**

<b>NO</b>	<b>BULAN</b>	<b>BESARAN (Rp.)</b>
1.	Januari	85.500.000
2.	Februari	86.750.000
3.	Maret	86.250.000
4.	April	86.000.000
5.	Mei	86.500.000
6.	Juni	86.250.000
7.	Juli	85.750.000
8.	Agustus	85.500.000
9.	September	85.750.000
10.	Oktober	86.500.000
11.	November	87.750.000
12.	Desember	88.000.000

Dari data di atas di dapat dari wawancara kepada Ibu Tutik selaku pemilik konveksi pakaian monika, beliau telah menyebutkan semua pendapatan bulanan yang perusahaan konveksi monika dapat selama tahun 2022. Ibu Tutik mengungkapkan bahwa:

*“Ini mas saya bacakan pendapatan usaha bulanan konveksi monika selama 2022 kemaren, Januari 85,5 Juta, Februari 86,75 Juta, Maret 86,25 Juta, April 86 Juta, Mei 86,5 Juta, Juni 86,25 Juta, Juli 85,75 Juta, Agustus 85,5 Juta, September 85,75 Juta, Oktober 86,5 Juta, November 87,75 Juta, Desember 88 Juta. Itu mas untuk Pendapatan usaha yang saya peroleh.”*

Dalam mendirikan usaha tentunya Ibu Tutik mengharapkan Laba bersih yang optimal supaya keberlangsungan usahanya bisa bertahan lama dan menguntungkan,

oleh karena itu salah satu cara untuk mendapatkan laba bersih adalah adanya pendapatan usaha. Besar kecilnya pendapatan usaha pasti mempengaruhi besar kecilnya laba bersih juga, seperti apa yang Ibu Tutik ungkapkan, beliau mengungkapkan bahwa:

*“Pendapatan usaha ini bisa mempengaruhi laba bersih usaha saya mas, besar kecilnya laba salah satunya di pengaruhi besar kecilnya pendapatan usaha yang di dapat, semakin banyak pendapatan usaha yang saya terima tentu juga akan mendongkrak laba bersih yang saya dapatkan juga, tetapi ada saat dimana pendapatan usaha besar laba bersih malah justru kecil mas, ada hal lain yang juga mempengaruhi keduanya.”*

Dari hasil wawancara kepada Ibu Tutik selaku pemilik dari konveksi pakaian monika dapat di simpulkan bahwa memang untuk memperoleh laba bersih yang lebih optimal harus mengoptimalkan pendapatan usaha juga. Semakin besar pendapatan usaha maka semakin besar juga laba bersih yang di peroleh.

#### b. **Beban Operasional dalam Meningkatkan Laba Bersih**

Beban operasional yang ada di perusahaan konveksi pakaian monika terdiri dari beberapa bagian. Seperti hasil wawancara dengan Ibu Tutik selaku pemilik dari konveksi monika, beliau mengungkapkan:

*“Untuk beban yang saya tanggung banyak mas, ada yang beban menyangkut operasional konveksi, ada juga beban diluar operasional produksi konveksi, kalau untuk beban operasionalnya ada biaya bahan baku yang pasti, ada gaji karyawan, ada biaya pemasaran, yang terakhir biaya membayar listrik mas.”*

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa konveksi pakaian monika mempunyai beban operasional dan beban non operasional, untuk beban operasional terdiri dari Biaya Bahan Baku, Gaji Karyawan, Biaya Pemasaran, Biaya Listrik. Besaran Beban operasional bulanan di tahun 2022 berbeda-beda, untuk besaran biaya bahan baku, gaji karyawan, biaya pemasaran, biaya listrik bulanan konveksi monika pada tahun 2022 sebagai berikut:

#### **BEBAN OPERASIONAL KONVEKSI MONIKA 2022**

NO	BULAN	BESARAN (Rp.)				
		BIAYA BAHAN BAKU	GAJI KARYAWAN	BIAYA PEMASARAN	BIAYA LISTRIK	TOTAL
1.	Januari	6.450.000	57.600.000	2.450.000	754.000	67.254.000
2.	Februari	6.670.000	52.800.000	2.670.000	773.000	62.913.000
3.	Maret	6.870.000	48.000.000	3.870.000	774.000	59.514.000
4.	April	6.240.000	49.920.000	2.240.000	748.000	59.148.000
5.	Mei	6.650.000	51.840.000	3.650.000	759.000	62.899.000
6.	Juni	6.550.000	53.760.000	3.550.000	753.000	64.613.000
7.	Juli	6.820.000	55.680.000	3.820.000	725.000	67.045.000
8.	Agustus	6.540.000	57.600.000	2.540.000	744.000	67.424.000
9.	September	6.760.000	56.640.000	2.760.000	765.000	66.925.000
10.	Oktober	6.870.000	54.720.000	2.870.000	778.000	65.238.000
11.	November	7.230.000	56.160.000	3.230.000	730.000	67.350.000
12.	Desember	7.530.000	57.120.000	3.530.000	738.000	68.918.000

Dari data di atas di dapat dari wawancara kepada Ibu Tutik selaku pemilik konveksi pakaian monika, beliau telah menyebutkan semua beban operasional bulanan yang perusahaan konveksi monika dapat selama tahun 2022. Ibu Tutik Mengungkapkan bahwa:

*“Ini mas saya bacakan beban operasional bulanan konveksi monika selama 2022 kemarin, biaya bahan baku Januari 6,45 Juta, Februari 6,67 Juta, Maret 6,87 juta, April 6,24 Juta, Mei 6,65 Juta, Juni 6,55 Juta, Juli 6,82 Juta, Agustus 6,54 Juta, September 6,76 Juta, Oktober 6,87 Juta, November 7,23 Juta, Desember 7,53 Juta. Gaji karyawan Januari 57,6 Juta, Februari 52,8 Juta, Maret 48 Juta, April 49,92 Juta, Mei 51,84 Juta, Juni 53,76 Juta, Juli 55,68 Juta, Agustus 57,6 Juta, September 56,64 Juta, Oktober 54,72 Juta, November 56,16 Juta, Desember 57,12 Juta. Biaya pemasaran Januari 2,45 Juta, Februari 2,67 Juta, Maret 3,87 Juta, April 2,24 Juta, Mei 3,65 Juta, Juni 3,55 Juta, Juli 3,82 Juta, Agustus 2,54 Juta, September 2,76 Juta, Oktober 2,87 Juta, November 3,23 Juta, Desember 3,53 Juta. Biaya listrik Januari 754 Ribu, Februari 773 Ribu, Maret 774 Ribu, April 748 Ribu, Mei 759 Ribu, Juni 753 Ribu, Juli 725 Ribu, Agustus 744 Ribu, September 765 Ribu, Oktober 778 Ribu, November 730 Ribu, Desember 738 Ribu. Itu mas untuk semua beban operasional yang saya peroleh selama 2022 kemarin.”*

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa untuk menunjang proses produksi, tentunya konveksi pakaian monika membutuhkan penunjang lain supaya produksi bisa berjalan dengan lancar. Ibu Tutik selaku pemilik konveksi pakaian monika harus menanggung beban-beban untuk menjalankan usahanya, salah satunya adalah beban operasional. Beban operasional mempengaruhi besar kecilnya laba bersih yang diperoleh konveksi pakaian Monika, beban operasional besar pengaruhnya kepada laba bersih karena sesuatu yang harus di tanggung supaya produksi terus berjalan dan nilai beban operasional yang harus di keluarkan relatif besar, seperti hasil wawancara dengan Ibu Tutik, beliau mengungkapkan bahwa:

*“Beban operasional sangat berperan penting dalam usaha saya ini mas, karena pengeluaran saya yang paling besar ya di beban operasional, ya gimana lagi mau tidak mau harus saya keluarkan mas, karean jika tidak saya keluarkan uang untuk mencukupi itu, usaha saya tidak akan berjalan lancar, bahkan bisa tidak berjalan, yang paling banyak itu biaya gaji karyawan mas, karena kurang lebih sekitar 60 orang yang bekerja di tempat saya ini, setiap hari mereka bekerja kecuali hari minggu, hari minggu saya liburkan.”*

Seperti yang Ibu Tutik katakan di atas memang beban operasional berperan penting dalam proses produksi perusahaan konveksi Monika milik beliau, bahkan beban operasional merupakan pengeluaran yang terbesar di dalam konveksi pakaian monika. Jika beban operasional meningkat, maka laba bersih akan megalami penurunan, hal ini berbanding terbalik dengan pendapatan usaha. Beban operasional yang paling tinggi nilainya adalah gaji karyawan.

### c. Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung

Besaran laba bersih yang di peroleh Konveksi Pakaian Monika bervariasi sesuai dengan pendapatan usaha, beban operasional, dan hal-hal lain. besaran laba bersih setiap bulan tidak sama. Selama tahun 2022 kemarin Konveksi Pakaian Monika mendapatkan Pendapatan usaha bulanan sebagai berikut:

**LABA BERSIH  
KONVEKSI MONIKA 2022**

NO	BULAN	BESARAN (Rp.)
1.	Januari	15.500.000
2.	Februari	20.260.000
3.	Maret	22.725.000
4.	April	22.825.000
5.	Mei	20.060.000
6.	Juni	18.390.000
7.	Juli	15.900.000
8.	Agustus	15.365.000
9.	September	16.000.000
10.	Oktober	18.072.000
11.	November	17.340.000
12.	Desember	16.220.000

Dari data di atas di dapat dari wawancara kepada Ibu Tutik selaku pemilik konveksi pakaian monika, beliau telah menyebutkan semua laba bersih bulanan yang perusahaan konveksi monika dapat selama tahun 2022. Ibu Tutik mengungkapkan bahwa:

*“Ini mas saya bacakan laba bersih bulanan konveksi monika selama 2022 kemaren, Januari 15,5 Juta, Februari 20,26 Juta, Maret 22,725 Juta, April 22,825 Juta, Mei 20,06 Juta, Juni 18,39 Juta, Juli 15,9 Juta, Agustus 15,365 Juta, September 16 Juta, Oktober 18,072 Juta, November 17,34 Juta, Desember 16,22 Juta. Itu mas untuk Pendapatan usaha yang saya peroleh.”*

Laba bersih konveksi pakaian monika di dapat dari pendapatan usaha, untuk mengetahui seberapa besar laba bersih konveksinya, Ibu Tutik menghitungnya dengan cara mencatat semua penghasilan usaha yang dihasilkan kemudian harus di kurangi dengan beban dan kewajiban lain, salah satunya adalah beliau mengurangi pendapatan usaha dengan beban operasional, setelah itu baru diketahui seberapa besar laba bersih yang di hasilkan konveksi pakaian monika milik beliau, seperti hasil wawancara Ibu Tutik selaku pemilik dari konveksi ini, beliau berkata bahwa:

*“Untuk mengetahui seberapa besar laba bersihnya, saya mencatat semua pendapatan usahanya dulu mas, setelah saya ketahui berapa hasil dari pendapatan usaha baru saya kurangi dengan beban dan kewajiban lain, salah satunya beban operasional, barulah ketemu berapa laba bersih yang saya dapat dari konveksi saya itu, saya mencatatnya perbulan mas, supaya lebih rinci saja, lebih enak walaupun sedikit ribet harus menuliskan setiap bulan.”*

Dari hasil wawancara dengan Ibu Tutik selaku pemilik sekaligus juga pencatat semua administrasi konveksi, maka dapat disimpulkan bahwa untuk mengetahui laba bersih harus menghitungnya dengan cara jumlah pendapatan usaha di kurangi dengan beban dan kewajiban lain, salah satunya beban operasional. Beliau mencatatnya dalam jangka waktu bulanan supaya bisa diketahui perkembangan dan kondisi finansial perusahaan sedini mungkin.

## 2. Kendala yang dihadapi untuk meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung

Berbagai macam kendala harus di hadapi Konveksi Pakaian Monika, seperti harga bahan baku semakin mahal yang membuat harga jualnya juga harus di tambah sedangkan di pasaran para konsumen menginginkan harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik. Seperti pernyataan Ibu Tutik dalam hasil wawancara, beliau berkata bahwa:

*“Dalam menjalankan bisnis pasti ada kendala ya mas, di konveksi saya ini banyak kendala yang selama ini saya temui, harga bahan baku mahal mas, itulah yang membuat meningkatnya harga jual mas, tetapi jika harga jual barang saya naikkan, maka para konsumen akan berfikir ulang untuk membeli produk saya mas, mereka memilih barang bagus tapi murah, gimana lagi coba !.”*

Dari hasil wawancara dengan Ibu Tutik dapat di pastikan bahwa harga bahan baku yang mahal membuat berbagai masalah muncul, konveksi tersebut harus ikut menyesuaikan harga jual supaya laba bersih yang di dapat tidak mengalami penurunan drastis, di samping itu jika harga jual terlalu mahal, para konsumen akan berkurang karena mereka lebih memilih barang bagus dengan harga yang lebih terjangkau.

Selain kendala harga bahan baku mahal, Konveksi Pakaian Monika juga mempunyai kendala lain dalam menjalankan proses produksi, yaitu pegawai melakukan kesalahan kerja, yang mana hal tersebut sangat menghambat proses produksi dan bisa berdampak ke dalam beban operasional dan laba bersih yang di dapat. Ibu Tutik selaku pemilik Konveksi Pakaian Monika mengungkapkan bahwa:

*“Selain harga bahan baku mahal, ada juga kendala lain yang saya rasakan mas yaitu pegawai melakukan kesalahan kerja mas, ya yang namanya juga kita bekerja pasti ada saat kita berbuat kesalahan entah sengaja atau nggak sengaja, kesalahan pegawai saya dalam bekerja itu sering terjadi mas, bukan hanya pegawai baru, tapi juga pegawai lama pun ada yang melakukan kesalahan. Saya rasa hal itu terjadi karena kurangnya edukasi di bidang penjahitan mas karena saya menerima siapa saja yang mau kerja di tempat saya, asal mau kerja dan belajar.”*

Dari hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa kesalahan pegawai dalam bekerja juga merupakan kendala yang bisa membuat kinerja konveksi menurun. Selain kendala yang telah disebutkan di atas, ada kendala lain yang tidak kalah penting, yaitu konveksi Monika harus bersaing dengan para kompetitor lain yang sama. Seperti yang di ungkapkan Ibu Tutik selaku pemilik Konveksi Pakaian Monika dalam wawancara berikut:

*“Ada satu kendala yang menurut saya susah untuk di atasi mas, yaitu adanya konveksi lain yang memproduksi barang sama, dengan begitu maka hasil produksi dari konveksi saya tidak bisa terjual seluruhnya dengan lancar, adanya daya saing membuat pendapatan usaha saya kurang maksimal mas, tapi ya yang namanya rezeki pasti sudah di bagi-bagi mas, dari situ saya mulai berfikir cara supaya bisa bersaing dengan para konveksi lain.”*

Seperti yang Ibu Tutik ungkapkan di atas, bahwa ada kendala yang menurut beliau berat, yaitu adanya pesaing di pasaran. Pesaing dalam bisnis merupakan hal yang pasti ada, oleh sebab itu dalam menjalankan usaha konveksi apaun usaha lain harus mempunyai strategi pasar supaya bisa memaksimalkan apa yang menjadi tujuan mengapa usaha itu didirikan.

### 3. Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung

Strategi yang dilakukan Konveksi Pakaian Monika untuk mengatasi harga bahan baku yang semakin mahal adalah dengan cara tetap mempertahankan harga jual tetapi memperbaiki kualitas hasil produksi, karena dengan cara tersebut konveksi dapat tetap memiliki konsumen jangka panjang walaupun dengan mengorbankan pendapatan usaha yang menurun, walaupun harga bahan baku terus naik, maka harga jual juga ikut di naikkan tetapi secara bertahan supaya konsumen tetap mewajarkan hal tersebut. Pernyataan tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan pemilik Konveksi Pakaian Monika, yaitu Ibu Tutik, beliau menerangkan bahwa:

*"Strategi saya untuk menyiasati harga bahan baku yang tinggi ya dengan tetap mempertahankan harga jual mas, karena jika harga jualnya saya naikkan, maka konsumen akan mengurang, supaya konsumen tetap bertahan ya mau tidak mau harus mengorbankan pendapatan saya mas, tetapi jika hal itu terus berkelanjutan dan harga bahan baku semakin mahal terus, ya pelan pelan saya tingkatkan harga jualnya supaya konsumen bisa memaklumi, tetapi tidak hanya itu mas, supaya konsumen tidak hilang, saya tingkatkan kualitas produk saya supaya walaupun harga mahal tetapi kan itu setara dengan kualitas produk yang saya jual."*

Dari hasil wawancara dengan Ibu Tutik dapat di simpulkan bahwa Konveksi Pakaian Monika mempunyai strategi tetap mempertahankan harga jual awal walaupun harga bahan baku naik dan harga jual produk akan dinaikkan secara perlahan, disamping itu kualitas hasil produksi ikut ditingkatkan supaya pada waktu harga jual naik, kualitas produk juga ikut naik yang mengakibatkan konsumen masih bertahan bahkan mengalami peningkatan. Harga mahal jika kualitas produknya bagus, konsumen akan tetap memilih untuk membeli.

Selain Kendala naiknya harga bahan baku, Kesalahan dalam bekerja seorang pegawai merupakan kendala bagi Konveksi tersebut. Mengadakan training sebelum bekerja bisa meminimalisir terjadinya kendala itu. Seperti apa yang diungkapkan Ibu Tutik selaku pemilik Konveksi Pakaian Monika, yaitu:

*"Kesalahan kerja para pegawai alhamdulillah bisa saya atasi dengan cara mengadakan training untuk calon pegawai sebelum mereka bekerja mas, pengenalan cara menjahit, memotong, mengelompokkan barang, itu semua saya sampaikan pada saat proses training mas, ya kira-kira training selama 1 bulan mas, untuk pegawai yang baru dan harus training saya tempatkan di ruangan beda dari tempat pegawai yang senior, alhamdulillah cara itu bisa meningkatkan kinerja konveksi ini."*

Dari hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa mengadakan training untuk pegawai baru merupakan strategi yang efektif untuk mendukung kinerja Konveksi Pakaian Monika berkembang menuju yang lebih baik dan efisien dalam proses produksi.

Strategi Konveksi Pakaian Monika dalam mengatasi sengitnya daya saing antar konveksi adalah dengan memperbaiki kualitas produk, memenuhi jumlah permintaan pesanan konsumen, pesanan bisa selesai tepat waktu dan pelayanan dengan baik, sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Tutik selaku pemilik Konveksi Pakaian Monika, beliau mengungkapkan bahwa:

*"Strategi saya untuk bisa bersaing di pasaran dengan memperbaiki kualitas produk mas, selain itu saya juga mengusahakan untuk memenuhi permintaan konsumen, baik dari jumlah pesanan maupun dari waktu pengerjaan, kalau bisa saya tepati, pelayanan yang baik juga sangat perlu saya terapkan pada konveksi saya ini mas, karena dengan begitu para konsumen akan memilih membeli barang di konveksi saya karena lebih baik dan beda dari konveksi lain."*

Seperti yang Ibu Tutik ungkapkan di atas, bahwa memperbaiki kualitas produk, memenuhi jumlah permintaan pesanan konsumen, pesanan bisa selesai tepat waktu dan pelayanan dengan baik merupakan strategi Konveksi Pakaian Monika untuk bisa bersaing dan lebih unggul jika dibandingkan dengan konveksi lain.

**1. Pendapatan usaha dan beban operasional dalam meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung**

Laba di dapat dari hasil pendapatan yang dikurangi dengan beban, sesuai dengan teori menurut Soemarso S.R. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. (S.R., 2004). Pendapatan usaha yang ada di konveksi pakaian monika hanya berupa pendapatan operasional karena di perusahaan tersebut hanya menjual barang hasil produksi untuk memperoleh pendapatan. Besar kecilnya pendapatan usaha pasti mempengaruhi besar kecilnya laba bersih juga. Beban operasional yang ada di perusahaan konveksi pakaian monika terdiri dari Biaya Bahan Baku, Gaji Karyawan, Biaya Pemasaran, Biaya Listrik. Beban operasional mempengaruhi besar kecilnya laba bersih yang diperoleh konveksi pakaian monika, jika beban operasional meningkat maka laba bersih akan menurun, hal ini berbanding terbalik dengan pendapatan usaha. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk menaikkan laba bersih, konveksi pakaian monika harus bisa mendapatkan pendapatan usaha lebih tinggi dan juga harus bisa meminimalisasikan beban operasional.

**2. Kendala yang dihadapi untuk meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung**

Ada beberapa kendala Konveksi Pakaian Monika, harga bahan baku semakin mahal yang membuat harga jualnya juga harus di tambah sedangkan di pasaran para konsumen menginginkan harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik. Harga bahan baku yang mahal membuat berbagai masalah muncul, konveksi tersebut harus ikut menyesuaikan harga jual supaya laba bersih yang di dapat tidak mengalami penurunan drastis, di samping itu jika harga jual terlalu mahal, para konsumen akan berkurang. Konveksi Pakaian Monika juga mempunyai kendala lain, yaitu pegawai melakukan kesalahan kerja, yang bisa membuat kinerja konveksi menurun. Selain kendala yang telah disebutkan di atas, ada kendala lain, yaitu konveksi Monika harus bersaing dengan para kompetitor lain. Adanya pesaing di pasaran membuat Konveksi Pakaian Monika memiliki strategi khusus.

**3. Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan Laba Bersih Pada Konveksi Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung**

Strategi yang dilakukan Konveksi Pakaian Monika untuk mengatasi harga bahan baku yang semakin mahal adalah dengan cara tetap mempertahankan harga jual tetapi memperbaiki kualitas hasil produksi, karena dengan cara tersebut konveksi dapat tetap memiliki konsumen jangka panjang walaupun dengan mengorbankan pendapatan usaha yang menurun, walaupun harga bahan baku terus naik, maka harga jual juga ikut di naikkan tetapi secara bertahan supaya konsumen tetap mewajarkan hal tersebut, disamping itu kualitas hasil produksi ikut ditingkatkan supaya pada waktu harga jual naik, kualitas produk juga ikut naik yang mengakibatkan konsumen masih bertahan bahkan mengalami peningkatan. Harga mahal jika kualitas produknya bagus, konsumen akan tetap memilih untuk membeli. Selain Kendala naiknya harga bahan baku, Kesalahan dalam bekerja seorang pegawai merupakan kendala bagi Konveksi tersebut. Mengadakan training sebelum bekerja bisa meminimalisir terjadinya kendala dan kinerja konveksi akan lebih baik dan efisien. Memperbaiki kualitas produk, memenuhi jumlah permintaan pesanan konsumen, pesanan bisa selesai tepat waktu dan pelayanan dengan baik

merupakan strategi Konveksi Pakaian Monika untuk bisa bersaing dan lebih unggul jika dibandingkan dengan konveksi lain.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Konveksi Pakaian Monika Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung maka dapat di tarik kesimpulan bahwa dengan mengoptimalkan pendapatan usaha dan menekan beban operasional, maka konveksi monika bisa menghasilkan laba bersih yang lebih baik. Beban operasional yang ada di perusahaan konveksi pakaian monika terdiri dari biaya bahan baku, gaji karyawan, biaya pemasaran, dan biaya listrik. Laba bersih akan meningkat jika beban operasional bisa di minimalisir. Harga bahan baku yang mahal membuat berbagai masalah muncul. Pegawai melakukan kesalahan kerja membuat konveksi pakaian monika membuat kinerja konveksi menurun. Adanya pesaing di pasaran membuat Konveksi Pakaian Monika memiliki strategi khusus. Strategi Konveksi Pakaian Monika atas harga bahan baku yang semakin mahal adalah dengan tetap mempertahankan harga jual tetapi memperbaiki kualitas hasil produksi. Mengadakan training sebelum bekerja bisa meminimalisir terjadinya kendala dan kinerja konveksi akan lebih baik dan efisien. Memperbaiki kualitas produk, memenuhi jumlah permintaan pesanan konsumen, pesanan bisa selesai tepat waktu dan pelayanan dengan baik merupakan strategi Konveksi Pakaian Monika untuk bisa bersaing.

## Referensi :

- Amir, R. (2015). *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Gade, M. (2009). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Almahira.
- Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: Central Of Academic Publishing Service.
- Indonesia, I. A. (2012). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jusup, A. H. (2011). *Dasar-dasar Akuntansi, Edisi 7, Jilid 1*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Karyawati, G. (2013). *Akuntan Untuk Non-akuntan*. Jakarta: Kompas Gramedia Jakarta.
- Moleong, L. J. (1998). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mufarrikoh, Z. (2020). *Statistika Pendidikan (Konsep Sampling dan Uji Hipotesis)*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.
- Munandar, A., & Ridwan, A. H. (2023). Tafsir Surat An-Nisa Ayat 29 Sebagai Landasan Hukum Akad Ba'i Assalam dalam Praktek Jual Beli Online. *Rayah Al-Islam*, 275-276.
- Murhadi, W. R. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2006). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nuripa Oktapia, d. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Mayora Indah Tbk. Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *JIPAK*, 86.
- Pasaribu, A. M. (2017). Perndapatan Usaha dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 173-174.
- RI, D. A. (2010). *Al-Qur'an dan Tafsirnya*. Jakarta: Lentera Abad.
- Riyanto, B. (2008). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- S.R., S. (2004). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Silvia, W. M. (2019). Analisis Pendapatan Usaha dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih PT. ELNUSA Tbk. . *Jurnal Akuntansi*, 2.
- Simamora, H. (2005). *Akuntansi Basic Pengembalian Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- SR., S. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar: Edisi Lima*. Jakarta: Salemba Empat.
- Stice, E. K. (2009). *Intermediate Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sukirno, S. (2006). *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.