



BENEFIT: Journal Of Business, Economics, And Finance

Volume 3 Nomor 2 Tahun 2025 Page 791-804

DOI:<https://doi.org/10.70437/benefit.v3i1.1312>

# Analisis Penerapan Metode Pembiayaan Marginal dalam Optimalisasi Struktur Modal pada UMKM PECEL LELE Berbasis Metode Pembiayaan Marginal

Annastasya Putri<sup>1</sup>, Retno Wahyuni<sup>2</sup>, Sawaludin Alpaidul<sup>3</sup>, Mohamad Ronal  
Mandala<sup>4</sup>, Muhamad Afif Nasrullah<sup>5</sup>, Reni Sefia Ningsih<sup>6</sup>, Syhafira Aulia<sup>7</sup>, Risna  
Ayu<sup>8</sup>, Feri<sup>9</sup>, Rafli Qashidin Cahya Ramadhan<sup>10</sup>

Manajemen, Universitas Pelita Bangsa

✉Corresponding author

([annastasya410@gmail.com](mailto:annastasya410@gmail.com))

## Abstrak

Riset ini memiliki tujuan untuk melakukan penerapan metode pembiayaan marginal sebagai pendekatan strategis dalam mengoptimalkan komposisi struktur modal UMKM. Melalui metode studi kasus dan analisis deskriptif, penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana pelaku UMKM dapat menggunakan evaluasi tambahan (incremental) terhadap sumber pendanaan baru guna menekan cost of capital serta meningkatkan kinerja dan nilai perusahaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa metode ini memberikan kerangka yang lebih logis dalam proses pengambilan keputusan keuangan, terutama di tengah keterbatasan akses terhadap pembiayaan eksternal. Di sisi lain, pendekatan ini terbukti mendorong

Copyright@ Annastasya Putri, Retno Wahyuni, Sawaludin Alpaidul, Mohamad  
Ronal Mandala, Muhamad Afif Nasrullah, Reni Sefia Ningsih, Syhafira Aulia,  
Risna Ayu, Feri, Rafli Qashidin Cahya Ramadhan

efisiensi operasional tanpa mengurangi kemampuan seseorang dalam mengelola finansial. Meskipun demikian, rendahnya tingkat pemahaman keuangan di kalangan pelaku UMKM masih menjadi tantangan utama dalam penerapannya secara menyeluruh. Oleh sebab itu, sinergi antara UMKM, lembaga keuangan, dan pemerintah menjadi kunci untuk mendorong transformasi pengelolaan keuangan yang lebih visioner dan berkelanjutan

Kata Kunci: Pembiayaan Marginal, UMKM, Efisiensi Keuangan, Keputusan Investasi, Transformasi Keuangan Berkelanjutan, Studi Kasus.

#### Abstract

This research aims to implement the marginal financing method as a strategic approach in optimizing the composition of the capital structure of UMKM. Through case study methods and descriptive analysis, this study aims to understand how UMKM can use incremental evaluation of new funding sources to reduce the cost of capital and improve company performance and value. The results of the analysis show that this method provides a more logical framework in the financial decision-making process, especially amidst limited access to external financing. On the other hand, this approach has been proven to encourage operational efficiency without reducing a person's ability to manage finances. However, the low level of financial understanding among UMKM is still a major challenge in its comprehensive implementation. Therefore, synergy between UMKM, financial institutions, and the government is the key to encouraging a more visionary and sustainable financial management transformation.

Keyword: marginal financing, MSMEs, financial efficiency, investment decisions, cost of capital, sustainable financial management, case study.

#### PENDAHULUAN

UMKM adalah wajah nyata dari semangat kewirausahaan masyarakat—unit usaha yang lahir dari keberanian untuk memulai, bertahan, dan berkembang di tengah keterbatasan. Ia bukan sekadar pelaku ekonomi skala kecil, melainkan manifestasi dari daya juang rakyat dalam menciptakan nilai, membuka peluang, dan menumbuhkan kehidupan ekonomi di berbagai sudut negeri.

Copyright@ Annastasya Putri, Retno Wahyuni, Sawaludin Alpaidul, Mohamad Ronal Mandala, Muhamad Afif Nasrullah, Reni Sefia Ningsih, Syhafira Aulia, Risna Ayu, Feri, Rafli Qashidin Cahya Ramadhan

UMKM hadir dengan karakteristik unik: fleksibel, adaptif, dan dekat dengan kebutuhan lokal. Meskipun bergerak dengan sumber daya yang terbatas, UMKM mampu menjadi kekuatan besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja, serta menjaga stabilitas sosial. Dalam konteks ini, UMKM bukan hanya sektor ekonomi, melainkan simbol kemandirian bangsa.

Ketika ekonomi makro bergantung pada fluktuasi global, UMKM justru berdiri kokoh sebagai fondasi yang menjaga denyut nadi ekonomi rakyat. Karena itu, pengembangan UMKM bukan semata soal pemberdayaan bisnis kecil, melainkan tentang membangun ketahanan ekonomi yang bersumber dari akar rumput—kuat, berakar, dan tumbuh bersama masyarakat.

Penerapan Metode Pembiayaan Marginal pada Struktur Modal UMKM: UMKM adalah laboratorium hidup bagi ketangguhan ekonomi rakyat. Ia tumbuh dari semangat wirausaha, bergerak di antara peluang dan tantangan, serta bertahan dengan sumber daya yang sering kali serba terbatas. Di tengah keterbatasan tersebut, salah satu kebutuhan mendesak yang tak pernah lepas dari perjalanan UMKM adalah pendanaan. Namun, bukan sekadar “mendapatkan” dana, yang jauh lebih penting adalah bagaimana memilih sumber dana yang paling efisien dan berdampak positif terhadap kelangsungan usaha. Inilah ruang strategis tempat metode pembiayaan marginal berperan.

Metode pembiayaan marginal bukan sekadar rumus atau teori hitung-hitungan keuangan. Ia adalah cara berpikir yang berfokus pada nilai tambah dari setiap rupiah yang ditambahkan ke dalam struktur modal usaha. Konsepnya sederhana namun sangat krusial: setiap sumber pembiayaan baru membawa biaya, dan biaya itu harus dibandingkan dengan potensi keuntungan yang akan dihasilkan. Dalam dunia UMKM, pendekatan ini menjadi sangat relevan karena banyak pelaku usaha mengambil keputusan pembiayaan berdasarkan kemudahan akses, bukan pada efisiensi biaya. Dengan menggunakan metode pembiayaan marginal, UMKM didorong untuk berhitung secara strategis. Apakah pinjaman bank dengan bunga 12% lebih menguntungkan dibanding modal dari investor yang meminta bagi hasil 25%? Atau mungkinkah pembiayaan dari koperasi dengan bunga 9% menjadi pilihan terbaik? Di sinilah analisis marginal cost of capital menjadi alat navigasi, agar keputusan tidak diambil berdasarkan asumsi, tetapi berdasarkan perhitungan rasional yang mempertimbangkan biaya tambahan terhadap manfaat jangka panjang.

Lebih dari itu, penerapan metode ini berdampak langsung pada struktur cara yang paling efisien, paling aman, dan paling menguntungkan secara berkelanjutan. Penerapan metode ini juga mencerminkan transisi penting dalam mentalitas pelaku UMKM: dari yang sebelumnya bertumpu pada “asal ada dana”, menjadi “apa biaya terendah dengan hasil terbaik”. Ini bukan hanya soal angka, tetapi

soal transformasi cara berpikir bisnis.

Studi kasus UMKM Pecel Lele Pak Andi menunjukkan bahwa penerapan metode pembiayaan marginal bukan sekadar teori, tetapi nyata diaplikasikan dengan menghitung Marginal Cost of Capital dari tiga sumber dana, lalu memilih kombinasi pinjaman yang paling efisien. Langkah strategis ini berhasil menurunkan biaya modal (WACC) dari 12% menjadi 10,5% dan meningkatkan laba bersih sebesar 30% dalam tiga bulan. Ini membuktikan penerapan metode tersebut relevan dan berdampak langsung terhadap efisiensi usaha kecil.

Meskipun pendekatan marginal menekankan efisiensi biaya, pelaku UMKM kerap menghadapi kesulitan dalam membandingkan antar sumber pendanaan. Faktor-faktor seperti reputasi lembaga pemberi pinjaman, persyaratan administratif, risiko keterlambatan, hingga kekhawatiran terhadap bunga tersembunyi sering menjadi pertimbangan non-matematis yang tak kalah penting. Oleh karena itu, strategi pembiayaan marginal perlu dikombinasikan dengan pemahaman praktis terhadap kondisi lapangan.

Selain efisiensi pembiayaan, pelaku UMKM juga perlu mengembangkan kompetensi di bidang lain seperti inovasi produk, digitalisasi pemasaran, dan kolaborasi jaringan usaha. Kemandirian ekonomi tidak cukup dibangun dari sisi finansial saja, melainkan juga dari kapasitas manajerial dan adaptasi teknologi yang relevan dengan tren pasar.

Transformasi mentalitas pelaku UMKM membutuhkan upaya edukatif yang terstruktur. Pelatihan literasi keuangan, penyuluhan tentang biaya modal, serta pendampingan manajemen usaha oleh pemerintah atau lembaga keuangan dapat menjadi jalan untuk memperkuat pola pikir berbasis efisiensi. Perubahan ini akan lebih efektif jika dilakukan secara kolektif melalui asosiasi UMKM atau komunitas bisnis lokal.

Peningkatan efisiensi struktur modal melalui metode pembiayaan marginal tidak hanya berdampak pada aspek internal usaha, tetapi juga memberikan dampak eksternal yang luas. UMKM yang berkembang secara sehat dapat membuka lapangan kerja baru, mengurangi pengangguran, serta meningkatkan pendapatan keluarga. Dalam skala yang lebih besar, keberhasilan UMKM menjadi penggerak utama dalam pengurangan kemiskinan dan pemerataan ekonomi lokal.

## METODE PENELITIAN

### Teknik Analisis Data

Data dianalisis menggunakan pendekatan metode pembiayaan marginal, dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Copyright@ Annastasya Putri, Retno Wahyuni, Sawaludin Alpaidul, Mohamad Ronal Mandala, Muhamad Afif Nasrullah, Reni Sefia Ningsih, Syhafira Aulia, Risna Ayu, Feri, Rafli Qashidin Cahya Ramadhan

1. Mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Menghitung biaya marginal per unit.
3. Menghitung contribution margin dan laba bersih.
4. Menganalisis efisiensi struktur modal berdasarkan hasil perhitungan.
5. Menarik kesimpulan apakah metode pembiayaan marginal dapat mengoptimalkan penggunaan modal yang dimiliki UMKM.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif, yang bertujuan untuk menganalisis penerapan metode pembiayaan marginal dalam optimalisasi struktur modal pada UMKM Pecel Lele. Penelitian ini menjelaskan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, biaya marginal, dan kontribusinya terhadap efisiensi struktur modal.

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka dan dapat diukur secara statistik. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM. Data sekunder diperoleh dari dokumen pendukung, laporan keuangan UMKM, jurnal, buku, dan sumber resmi lainnya.

Biaya marginal meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel termasuk tenaga kerja dan bahan yang masuk ke produksi produk akhir Anda. Biaya tetap termasuk biaya seperti pekerjaan administrasi dan overhead. Biaya tetap tidak berubah jika Anda menambah atau mengurangi tingkat produksi. Jadi, Anda dapat menyebarkan biaya tetap ke lebih banyak unit saat Anda meningkatkan produksi (dan kita akan membahasnya nanti).

Mengetahui perbedaan antara jenis biaya, yaitu melihat rumus biaya marginal dan bagaimana cara mencari biaya marginal.

$$\text{Biaya Marginal} = \text{Perubahan Biaya} / \text{Perubahan Kuantitas}$$

Perubahan biaya dalam metode pembiayaan marginal adalah tambahan biaya yang timbul akibat penggunaan sumber dana baru untuk membiayai investasi atau proyek tertentu. Dalam konteks ini, yang dianalisis adalah biaya tambahan (marginal cost), bukan total biaya keseluruhan. Untuk menghitung total perubahan biaya, kurangi biaya produksi sebelumnya dari biaya batch saat ini:

$$\text{Perubahan Biaya} = \text{Biaya Produksi Batch B} - \text{Biaya Produksi Batch A}$$

Perubahan kuantitas adalah perbedaan antara berapa banyak unit yang diproduksi bisnis Anda

di antara proses produksi. Perubahan kuantitas dapat berupa penambahan atau pengurangan. Untuk menentukan perubahan kuantitas, kurangi jumlah unit yang diproduksi bisnis Anda dalam proses produksi pertama dari jumlah unit dalam proses produksi kedua:

Perubahan Kuantitas = Unit Produksi Realistis – Produksi Perencanaan

Penetapan harga biaya marjinal adalah di mana perusahaan penjual mengurangi harga barangnya menjadi biaya marjinal yang sama. Dengan kata lain, ia mengurangi harga sedemikian rupa sehingga tidak lagi menghasilkan keuntungan darinya. Biasanya, perusahaan akan melakukan ini jika mereka menderita permintaan yang lemah, jadi turunkan harga ke biaya marjinal untuk menarik pelanggan kembali. Atau pada bisnis mungkin menderita kekurangan uang tunai sehingga perlu menjual produk mereka dengan cepat untuk mendapatkan uang tunai. Mungkin untuk membayar pembayaran utang yang akan datang, atau, mungkin saja menderita karena tidak likuid. Pada saat yang sama, mungkin menjalankan strategi penetapan harga biaya marjinal untuk mengurangi stok – yang sangat umum dalam mode. Kita sering melihat supermarket menggunakan strategi seperti itu. Ini mungkin untuk menyingkirkan stok yang sudah usang, atau, untuk menarik pelanggan agar membeli barang murah. Saat berada di toko, idenya adalah mereka juga akan membeli produk lain yang menawarkan keuntungan bagi perusahaan.

Pendapatan Marginal (*Marginal Revenue*) merupakan tambahan pendapatan yang diperoleh dari menjual satu unit tambahan barang atau jasa. Sementara Biaya Marginal (*Marginal Cost*) merupakan tambahan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi satu unit tambahan barang atau jasa.

Rumus Menghitung Pendapatan Marginal

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Keterangan:

- MR = Marginal Revenue (Pendapatan Marginal)
- $\Delta TR$  = Perubahan Total Revenue (Pendapatan Total)
- $\Delta Q$  = Perubahan jumlah output yang dijual

Rumus Menghitung Biaya Marginal

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Keterangan:

- MC = Marginal Cost (Biaya Marginal)
- $\Delta TC$  = Perubahan Total Cost (Biaya Total)
- $\Delta Q$  = Perubahan jumlah output yang diproduksi

Tujuan Penggunaan Marginal Revenue yaitu:

- Untuk mengetahui apakah menjual unit tambahan akan meningkatkan total pendapatan.
- MR digunakan untuk membandingkan dengan MC. Jika  $MR > MC$ , perusahaan masih bisa menambah keuntungan.
- Membantu memahami bagaimana perubahan harga memengaruhi pendapatan.

Tujuan Penggunaan Marginal Cost yaitu:

- Mengetahui kapan biaya tambahan mulai naik agar produksi tidak merugikan.
- Produksi sebaiknya dilakukan hingga  $MC = MR$ , yaitu saat keuntungan maksimal tercapai.
- Membantu menentukan apakah produksi tambahan layak dilakukan.
- Penerapan Marginal Revenue dan Marginal Cost dalam Menentukan Keputusan Usaha

MR dan MC sebagai alat analisis keuntungan digunakan untuk melihat apakah suatu keputusan akan menghasilkan laba atau rugi.

- Produksi optimal saat  $MR = MC$   
Titik ini adalah posisi terbaik untuk memaksimalkan keuntungan.
- $MR > MC$  (Perusahaan harus menambah produksi)  
Artinya setiap unit tambahan masih menghasilkan keuntungan.
- $MR < MC$  (Perusahaan harus mengurangi produksi)  
Menunjukkan bahwa tambahan produksi justru menyebabkan kerugian.
- Penetapan harga lebih tepat  
MR membantu menetapkan harga yang sesuai dengan kondisi pasar dan biaya.
- Evaluasi dan eliminasi produk tidak efisien  
Produk dihentikan jika tidak lagi memberi keuntungan ( $MR < MC$ ).
- Dasar pengambilan keputusan ekspansi usaha  
Perluasan usaha dilakukan jika tambahan pendapatan (MR) melebihi biaya tambahan (MC).

- Pertimbangan strategi promosi  
Promosi dilanjutkan jika mendatangkan tambahan pendapatan yang melebihi biaya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara dan observasi langsung dengan pemilik UMKM “Warung Pecel Lele Lesehan Pak Andi”. Warung ini adalah UMKM yang bergerak di bidang kuliner khas Jawa dan berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini dikelola oleh Pak Andi dan istrinya dengan kapasitas tempat duduk untuk 40 orang, rata-rata omzet harian sebesar Rp1.500.000, dan margin bersih 25%.

Modal awal berasal dari:

- Modal sendiri: Rp 30.000.000
- Pinjaman Keluarga (tanpa bunga): Rp 10.000.000
- Total modal awal: Rp 40.000.000

Untuk meningkatkan kapasitas produksi dan membuka cabang baru, Pak Andi membutuhkan tambahan dana sebesar Rp20.000.000. Namun, ia bingung memilih sumber pendanaan tambahan (apakah menggunakan pinjaman bank, koperasi, atau investor pribadi). Pak Andi sebelumnya selalu menggunakan modal sendiri atau pinjaman tanpa bunga, tanpa memperhitungkan biaya modal marginal dari dana baru

Tabel 1. Alternatif Pembiayaan yang Tersedia

| Sumber Pendanaan       | Jumlah Maksimal | Bunga/Tingkat Imbal Hasil | Jenis   | MCC (%) |
|------------------------|-----------------|---------------------------|---------|---------|
| Kredit Mikro Bank      | Rp10.000.000    | 12% per tahun             | Hutang  | 12%     |
| Koperasi Simpan Pinjam | Rp5.000.000     | 10% per tahun             | Hutang  | 10%     |
| Investor pribadi       | Rp5.000.000     | Bagi hasil 20% dari laba  | Ekuitas | ~14%    |

## Penerapan Metode Pembiayaan Marginal

Langkah 1: Pak Andi menghitung Marginal Cost of Capital (MCC) dari masing-masing sumber.

Langkah 2: Ia menyusun skema kombinasi dengan memilih sumber pendanaan yang memiliki MCC paling rendah terlebih dahulu.

Urutan yang dipilih:

1. Dana koperasi (Rp5 juta, MCC 10%)
  2. Kredit mikro bank (Rp10 juta, MCC 12%)
  3. Investor pribadi (Rp5 juta, MCC 14%)
- Total tambahan modal: Rp20.000.000
  - WACC baru (gabungan MCC dari struktur modal baru): turun dari 12% menjadi 10,5%

Hasil dan Dampak

- Penambahan modal berhasil dilakukan dengan struktur biaya modal yang lebih efisien.
- Kapasitas produksi meningkat 40%, omzet harian naik menjadi Rp2.200.000.
- Laba bersih naik 30% dalam 3 bulan setelah ekspansi.
- Nilai usaha meningkat dan pembukuan menjadi lebih profesional.

### 1. Tantangan Operasional UMKM

Banyak studi menemukan bahwa UMKM di Indonesia menghadapi tantangan umum berupa keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, skala usaha kecil, dan minimnya akses pembiayaan formal. Menurut Kusumawati & Rahayu (2020), masalah umum UMKM meliputi keterbatasan modal, lemahnya manajemen keuangan, dan rendahnya literasi digital. Studi oleh Khoirudin et al. (2022) juga menekankan bahwa ketidakmampuan UMKM dalam menyusun laporan keuangan menyebabkan sulitnya memperoleh pinjaman formal. Perubahan perilaku konsumen akibat digitalisasi memaksa UMKM

untuk beradaptasi, namun masih banyak pelaku usaha yang kesulitan memanfaatkan teknologi (Suyanto et al., 2021).

Meskipun “Warung Pecel Lele Lesehan Pak Andi” telah berdiri sejak 2019 dan menunjukkan kinerja yang stabil, perjalanan operasional usaha ini tidak terlepas dari sejumlah tantangan. Di antaranya keterbatasan modal awal, fluktuasi harga bahan baku, musim sepi penjualan, dan kesulitan dalam mengakses pembiayaan formal dari lembaga keuangan. Selain itu, kurangnya literasi keuangan dan pencatatan akuntansi yang rapi juga menjadi hambatan dalam mengembangkan usaha secara profesional. Pemilik usaha juga menghadapi tantangan dalam menyesuaikan diri dengan perkembangan digitalisasi dan erubahan perilaku konsumen. Penambahan konteks ini membantu menunjukkan urgensi metode pembiayaan marginal sebagai solusi strategis yang relevan.

## 2. Detail Metode Pembiayaan Marginal

Konsep Marginal Cost of Capital (MCC) di sektor UMKM telah diulas oleh Wulandari et al. (2021), yang menyarankan agar perhitungan biaya modal marginal harus memperhitungkan perbedaan tingkat risiko, sumber modal, dan tujuan penggunaan dana. Studi lain oleh Yusuf & Widodo (2020) menemukan bahwa pemilihan sumber pembiayaan berdasarkan analisis MCC mampu meningkatkan efisiensi penggunaan dana dan menjaga kesehatan cash flow UMKM.

Untuk memperjelas, berikut adalah contoh perhitungan MCC untuk masing-masing sumber:

- Koperasi Simpan Pinjam: Tambahan modal Rp5.000.000 dengan bunga 10% per tahun →  $MCC = Rp500.000 / Rp5.000.000 = 10\%$
- Kredit Mikro Bank: Tambahan modal Rp10.000.000 dengan bunga 12% →  $MCC = Rp1.200.000 / Rp10.000.000 = 12\%$
- Investor Pribadi: Bagi hasil 20% dari laba (estimasi  $Rp1.750.000 \times 20\% = Rp350.000$ ) dari dana Rp5.000.000 →  $MCC = Rp350.000 / Rp5.000.000 = 7\%$
- Namun, karena risiko bagi hasil lebih tinggi dan laba bersifat fluktuatif, estimasi MCC naik menjadi 14%

Perhitungan ini membantu dalam menyusun prioritas pendanaan berdasarkan efisiensi biaya modal tambahan.

## 3. Analisis Biaya dan Manfaat

Copyright@ Annastasya Putri, Retno Wahyuni, Sawaludin Alpaidul, Mohamad Ronal Mandala, Muhamad Afif Nasrullah, Reni Sefia Ningsih, Syhafira Aulia, Risna Ayu, Feri, Rafli Qashidin Cahya Ramadhan

Fatimah (2019) meneliti perbandingan sumber pembiayaan UMKM, menemukan bahwa koperasi memiliki bunga lebih rendah tapi plafon pinjaman kecil, sedangkan bank menawarkan dana lebih besar namun proses seleksi ketat. Puspitasari (2021) menunjukkan bahwa investor pribadi dapat memberikan fleksibilitas, namun biasanya ada persyaratan bagi hasil dan campur tangan manajemen. Selain aspek keuangan, keputusan pembiayaan juga dipengaruhi nilai sosial dan jangka panjang (Susilowati, 2020).

Misalnya, dana dari koperasi cenderung memiliki bunga lebih rendah dan fleksibel dalam pembayaran, sehingga cocok untuk UMKM dengan arus kas fluktuatif. Namun, biasanya jumlah pinjamannya terbatas. Sementara pinjaman dari bank lebih besar dan stabil, tetapi mensyaratkan agunan dan bunga tetap yang cukup tinggi. Di sisi lain, dana dari investor pribadi meskipun tidak memerlukan cicilan tetap, menuntut bagi hasil dan keterlibatan dalam manajemen, sehingga berdampak pada kontrol usaha. Secara non-finansial, koperasi lebih mendukung komunitas lokal, sementara bank dan investor menuntut profesionalisme yang lebih tinggi. Analisis ini menunjukkan bahwa pemilihan sumber pembiayaan tidak hanya berdasarkan angka, melainkan juga kondisi dan tujuan jangka panjang usaha.

#### 4. Strategi Pemasaran dan Operasional

Setelah mendapatkan tambahan modal dan melakukan ekspansi, Pak Andi menambah kapasitas tempat duduk menjadi 60 kursi dan membuka cabang baru di lokasi strategis. Untuk mendukung hal ini, beliau mulai menerapkan strategi pemasaran digital seperti promosi melalui media sosial dan layanan pesan antar online. Selain itu, dilakukan pelatihan pada karyawan dalam manajemen operasional agar pelayanan lebih efisien. Hasilnya, omzet meningkat dan pelanggan loyal bertambah. Pelatihan SDM dan peningkatan manajemen operasional terbukti menaikkan kepuasan pelanggan dan loyalitas (Prastowo et al., 2021).

#### 5. Risiko dan Tantangan

Setiap sumber dana memiliki risiko tersendiri. Pinjaman bank berisiko pada tekanan pembayaran bunga tetap, koperasi mungkin membatasi jumlah pinjaman, dan investor pribadi dapat mengurangi otonomi bisnis. Untuk menghadapinya, Pak Andi melakukan mitigasi seperti menyusun proyeksi arus kas, menjaga rasio utang, serta mendokumentasikan semua transaksi dengan rapi. Pak Andi juga berkonsultasi dengan mentor bisnis dan mengikuti pelatihan UMKM dari dinas terkait. Studi oleh Widiastuti & Hendratno (2020) menyoroti perlunya manajemen risiko keuangan pada UMKM, khususnya dalam menghadapi tekanan pembayaran cicilan dan ketidakpastian pasar. Pengelolaan hutang yang sehat dan penggunaan proyeksi keuangan dianjurkan untuk mengurangi risiko gagal bayar

## 6. Sustainability dan Pertumbuhan Jangka Panjang

Pak Andi berencana menjaga pertumbuhan usaha dengan menyiapkan SOP untuk operasional cabang, meningkatkan kualitas layanan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Ia juga mulai merancang sistem pembukuan digital dan menabung sebagian laba sebagai dana cadangan. Dalam jangka panjang, Pak Andi menargetkan membuka franchise berbasis kemitraan agar bisa bersaing di pasar kuliner yang kompetitif. Secara sosial, keberhasilan pengembangan UMKM seperti Warung Pak Andi mampu menciptakan lapangan kerja baru di lingkungannya dan mendukung ketahanan ekonomi keluarga. Peningkatan omzet juga berpotensi menaikkan kualitas hidup pemilik dan karyawan. Dari sisi ekonomi, praktik pembiayaan yang efisien bisa menjadi contoh bagi UMKM lain dalam pengelolaan keuangan berbasis logika bisnis yang berkelanjutan. Surya & Fitria (2021) menegaskan bahwa keberhasilan UMKM sangat dipengaruhi oleh inovasi manajemen, pencatatan keuangan yang akuntabel, dan ekspansi berbasis sistem kemitraan/franchise. Studi lain (Setyawati et al., 2022) menemukan bahwa strategi pembukuan digital dan tabungan laba berperan penting dalam menjaga ketahanan usaha dan meningkatkan dampak sosial-ekonomi.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM "Warung Pecel Lele Lesehan Pak Andi", dapat disimpulkan bahwa penerapan metode pembiayaan marginal mampu memberikan kerangka berpikir yang lebih rasional dan efisien dalam pengambilan keputusan pendanaan. Melalui pendekatan ini, pelaku usaha dapat mengidentifikasi sumber pendanaan tambahan dengan biaya modal terendah secara bertahap (*incremental*), sehingga mampu mengoptimalkan struktur modal usaha. Hasilnya, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi, efisiensi operasional, dan profitabilitas dalam waktu relatif singkat.

Lebih jauh, metode ini juga mengubah pola pikir pelaku UMKM dari sekadar mengejar dana menjadi menimbang biaya dan manfaat jangka panjang atas setiap sumber pendanaan. Penurunan WACC dari 12% menjadi 10,5% menunjukkan efektivitas strategi pemilihan kombinasi sumber dana berdasarkan *marginal cost of capital*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyanto, A., & Sari, M. (2020). Analisis Struktur Modal terhadap Profitabilitas pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(2), 115–124. <https://doi.org/10.30596/jimb.v8i2.491>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Fatimah, S. (2019). Sumber Pembiayaan UMKM dan Analisis Efektivitasnya. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 10(2), 80–90.
- Fitriani, Y., & Lestari, D. (2021). Pengaruh Biaya Modal terhadap Keputusan Investasi pada UMKM. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 25(3), 321–332. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i3.6789>
- Ginting, R., & Purwanto, A. (2019). Struktur Modal dan Pengaruhnya terhadap Kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 45–52. <https://doi.org/10.23917/jurnal.v10i1.4567>
- Harjito, D. A., & Martono. (2016). *Manajemen Keuangan* (Edisi Ketiga). Yogyakarta: Ekonisia.
- Kasmir. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kusumawati, R., & Rahayu, D. (2020). Tantangan Pengelolaan UMKM di Era Digital. *Jurnal Manajemen UMKM*, 8(1), 12–23.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of Economics* (9th ed.). Cengage Learning.
- Nuraini, R. (2022). Analisis Biaya Modal Marginal dan Struktur Modal Optimal pada UMKM Sektor Kuliner. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 17(1), 65–72. <https://doi.org/10.31219/osf.io/r7dvn>
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). *Laporan Tahunan UMKM dan Akses Keuangan*. [Online] [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)
- Ross, S. A., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2016). *Corporate Finance* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Setyawati, R., dkk. (2022). Keberlanjutan UMKM: Peranan Pembukuan Digital dan Dana Cadangan. *Jurnal Akuntansi Mikro*, 6(3), 105–117.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suaryana, A. A. (2018). Pengaruh Struktur Modal terhadap Profitabilitas UMKM di Bali. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 11(1), 13–21. <https://doi.org/10.21009/jmasb.111.02>
- Surya, N., & Fitria, A. (2021). Strategi Pertumbuhan Bisnis UMKM melalui Kemitraan. *Jurnal Inovasi Bisnis*, 7(2), 44–56.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Widiastuti, S., & Hendratno, T. (2020). Manajemen Risiko dan Keuangan UMKM. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 11(1), 30–41.
- Wulandari, F., et al. (2021). Analisis MCC pada Strategi Pembiayaan Usaha Kecil. *Jurnal Keuangan Mikro*, 5(2), 55–67.