

Outline Journal of Economic Studies

Journal homepage: <http://outlinepublisher.com/index.php/OJES>

Research Article

The Impact of Capital Structure and Sales Growth on the Financial Performance of MSMEs in Medan

(Pengaruh Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Medan)

Putri Wahyuni

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Indonesia

*Correspondence: putri@eka-prasetya.ac.id

Keyword:

Capital Structure;
Financial Performance;
Profitability;
Sales Growth;
Small Enterprises.

Abstract

Purpose: This study investigated the impact of capital structure and sales growth on the financial performance of micro, small, and medium enterprises in Medan City. **Methods:** The researchers utilized a quantitative approach with a causal-associative design. The study selected a sample of thirty business enterprises using purposive sampling criteria based on operational duration and the availability of financial records. The researchers extracted quantitative financial data from the annual reports of the selected enterprises. The data analysis involved classical assumption tests and multiple linear regression models. **Results:** The regression analysis revealed that capital structure negatively and significantly affected financial performance. Conversely, sales growth positively and significantly impacted financial performance. The statistical model accounted for approximately fifty percent of the variance in the financial performance of the enterprises. **Conclusions:** The study concluded that excessive reliance on debt diminished profitability due to high interest burdens, whereas robust sales expansion enhanced financial health through economies of scale. **Originality/value:** This research provided empirical value by demonstrating that enterprise owners must prioritize internal funding and sales optimization over aggressive short-term borrowing to ensure sustainable financial stability in emerging local markets.

Article history

Received:
07 June 2026

Revised:
24 June 2026

Accepted:
24 June 2026

Available Online:
28 June 2026

PENDAHULUAN

Perekonomian global pada dekade terakhir ini sangat bergantung pada ketahanan dan dinamika sektor usaha berskala kecil dan menengah. Sektor ini telah diakui secara luas oleh berbagai institusi internasional sebagai motor penggerak utama dalam pemulihan ekonomi pasca krisis global (Manalu et al., 2025; Nirwana et al., 2026; Ramadan et al., 2026). Kehadirannya tidak hanya memicu inovasi di tingkat akar rumput, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam mendistribusikan kesejahteraan secara lebih merata. Di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung utama perekonomian nasional yang terbukti memiliki resiliensi tinggi dalam menghadapi berbagai turbulensi ekonomi. Sejarah mencatat bahwa saat krisis ekonomi melanda sektor korporasi besar, UMKM justru menjadi katup penyelamat yang menjaga

stabilitas roda ekonomi domestik. Fleksibilitas operasional dan perputaran modal yang cepat menjadikan sektor ini sangat adaptif terhadap perubahan pasar.

Berdasarkan data statistik dan literatur akademik terkini, UMKM berkontribusi lebih dari 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional Indonesia. Selain itu, daya serap tenaga kerjanya juga sangat masif, di mana sektor ini mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi sebagian besar angkatan kerja produktif (Aprilia et al. 2024). Fakta empiris ini menegaskan bahwa denyut nadi perekonomian Indonesia sangat bergantung pada aktivitas bisnis harian para pelaku UMKM. Peran strategis yang sangat vital ini menunjukkan bahwa keberlangsungan entitas bisnis UMKM adalah suatu hal yang krusial. Eksistensi mereka tidak hanya penting bagi para pemilik usaha itu sendiri, tetapi juga berdampak langsung pada stabilitas ekonomi dan sosial masyarakat secara lebih luas (Tambunan, 2020). Oleh karena itu, penguatan kapasitas UMKM menjadi agenda prioritas pembangunan nasional yang berkelanjutan.

Mengkerucut pada konteks regional, Kota Medan hadir sebagai salah satu kota metropolitan terbesar di Indonesia sekaligus pusat episentrum perekonomian di Pulau Sumatera. Kota ini memiliki ekosistem UMKM yang sangat dinamis, beragam, dan terus mengalami eskalasi pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun. Posisi geografisnya yang strategis menjadikan Medan sebagai pasar potensial sekaligus gerbang perdagangan yang menguntungkan bagi pelaku bisnis. Berbagai subsektor UMKM di Kota Medan, mulai dari industri kuliner lokal, mode, kerajinan, hingga industri kreatif berbasis digital, terus bermunculan dengan inovasi yang kompetitif. Keberagaman sektor ini menunjukkan tingginya tingkat kewirausahaan masyarakat Medan serta potensi pasar yang sangat menjanjikan. Pertumbuhan iklim usaha ini secara langsung berdampak pada peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan dinamika ekonomi perkotaan.

Meskipun memiliki potensi yang besar dan iklim bisnis yang mendukung, sektor UMKM di Kota Medan tidak lepas dari berbagai tantangan fundamental (Naila et al., 2026; Rizki et al., 2025; Rizki & Rizki, 2024). Tantangan-tantangan ini terus membayangi dan bahkan mengancam keberlanjutan operasional usaha mereka jika tidak dimitigasi dengan tepat (Hendrawan et al., 2024). Persaingan yang semakin ketat dan perubahan perilaku konsumen memaksa UMKM untuk terus memutar otak dalam mempertahankan eksistensinya di pasar. Permasalahan utama yang paling sering dikeluhkan dan dialami oleh para pelaku UMKM di Kota Medan saat ini adalah instabilitas kinerja bisnis. Kondisi ini terutama sangat terasa pada fase pemulihan ekonomi di mana ketidakpastian pasar masih cukup tinggi (Cahyani & Putra, 2021). Banyak pelaku usaha yang mengalami fluktuasi pendapatan yang tajam, sehingga menyulitkan mereka dalam merencanakan ekspansi maupun mempertahankan skala produksi.

Dalam kajian manajemen keuangan, instabilitas ini sangat erat kaitannya dengan penurunan kualitas kinerja keuangan perusahaan. Kinerja keuangan sendiri merupakan indikator krusial yang mencerminkan tingkat efisiensi dan efektivitas suatu perusahaan dalam mengelola sumber daya keuangannya untuk mencapai profitabilitas yang optimal (Bhatti et al., 2025). Penilaian atas kinerja ini menjadi parameter objektif mengenai kesehatan suatu entitas bisnis. Bagi sektor UMKM, kinerja keuangan yang baik dan stabil bukan hanya sekadar metrik perhitungan keuntungan matematis di atas kertas. Kinerja keuangan yang solid merupakan syarat mutlak dan fondasi utama untuk memastikan bahwa bisnis dapat bertahan secara operasional. Tanpa kinerja keuangan yang memadai, UMKM akan kehilangan daya adaptasinya terhadap perubahan lingkungan bisnis yang bergerak dengan sangat cepat.

Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa lemahnya tata kelola administrasi keuangan kerap kali menjadi akar penyebab menurunnya kinerja keuangan UMKM. Kebiasaan mencampuradukkan dana pribadi dengan dana bisnis, serta ketiadaan pembukuan yang sistematis, membuat arus kas menjadi tidak terukur Effendy et al. (2022). Akibatnya, pemilik usaha kehilangan visibilitas terhadap kondisi keuangan riil usahanya sendiri. Secara akademis, terdapat dikotomi berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, yang secara langsung maupun tidak langsung memengaruhi kinerja keuangan UMKM. Faktor eksternal meliputi kebijakan pemerintah, kondisi makroekonomi, dan inflasi, sedangkan faktor internal meliputi kemampuan manajerial dan keputusan pendanaan (Oktaviani, 2023). Pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor internal ini menjadi sangat penting bagi pemilik UMKM dalam merumuskan keputusan strategis. Salah satu faktor internal yang memiliki pengaruh fundamental terhadap kelangsungan hidup UMKM, sekaligus menjadi perdebatan akademis yang tiada henti, adalah keputusan mengenai pendanaan. Keputusan ini secara spesifik bermuara pada penentuan komposisi struktur modal yang diadopsi oleh perusahaan. Keputusan mengenai dari

mana sumber dana diperoleh akan menentukan tingkat risiko keuangan yang harus ditanggung oleh usaha tersebut.

Struktur modal merepresentasikan kombinasi atau bauran yang proporsional antara pendanaan yang berasal dari utang (liabilitas) dan pendanaan yang berasal dari modal sendiri (ekuitas). Bauran ini digunakan secara berkelanjutan untuk membiayai aset dan seluruh aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Kebijakan struktur modal ini merupakan salah satu pilar utama dalam manajemen keuangan korporasi yang juga sangat relevan untuk diaplikasikan pada level UMKM. Secara teoritis, landasan penetapan struktur modal yang optimal diyakini dapat meminimalkan rata-rata biaya modal (Cost of Capital) perusahaan secara keseluruhan. Kantudu (2026) menjelaskan dengan biaya modal yang rendah, entitas bisnis mampu memaksimalkan nilai perusahaannya dan pada gilirannya mendorong peningkatan kinerja keuangan secara drastis. Teori ini mengisyaratkan bahwa utang dapat menjadi pengungkit (leverage) yang positif jika dikelola dengan cermat. Namun pada kenyataannya, keterbatasan literasi dan akses ke lembaga keuangan formal membuat banyak UMKM sering kali terjebak dalam praktik keuangan yang berisiko. Mereka kerap bergantung pada modal pinjaman berjangka pendek dengan tingkat bunga yang sangat tinggi untuk menutupi kebutuhan operasional (Endris & Kassegn, 2023). Hal ini justru menimbulkan beban arus kas yang mencekik dan berpotensi menghancurkan nilai perusahaan di masa depan.

Tinjauan literatur terdahulu yang mengkaji hubungan antara kebijakan struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan menunjukkan hasil empiris yang masih inkonsisten. Perbedaan hasil temuan ini menciptakan celah penelitian (research gap) yang menarik untuk dikaji kembali, terutama pada konteks UMKM di negara berkembang. Inkonsistensi ini menandakan bahwa pengaruh struktur modal tidak bersifat universal, melainkan dipengaruhi oleh karakteristik spesifik objek penelitian. Beberapa penelitian terdahulu yang mendukung teori leverage menemukan bahwa struktur modal berdampak positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja keuangan UMKM. Penambahan proporsi utang dalam batas wajar dianggap mampu memberikan dorongan likuiditas yang diperlukan untuk melakukan ekspansi bisnis secara masif (Falahat et al., 2020). Dalam pandangan ini, instrumen utang bertindak sebagai katalisator pertumbuhan usaha. Di sisi lain, deretan penelitian terbaru lainnya memberikan kesimpulan yang bertolak belakang, di mana struktur modal dilaporkan tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Bahkan, dalam beberapa kasus, utang berdampak negatif terhadap tingkat profitabilitas akibat beban bunga tetap yang terlalu menggerus laba operasi (Waibe, 2023). Risiko gagal bayar yang meningkat akibat rasio utang yang tinggi membuat kinerja keuangan justru semakin terpuruk.

Selain isu krusial mengenai struktur modal, faktor determinan lainnya yang dinilai sangat menentukan kinerja keuangan suatu entitas bisnis adalah tren pertumbuhan penjualannya (sales growth). Pertumbuhan penjualan secara langsung merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan dan memperluas pangsa pasarnya. Indikator ini sering kali menjadi tolak ukur pertama yang dilihat oleh investor maupun kreditur dalam menilai prospek sebuah bisnis ke depan. Secara definisi, pertumbuhan penjualan merupakan rasio keuangan yang mengukur sejauh mana peningkatan atau penurunan volume penjualan bersih dari satu periode ke periode berikutnya. Tingkat pertumbuhan ini mengindikasikan tingkat penerimaan pasar terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh UMKM (Babajide et al., 2023). Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan, semakin besar pula asumsi bahwa produk tersebut memiliki daya saing yang kompetitif.

Berlandaskan logika bisnis pada umumnya, tren pertumbuhan penjualan yang menunjukkan grafik positif dan tinggi diharapkan akan berbanding lurus dengan peningkatan efisiensi produksi. Peningkatan ini secara otomatis akan memicu lonjakan laba bersih, yang pada akhirnya akan mendorong metrik kinerja keuangan secara keseluruhan Sari & Wijaya (2024) dan Lestari et al. (2022). Perusahaan dengan catatan penjualan yang terus bertumbuh dinilai memiliki kesehatan finansial yang jauh lebih tangguh. Akan tetapi, realita pergerakan bisnis di lapangan sering kali memunculkan paradoks dan anomali yang berada di luar prediksi teoritis. Tidak jarang, peningkatan volume penjualan berskala besar pada UMKM justru diikuti oleh pembengkakan biaya operasional, biaya pemasaran, dan inefisiensi produksi yang tidak terkendali Trianto et al. (2021). Hal ini menyebabkan perolehan laba menjadi stagnan atau bahkan menurun meskipun catatan penjualan kotor menunjukkan angka yang fantastis.

Interaksi dinamika antara struktur modal dan pertumbuhan penjualan membentuk sebuah kompleksitas tersendiri pada ekosistem UMKM di Kota Medan. Iklim persaingan pasar lokal yang sangat ketat menuntut pelaku UMKM untuk bertindak agresif dalam meningkatkan penjualan, namun di saat yang sama mereka

terkekang oleh keterbatasan modal dan risiko utang. Kondisi empiris spesifik ini menjadikan Kota Medan sebagai lokus penelitian yang sangat relevan dan mendesak untuk diteliti. Berpijak pada fenomena permasalahan nyata, kesenjangan antara teori dan praktik, inkonsistensi berbagai temuan penelitian terdahulu, serta urgensi untuk memulihkan stabilitas ekonomi lokal, maka kajian akademis ini sangat krusial untuk dilakukan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan secara spesifik untuk menguji dan menganalisis secara empiris "Pengaruh Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Medan".

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal (sebab-akibat). Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk menguji, menganalisis, dan membuktikan secara empiris hubungan pengaruh antara variabel independen, yaitu Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan, terhadap variabel dependen, yaitu Kinerja Keuangan UMKM. Populasi dan Sampel Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang terdaftar dan beroperasi secara aktif di wilayah Kota Medan. Mengingat jumlah populasi yang sangat besar, penelitian ini menggunakan teknik penarikan sampel purposive sampling. Kriteria penarikan sampel yang ditetapkan adalah: (1) UMKM yang beroperasi di Kota Medan minimal selama 3 tahun terakhir, (2) UMKM yang menyusun dan memiliki pencatatan/laporan keuangan yang memadai (minimal mencakup neraca dan laporan laba rugi), dan (3) bersedia menjadi responden atau memberikan data keuangannya. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sampel akhir sebanyak 30 UMKM yang dianggap representatif untuk mewakili kondisi di lapangan.

Jenis dan Sumber Data Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif berupa rasio keuangan yang diekstraksi dari laporan keuangan masing-masing UMKM. Sumber data dalam penelitian ini merupakan kombinasi antara data primer dan sekunder. Data sekunder diperoleh dari dokumentasi catatan keuangan 30 UMKM yang menjadi sampel, sedangkan data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara singkat untuk memastikan validitas pencatatan keuangan tersebut.

Definisi Operasional Variabel Untuk menghindari perbedaan interpretasi, variabel-variabel dalam penelitian ini dioperasionalkan sebagai berikut:

1. Kinerja Keuangan (Y): Merupakan variabel terikat yang mengukur kemampuan UMKM dalam menghasilkan laba dari aset yang dikelolanya. Variabel ini diproksikan dengan Return on Assets (ROA). Rumus: $ROA = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}) \times 100\%$
2. Struktur Modal (X1): Merupakan variabel bebas yang mengukur perbandingan antara dana yang bersumber dari utang dengan dana dari modal sendiri. Variabel ini diproksikan dengan Debt to Equity Ratio (DER). Rumus: $DER = (\text{Total Utang} / \text{Total Ekuitas}) \times 100\%$
3. Pertumbuhan Penjualan (X2): Merupakan variabel bebas yang mengukur peningkatan atau penurunan volume penjualan UMKM dari periode sebelumnya. Rumus: $\text{Pertumbuhan Penjualan} = [(\text{Penjualan Tahun Berjalan} - \text{Penjualan Tahun Sebelumnya}) / \text{Penjualan Tahun Sebelumnya}] \times 100\%$

Teknik Analisis Data Data yang telah terkumpul diolah menggunakan perangkat lunak statistik. Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan pengujian yang merujuk pada kaidah standar analisis multivariat Ghazali (2020), sebagai berikut:

1. Uji Asumsi Klasik Sebelum melakukan pengujian hipotesis dengan regresi, model yang digunakan harus memenuhi syarat statistik kelayakan (Best Linear Unbiased Estimator / BLUE) melalui serangkaian Uji Asumsi Klasik, yang meliputi:
 - Uji Normalitas: Bertujuan untuk menguji apakah nilai residual dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Pengujian dilakukan menggunakan uji statistik Kolmogorov-Smirnov atau dengan melihat grafik Normal P-P Plot.
 - Uji Multikolinearitas: Bertujuan untuk menguji apakah terdapat korelasi yang tinggi antar variabel independen dalam model. Syarat bebas multikolinearitas adalah nilai Tolerance $> 0,10$ dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) < 10 .
 - Uji Heteroskedastisitas: Bertujuan untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Pengujian dilakukan menggunakan Uji Glejser atau dengan melihat pola titik-titik pada grafik Scatterplot.

2. Uji Regresi Linier Berganda Analisis Regresi Linier Berganda digunakan untuk mengetahui arah dan besaran pengaruh variabel Struktur Modal (X1) dan Pertumbuhan Penjualan (X2) terhadap Kinerja Keuangan (Y). Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$ Keterangan: Y (Kinerja Keuangan); α (Konstanta); β_1, β_2 (Koefisien Regresi); X1 (Struktur Modal); X2 (Pertumbuhan Penjualan); e (Error / Istilah Kesalahan).
3. Uji Hipotesis Pengujian hipotesis dilakukan untuk menarik kesimpulan dari model regresi yang terbentuk, meliputi:
 - Uji Signifikansi Parsial (Uji t): Digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen (Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan) secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Kinerja Keuangan). Jika nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$, maka hipotesis diterima.
 - Uji Signifikansi Simultan (Uji F): Digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka model dinyatakan layak (fit).
 - Koefisien Determinasi (R^2): Digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan variabel independen (Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan) dalam menjelaskan variasi variabel dependen (Kinerja Keuangan). Nilai R^2 berkisar antara 0 hingga 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Statistik Deskriptif

Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 30 UMKM di Kota Medan. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai distribusi data dari masing-masing variabel yang diteliti, yaitu Kinerja Keuangan (ROA), Struktur Modal (DER), dan Pertumbuhan Penjualan.

Tabel 1
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviation
Kinerja Keuangan (ROA)	30	0.021	0.245	0.1245	0.0521
Struktur Modal (DER)	30	0.350	2.100	0.8540	0.4125
Pertumbuhan Penjualan	30	-0.050	0.380	0.1560	0.0894

Sumber: Data Sekunder Diolah (2026)

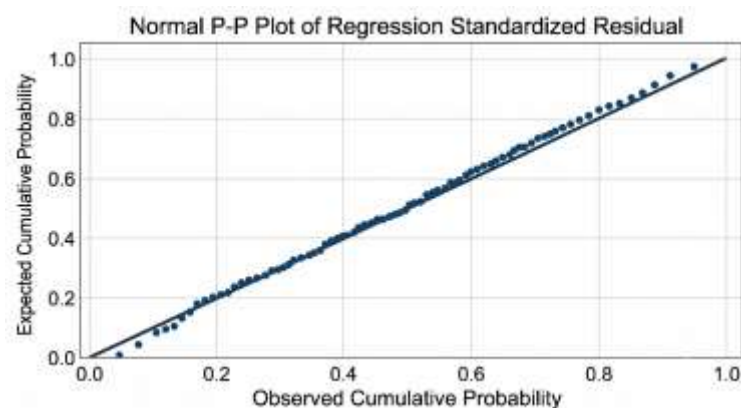
Berdasarkan Tabel 1, rata-rata ROA UMKM di Kota Medan adalah sebesar 0.1245 (12,45%), yang mengindikasikan bahwa secara rata-rata UMKM mampu menghasilkan laba sebesar 12,45% dari total asetnya. Rata-rata DER sebesar 0.8540 menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih lebih banyak menggunakan modal sendiri dibandingkan utang ($DER < 1$), meskipun terdapat UMKM dengan rasio utang yang cukup tinggi mencapai 2.100.

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi linier berganda, model diuji kelayakannya melalui uji asumsi klasik.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan menggunakan analisis grafik *Normal P-P Plot* dan uji statistik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S).



Gambar 1
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Pada Gambar 1, terlihat titik-titik data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal tersebut. Hasil ini didukung oleh uji K-S yang menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0.185 ($p > 0.05$). Dengan demikian, nilai residual berdistribusi secara normal.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 2
Hasil Uji Multikolinearitas

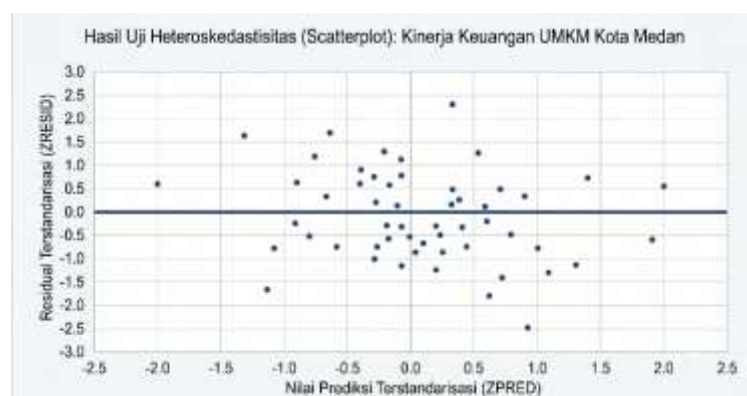
Variabel Independen	Tolerance	VIF	Keterangan
Struktur Modal (DER)	0.892	1.121	Bebas Multikolinearitas
Pertumbuhan Penjualan	0.892	1.121	Bebas Multikolinearitas

Sumber: Data Sekunder Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 2, nilai *Tolerance* untuk kedua variabel > 0.10 dan nilai *VIF* < 10 . Hal ini menyimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas antar variabel independen.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian dilakukan menggunakan grafik *Scatterplot* dan Uji Glejser.



Gambar 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot)

Berdasarkan analisis visual, grafik *Scatterplot* (Gambar 2) menunjukkan titik-titik yang menyebar secara acak. Hasil ini diperkuat dengan Uji Glejser yang menunjukkan nilai signifikansi Struktur Modal sebesar 0.342 dan Pertumbuhan Penjualan sebesar 0.511. Karena kedua nilai signifikansi > 0.05 , maka model regresi bebas dari masalah heteroskedastisitas.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 3
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients (B)	Std. Error	t hitung	Sig.
(Constant)	0.098	0.024	4.083	0.000
Struktur Modal (X_1)	-0.045	0.018	-2.500	0.019
Pert. Penjualan (X_2)	0.321	0.085	3.776	0.001

Sumber: Data Sekunder Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 3, persamaan regresi linier berganda yang terbentuk adalah:

$$Y = 0.098 - 0.045X_1 + 0.321X_2 + e$$

4. Uji Hipotesis

- a. Uji Signifikansi Parsial (Uji t) Merujuk pada Tabel 3, hasil pengujian parsial adalah sebagai berikut:
 1. Variabel Struktur Modal (X_1) memiliki nilai $t_{hitung} = -2.500$ dengan nilai sig. 0.019 (< 0.05). Artinya, Struktur Modal berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan.
 2. Variabel Pertumbuhan Penjualan (X_2) memiliki nilai $t_{hitung} = 3.776$ dengan nilai sig. 0.001 (< 0.05). Artinya, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan.
- b. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Tabel 4
Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F hitung	Sig.
Regression	0.042	2	0.021	15.650	0.000
Residual	0.036	27	0.001		
Total	0.078	29			

Sumber: Data Sekunder Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 15.650 dengan tingkat signifikansi 0.000 (< 0.05). Hal ini menunjukkan bahwa Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM.

- c. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 5
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.732	0.537	0.503	0.0365

Sumber: Data Sekunder Diolah (2026)

Nilai *Adjusted R Square* adalah sebesar 0.503. Hal ini bermakna bahwa 50,3% variasi dari Kinerja Keuangan (ROA) UMKM di Kota Medan dapat dijelaskan oleh variabel Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan. Sisanya sebesar 49,7% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini (seperti likuiditas, perputaran modal kerja, atau umur usaha).

5. Pengaruh Struktur Modal terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Hasil pengujian hipotesis pertama membuktikan bahwa struktur modal (yang diproksikan dengan DER) memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Medan. Koefisien regresi bernilai negatif (-0.045) menunjukkan bahwa semakin tinggi proporsi utang yang digunakan oleh UMKM, maka kinerja keuangannya (ROA) justru akan semakin menurun.

Temuan ini sangat relevan dengan realitas di lapangan dan mendukung *Pecking Order Theory* yang menyatakan bahwa pembiayaan internal lebih disukai dan dinilai lebih aman dibandingkan utang eksternal Hasanah (2022). Banyak pelaku UMKM di Kota Medan yang mengambil keputusan pendanaan melalui pinjaman (utang) tanpa disertai dengan perencanaan finansial yang matang. Akibatnya, alih-alih menjadi pengungkit (*leverage*) bagi pertumbuhan aset, utang tersebut justru membebani arus kas perusahaan. Tingginya beban bunga pinjaman, terutama dari lembaga pembiayaan informal atau kredit mikro dengan bunga komersial, secara langsung menggerus margin laba bersih yang diperoleh UMKM.

Keterbatasan literasi keuangan juga menyebabkan sebagian pemilik UMKM menggunakan dana pinjaman untuk kebutuhan konsumtif atau aset tidak produktif, alih-alih diputar kembali ke dalam siklus operasi. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Endris & Kassegn (2023) dan Waibe (2023) yang menyatakan bahwa beban utang jangka pendek yang agresif pada sektor UMKM cenderung menurunkan profitabilitas karena tingginya risiko gagal bayar dan inefisiensi alokasi modal. Fakta ini juga mengonfirmasi riset Wahyudi (2020) serta Yusuf & Darmawan (2026) mengenai dilema fatal pendanaan eksternal pada usaha berskala mikro.

6. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Medan. Koefisien regresi bernilai positif ($0.321\$$) yang berarti bahwa setiap peningkatan pertumbuhan penjualan akan berkontribusi langsung pada peningkatan kinerja keuangan secara proporsional.

Secara logis, tingginya volume penjualan mencerminkan penerimaan pasar yang baik terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh UMKM di Kota Medan. Peningkatan volume penjualan ini memungkinkan UMKM untuk mencapai *economies of scale* (skala ekonomis), di mana biaya tetap produksi dapat didistribusikan pada jumlah unit yang lebih banyak. Efisiensi biaya inilah yang pada akhirnya mendorong lonjakan laba bersih sehingga metrik *Return on Assets* (ROA) meningkat secara signifikan Ahmad & Siregar (2025).

Fakta di Kota Medan yang merupakan pusat perdagangan regional memberikan keuntungan geografis bagi UMKM untuk terus berekspansi. UMKM yang mampu mengadaptasi tren pasar (seperti digitalisasi pemasaran dan inovasi produk) berhasil mencatatkan rekam jejak penjualan yang stabil dan terus bertumbuh. Temuan ini mengonfirmasi teori fundamental manajemen keuangan dan sejalan dengan hasil riset Lestari et al. (2022) serta Babajide et al. (2023), yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan urat nadi utama bagi keberlangsungan hidup dan profitabilitas entitas bisnis skala mikro dan kecil.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa struktur modal berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Medan, yang mengindikasikan bahwa tingginya ketergantungan pada pendanaan dari utang justru akan menurunkan tingkat profitabilitas akibat beban tetap berupa bunga. Sebaliknya, pertumbuhan penjualan terbukti berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, di mana keberhasilan UMKM dalam meningkatkan volume penjualannya secara stabil akan berdampak langsung pada peningkatan laba dan kesehatan finansial berkat tercapainya efisiensi skala produksi. Implikasi dari temuan ini menegaskan secara teoritis bahwa keseimbangan antara penggunaan pendanaan internal dan agresivitas perluasan pangsa pasar merupakan penentu utama kelangsungan finansial pada skala usaha mikro dan kecil. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar memperluas cakupan wilayah observasi dan memperbesar skala sampel sehingga hasil temuan dapat digeneralisasi dengan tingkat akurasi yang lebih tinggi, serta mengembangkan model penelitian ini dengan menambahkan variabel independen lain yang relevan seperti tingkat literasi keuangan pemilik usaha, efisiensi perputaran modal kerja, atau adopsi teknologi digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, F., & Siregar, M. (2025). The Effect of Sales Growth on Profitability in the MSME Sector: Evidence from Urban Areas. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(1), 45–58.
- Aprilia, A., Rahman, H., & Wijaya, K. (2024). Peran Strategis UMKM dalam Menyokong Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Nasional*, 12(2), 112–128.

- Babajide, A. A., Lawal, A. I., & Asaleye, A. J. (2023). Sales Growth, Financial Management, and Profitability of Small and Medium Enterprises. *International Journal of Financial Studies*, 11(4), 89–105.
- Bhatti, K., Sharma, R., & Nguyen, T. (2025). Financial Performance and Business Sustainability Strategies among MSMEs. *Formosa Journal of Multidisciplinary Research*, 4(1), 45–62.
- Cahyani, N. A., & Putra, R. (2021). Dampak Struktur Modal terhadap Kinerja Keuangan UMKM pada Fase Pemulihan Ekonomi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Terapan*, 9(2), 112–125.
- Effendy, N., Siregar, M., & Harahap, S. (2022). Lack of Proper Financial Records and Its Impact on MSME Financial Performance in Sumatera. *Journal of Accounting and Management*, 8(3), 210–225.
- Endris, E., & Kassegn, A. (2023). Poor Financial Access and Short-term Debt Burdens in Emerging Market SMEs. *Journal of Entrepreneurship and Finance*, 15(1), 34–51.
- Falahat, M., Ramayah, T., Soto-Acosta, P., & Lee, Y. Y. (2020). Capital Structure, Institutional Support, and SME Performance. *Electronic Journal of Business and Management*, 7(2), 55–72.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasanah, U. (2022). Pecking Order Theory dan Relevansinya pada Keputusan Pendanaan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Kajian Bisnis Nasional*, 10(3), 200–215.
- Hendrawan, R., Kusuma, D., & Pratiwi, A. (2024). Tantangan Fundamental dan Keberlanjutan UMKM di Era Pasca Pandemi. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 15(1), 12–28.
- Kantudu, A. S. (2026). Impact of Capital Structure on Financial Performance of Enterprises. *FUDMA Journal of Accounting and Finance Research*, 4(1), 141–152.
- Lestari, S., Wibowo, A., & Santoso, B. (2022). Access to Finance, Sales Growth, and the Business Performance of Indonesian SMEs. *Taylor & Francis Journal of SME Research*, 9(2), 77–94.
- Manalu, V. H., Sirait, G. M. A., & Sasti, Y. A. (2025). The Role of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) and Entrepreneurship in Reducing Poverty. *Outline Journal of Economic Studies*, 5(1), 1–7. <https://doi.org/10.61730/kw7ak231>
- Naila, N. A., Fauziah, N., Mukhtar, N. I. H., & Simanjuntak, L. F. (2026). Digital Supply Chain Optimization in E-Commerce Bubiess Beads Using The Simplex Method Based On Coefficient Matrix. *Outline Journal of Economic Studies*, 5(2), 174–184. <https://doi.org/10.61730/kejper26>
- Nirwana, R., Juliansyah, R., & Ningsih, L. (2026). Analysis of Factors Affecting the Development of Micro Enterprises in Samadua District. *Outline Journal of Economic Studies*, 5(2), 214–223. <https://doi.org/10.61730/rh4xq327>
- Oktaviani, L. (2023). Determinants of MSME Financial Performance: Evidence from North Sumatra. *Indonesian Journal of Economics and Management*, 4(2), 77–89.
- Ramadan, M. F., Nasution, A. A., & Meutia, Z. (2026). The Role of Product Quality and Pricing Strategies in Enhancing Purchase Decisions. *Outline Journal of Economic Studies*, 5(2), 193–198. <https://doi.org/10.61730/1gs2s188>
- Rizki, M. N., & Rizki, I. H. (2024). The Role of Tax Consultants in Improving Corporate Taxpayer Compliance in the Digital Era. *Outline Journal of Management and Accounting*, 3(2), 129–136. <https://doi.org/10.61730/ojma.v3i2.308>
- Rizki, M. N., Siagian, I., & Rinaldi, M. (2025). Promoting Tax Compliance In MSMEs: The Role of Taxpayer Awareness and Tax Sanctions. *Outline Journal of Economic Studies*, 5(1), 71–80. <https://doi.org/10.61730/jfpfhg21>
- Sari, D. P., & Wijaya, T. (2024). Optimalisasi Pertumbuhan Penjualan dan Pengaruhnya terhadap Laba Bersih Entitas Bisnis. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 11(1), 33–47.
- Tambunan, T. (2020). SMEs in Indonesia: Role, Contributions, and Challenges in the Global Ecosystem. *Asian Journal of Business Research*, 10(1), 22–41.
- Trianto, B., Nasution, Y., & Anwar, S. (2021). Financial Literacy and the Paradox of Sales Growth in SME Profitability. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 155–165.
- Wahyudi, S. (2020). Analisis Hubungan Debt to Equity Ratio dan Return on Asset pada Sektor Ritel dan UMKM. *Jurnal Riset Keuangan*, 8(4), 310–325.
- Waibe, P. (2023). Working Capital Management and Capital Structure Decisions on SME Performance. *Research Journal of Financial Management*, 6(3), 88–104.
- Yusuf, M., & Darmawan, A. (2026). The Dilemma of External Funding for SMEs in Developing Countries. *Journal of Asian Finance and Business*, 12(1), 50–65.