

Analisis Kinerja Keuangan Melalui Rasio Profitabilitas Pada UMKM Bouquet Reza Lintacraft

Maulina Widiawati^{1*}, Mela Gita Safira², Mohamad Bastomi³

^{1,2,3}Universitas Islam Malang

*E-mail: 22101082032@unisma.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan kinerja keuangan melalui rasio Profitabilitas pada UMKM Bouquet Reza Lintacraft di Jalan Stasiun Barat Singosari Kabupaten Malang. Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan penelitian Kuantitatif Deskriptif. Data ini merupakan data Primer yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan narasumber mengenai variabel biaya, pendapatan dan keuntungan yang terjadi, Analisis data menggunakan analisis keuntungan dan untuk menentukan besaran dan nilai penjualan bouquet menggunakan analisis pendapatan. Hasil dari penelitian ini menggambarkan rasio profitabilitas pada UMKM Bouquet Reza Lintacraft sebagai berikut Gross Profit Margin pada bulan Maret dan April sama-sama sebesar 37%, Net Profit Margin pada bulan Maret dan April sama-sama sebesar 36%, ROA pada bulan Maret sebesar 47% pada bulan April sebesar 45%, ROE pada bulan Maret dan April sama sama sebesar 65%. Hasil dari perhitungan rasio profitabilitas pada UMKM Bouquet Reza Lintacraft Menurut Standar Rasio Profitabilitas Industri, hasil perhitungan gross profit margin, net profit margin, ROA dan ROE periode Maret-April berada di atas rata-rata standar industri. Pemilik kios *bouquet* Reza Lintacraft disarankan untuk terus memantau dan menganalisis profitabilitas usaha secara berkala, Pemilik kios *bouquet* juga disarankan untuk terus melakukan inovasi dan menambah tenaga kerja

Kata kunci: Kinerja Keuangan, Profitabilitas, Bouquet

Pendahuluan

Perdagangan bebas akan menimbulkan persaingan yang semakin kompetitif, sehingga konsumen lebih selektif dalam memilih produk, Perusahaan dituntut lebih inovatif dalam menghasilkan suatu produk, tetapi untuk menghasilkan nilai lebih yang diperoleh dari berbagai pengembangan inovatif, sasaran yang harus dicapai adalah menghasilkan pelayanan yang jauh lebih baik dibandingkan dengan yang dilakukan pesaing.

Dengan semakin berkembangnya suatu bidang usaha pasti akan banyak usaha sejenis yang bermunculan, hal ini juga terjadi pada industri atau UMKM yang ada di Indonesia yang berdampak pada persaingan bisnis yang semakin kompetitif. Dalam persaingan yang semakin ketat perusahaan harus memiliki daya saing yang cukup kuat.

Banyak faktor yang menentukan meningkatkan penjualan perusahaan salah satunya adalah dengan melakukan inovasi produk. Inovasi merupakan sebuah strategi perubahan untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik atau berbeda dari produk yang sudah ada sebelumnya. Strategi ini biasanya digunakan para pelaku usaha untuk memenangkan pasar dengan memasuki ceruk pasar yang belum menjadi perhatian pelaku usaha lain. Inovasi yang dapat diterima konsumen akan memberikan keuntungan lebih bagi pelaku usaha tersebut.

Inovasi akan meningkatkan nilai tambah dari suatu produk, inovasi akan menciptakan suatu produk baru yang dapat memberikan solusi yang lebih baik bagi pemecahan masalah yang dihadapi konsumen. Inovasi harus mampu membuat produk berbeda di mata konsumen sehingga konsumen lebih tertarik membeli produk tersebut dibandingkan produk pesaing.

Dalam penelitian Fahmi Sulus Hasana, dengan judul Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran mengatakan bahwa orientasi pasar adalah suatu proses dan aktivitas yang berhubungan dengan penciptaan dan pemuasan pelanggan secara terus menerus untuk menilai kebutuhan dan keinginan pelanggan. Industri yang telah menjadikan orientasi pasar sebagai budaya organisasi akan berfokus pada kebutuhan eksternal, keinginan dan permintaan pasar dalam menentukan keberhasilannya.

Industri tersebut akan berhasil apabila mereka dapat memilih pasar-pasar sasarannya secara cermat dan mempersiapkan program pemasaran yang dirancang khusus untuk pasar tersebut, selain itu dengan melakukan perencanaan strategi yang berorientasi pasar, maka industri tersebut akan mencapai tujuannya sesuai dengan sumber daya dan keahlian yang dimilikinya. Orientasi pasar bukan hanya membuat referensi pilihan menjadi nyata, tetapi juga menjadikan pelanggan menjadi potensial

Pertumbuhan UMKM di Indonesia dalam beberapa tahun ini sudah mulai mengalami peningkatan, menurut Risikita (2022) jumlah PDB UMKM meningkat lebih dari 2 kali lipat pada tahun 2010 sampai dengan 2017, terdapat 62,9 juta unit UMKM yang tersebar diberbagai sector di Indonesia. Total 99,9% usaha yang ada di Indonesia merupakan UMKM. Pesatnya pertumbuhan UMKM pada tahun 2018 di Indonesia menyumbang 58,18% dari total investasi.

Pelaku UMKM sempat mengalami keterpurukan di masa pandemic, menurut Bayu (2021) survei yang dilakukan terhadap lebih dari 1100 pelaku UMKM yang tersebar di 15 provinsi di Indonesia oleh (UNDP) bersama LPEM FEB UI menyatakan bahwa kondisi UMKM local sempat mengalami penurunan pada tahun 2020-2021 sebanyak 77%. Hal ini mendorong pemerintah dan pelaku UMKM untuk mengikuti perubahan yang telah terjadi, salah satu cara yang bisa dilakukan adalah terus berinovasi dan mengembangkan kreativitas produk yang dihasilkan.

Publikasi berita oleh www.ekon.go.id (2015) menjelaskan bahwa ekonomi kreatif yang berbasis pada kreativitas sumber daya manusia menjadi peluang yang sangat besar dalam mendorong persaingan di masa depan, kemampuan dalam berkreasi untuk membuat inovasi dan membuat nilai tambah akan memunculkan kreatifitas yang akan menjadi sumberdaya yang terbarukan dan tidak akan habis. Selain itu peningkatan nilai produk serta mengikuti *trend* yang ada di masyarakat juga dapat dilakukan untuk memperluas peluang dan belajar pada banyak kondisi yang membuat para UMKM terbiasa dengan keadaan di masa mendatang.

Kondisi yang demikian membuat para pelaku UMKM dituntut untuk bisa beradaptasi dengan segala perubahan yang cepat. Tidak hanya pada pelaku UMKM,ada beberapa sector yang harus mengikuti perubahan salah satu sector yang ikut berkembang dengan perubahan yang cepat adalah sektor Pendidikan,hal ini dapat kita lihat dari perkembangan dunia Pendidikan yang semakin maju ditandai dengan jumlah sekolah dan perguruan tinggi di Indonesia yang semakin banyak, Salah satunya di kota Malang yang dikenal dengan kota pendidikan.

Dalam dunia bisnis yang menjalankan bidang perdagangan para pelaku UMKM, kegiatan pemasaran sudah menjadi kebutuhan utama yang harus dilakukan dan tentunya pelaku usaha harus menerapkan analisis kinerja keuangan melalui rasio profitabilitas.

Dalam menjalankan sebuah usaha bisnis penting untuk mengetahui tingkat perkembangan keuntungan bisnisnya dengan menganalisa rasui profitabilitas UMKM. Profitabilitas merupakan sebuah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keuangan suatu perusahaan. Hal ini memudahkan pembaca yang membutuhkan data tersebut dalam mengambil keputusan bisnis.

Dalam menjalankan sebuah usaha bisnis penting untuk mengetahui tingkat perkembangan keuntungan bisnisnya dengan menganalisa rasui profitabilitas UMKM. Profitabilitas merupakan sebuah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keuangan suatu perusahaan. Hal ini memudahkan pembaca yang membutuhkan data tersebut dalam mengambil keputusan bisnis.

Harahap (2018) berpendapat bahwa sebuah perusahaan bisa menghasilkan keuntungan dengan maksimal serta dapat berkembang dengan baik memerlukan analisa atau analisis laporan keuangan agar bisa memperlihatkan kemajuan suatu entitas untuk mengetahui keadaan perusahaan dilihat dari kualitas kinerjanya.

Mengetahui bagaimana kondisi keuangan yang mejadi alat ukur para pelaku UMKM untuk mendapatkan informasi dengan menganalisa laporan keuangannya. Menurut pendapat Wongsosuduno dan Chrissa (2013) jika laporan keuangan disusun dengan baik dan akurat akan menghasilkan gambaran financial yang spesifik atau real terhadap hasil yang akan diperoleh dalam kurun waktu tertentu,hal ini diterapkan dalam mengukur kinerja keuangan. Tujuan dari analisis laporan keuangan yaitu mengetahui keadaan atau kesehatan tingkat rasio perusahaan dan tingkat profitabilitasnya.

Mengukur kinerja perusahaan untuk menghasilkan laba, dan diantaranya pendapatan,asset dan modal merupakan tujuan dari analisis profibilitas, Mengetahui efektivitas kemampuan manajemen dari hasil profitabilitas sebagai tolak ukur atau gambaran dilihat dari laba yang diterima yang kemudian dibandingkan dengan hasil pendapatan.

Dalam industri kreatif dan layanan khusus seperti kios *bouquet*, pemahaman yang mendalam mengenai analisis kinerja keuangan melalui rasio profitabilitas adalah kunci untuk mencapai keberhasilan bisnis jangka panjang. Kios *bouquet*, yang berfokus pada penjualan rangkaian bunga dengan segala bahan untuk berbagai kesempatan, menghadapi tantangan unik yang mencakup perubahan permintaan musiman, biaya bahan baku yang fluktuatif, serta persaingan yang ketat dari bisnis sejenis maupun alternative digital.

Dalam penelitian ini penulis bertujuan mengkaji dan menganalisis kinerja keuangan melalui rasio profitabilitas pada UMKM bouquet Reza Lintasraft yang sudah berdiri sejak tahun 2021.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dengan cara mengumpulkan, menyajikan dan menganalisa data dengan memakai analisis rasio profitabilitas. Lokasi penelitian dilakukan di kios produksi yang berlokasi di jalan stasiun barat singosari dan peneliti menggunakan data kuantitatif berupa laporan keuangan usaha pada periode bulan Maret - April 2024. Sumber data penelitian diperoleh dari laporan keuangan yakni Bouquet Reza Lintasraft. Data yang digunakan bersumber dari data sekunder yaitu laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi komperhensif bulan Maret - April 2024. Untuk mengetahui kinerja keuangan UMKM Bouquet Reza Lintasraft. Penulis melakukan penelitian dengan menganalisis Laporan Keuangan. Metode analisis yang digunakan untuk menentukan

dan mengukur adalah metode analisis rasio keuangan yang sering dimanfaatkan untuk mendapati tingkat likuiditas, solvabilitas, profitabilitas, dan aktivitas dari suatu entitas bisnis. Rasio ini nantinya dapat memberikan gambaran tentang sehat atau tidaknya kondisi keuangan suatu perusahaan. Sehingga dapat diketahui perubahan jika membandingkan laporan dari beberapa periode untuk satu perusahaan tertentu. Rasio ini merupakan analisis horizontal, yaitu menggunakan hasil dari kalkulasi perbandingan atas data kuantitatif yang ditunjukkan dalam laba rugi. Dalam analisis horizontal penulis membandingkan beberapa hal yang serupa untuk periode yang berbeda.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Kios Bouquet Reza Lintascraft

Kios *bouquet* Reza Lintascraft merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak dalam bidang industri kreatif dengan melayani jasa merangkai snack, hijab dan lain lain menjadi *bouquet* bunga. Usaha Kios *bouquet* ini didirikan oleh kak Reza Linta Ifrida Azalia Dan berdiri sejak tahun 2021 hingga sekarang. Modal untuk membangun usaha ini modal mandiri

Kios *bouquet* Reza Lintascraft Kecamatan Singosari tepatnya di jalan stasiun barat Singosari kabupaten Malang, Pemilik kios *bouquet* ini memutuskan untuk membuka kiosnya setiap hari Dimulai dari jam 10.00 – 16.00 WIB.

Usaha kios *Bouquet* Reza Lintascraft merupakan usaha milik pribadi dengan tenaga kerja dari dalam keluarga.

Proses Produksi

Proses mengumpulkan bahan baku

Dalam proses ini mengumpulkan bahan baku, pemilik usaha kios *bouquet* Reza Lintascraft membeli kebanyakan bahan baku online shop

Proses Pemeliharaan

Tahap pemeliharaan, pemilik melakukan perawatan agar dapat menjaga kualitas *bouquet*.

Proses merangkai *Bouquet*

Proses merangkai *Bouquet* yaitu membuat *bouquet* terlihat indah dan menarik.

Tipe Produk dan Harga

Tipe dan harga yang di jual di Kios *bouquet* Reza Lintascraft dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 .Tipe bunga dan harga jual per unit

| Tipe Bouquet | Harga (Rp/unit) |
|-----------------------------|---------------------|
| Bouquet boneka | 50.000– 100.000. |
| Bouquet snack | 30.000– 200.000 |
| Bouquet uang (opsional) | 40.000 – 180.000 |
| Bouquet hijab | 25.000 – 65.000 |
| Bouquet custom | 25.000 – 100.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Berikut merupakan analisis produk dan harga pada UMKM *bouquet* Reza Lintasraft, dengan kisaran harga yang paling minimal sampai harga yang paling maksimal, beberapa produk memang bisa di pesan sesuai dengan permintaan customer, bahkan *bouquet* Reza Lintasraft juga hanya menawarkan jasa apabila customer merasa memiliki bahan dan produk yang perlu dirangkai. Hal ini memang masih unik dari kios usaha UMKM serupa yang memang mewajibkan produk serta bahan berasal dari toko tersebut juga.

Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan selama proses penjualan *bouquet*, mulai dari pembelian bahan baku sampai pemeliharaan *bouquet*. Secara garis besar terdiri dari biaya tetap dan biaya variable sebagai berikut ini :

Biaya tetap

Biaya tetap dari kios *bouquet* Reza Lintasraft. Dapat dilihat dalam tabel 2.

Tabel 2. Biaya tetap kios bunga *bouquet* Reza Lintasraft

| <i>Jenis biaya tetap</i> | <i>Biaya(Rp/bulan)</i> |
|--------------------------|-------------------------|
| <i>Biaya sewa tempat</i> | 2.000.000 |
| <i>Biaya Listrik</i> | 30.000 |
| <i>Total Biaya Tetap</i> | 2.300.000 |

Sumber : data primer, tahun 2024

Berikut merupakan analisis dari biaya tetap pada *bouquet* Reza Lintasraft terdapat jenis biaya tetap 2 point yaitu biaya sewa tempat dan biaya listrik, beberapa biaya tidak dicantumkan karena memang fasilitas yang memadai hanya mengeluarkan biaya tetap dengan jumlah sekian. Maka dari itu jumlah keseluruhan biaya tetap setiap bulan pada *bouquet* Reza Lintasraft sebesar Rp. 2.300.000

Biaya variable

Biaya variable dari kios *bouquet* Reza Lintasraft. Dapat dilihat dalam tabel 3

Tabel 3. Biaya variable bulat maret 20204 kios bunga *bouquet* Reza Lintasraft

| <i>Jenis Biaya Variabel</i> | <i>Biaya(Rp/bulan)</i> |
|-----------------------------|-------------------------|
| <i>Biaya Bahan Baku</i> | 4.500.000 |
| <i>Biaya Transportasi</i> | 250.000 |
| <i>Total Biaya Variabel</i> | 4.750.000 |

Sumber : data primer, tahun 2024

Dari data berikut bahwa biaya variabel bulanan pada usaha UMKM *bouquet* Reza Lintasraft sebesar Rp. 4.750.000 dengan rincian biaya bahan baku dan biaya transportasi,

Tabel 4. Biaya variable bulan april 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintascraft

| <i>Jenis Biaya Variabel</i> | <i>Biaya(Rp/bulan)</i> |
|-----------------------------|-------------------------|
| <i>Biaya Bahan Baku</i> | 4.850.000 |
| <i>Biaya Transportasi</i> | 250.000 |
| <i>Total Biaya Variabel</i> | 5.100.000 |

Sumber : data primer, tahun 2024

Dari data berikut bahwa biaya variabel bulanan pada usaha UMKM *bouquet* Reza Lintascraft sebesar Rp. 5.100.000 dengan rincian biaya bahan baku dan biaya transportasi,

Adapun dibawah ini merupakan rincian dari item bahan baku yang tersedia pada UMKM *bouquet* Reza Lintascraft

Tabel 5. Bahan Baku

| |
|---------------------------|
| <i>Rincian Bahan Baku</i> |
| <i>Kertas cellophane</i> |
| <i>Sterofom</i> |
| <i>Kawat</i> |
| <i>Kertas karton</i> |
| <i>Pita</i> |
| <i>Kantong plastik</i> |
| <i>Tusuk bambu</i> |
| <i>Selotip</i> |
| <i>Kain spundbond</i> |
| <i>ATK</i> |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Total Biaya Produksi

Total Biaya produksi dari kios *bouquet* Reza Lintascraft.Dapat dilihat dalam tabel 6.

Tabel 6. Total Biaya produksi bulan maret 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintascraft

| <i>Biaya Produksi</i> | <i>Jumlah (Rp)</i> |
|-----------------------------|--------------------|
| <i>Biaya Tetap</i> | 2.300.000 |
| <i>Biaya Variabel</i> | 4.750.000 |
| <i>Total Biaya Variabel</i> | 7.050.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Berikut merupakan perhitungan total dari biaya produksi dengan cara biaya tetap + biaya variabel dengan total seluruh biaya produksi *bouquet* Reza Lintascraft bulanan berjumlah Rp. 7.050.000.

Tabel 7. Total Biaya produksi bulan april kios bunga *bouquet* Reza Lintascraft

| | |
|------------------------------------|--------------------|
| <i>Biaya Produksi</i> | <i>Jumlah (Rp)</i> |
| <i>Biaya Tetap</i> | 2.300.000 |
| <i>Biaya Variabel</i> | 5.100.000 |
| <i>Total Biaya Variabel</i> | 7.400.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Berikut merupakan perhitungan total dari biaya produksi dengan cara biaya tetap + biaya variabel dengan total seluruh biaya produksi *bouquet* Reza Lintascraft bulanan berjumlah Rp. 7.400.000. Maka dari analisis perhitungan ini dapat di peroleh besar biaya yang di keluarkan *bouquet* Reza Lintascraft selama 1 bulan kurang lebih sebagai berikut.

Penerimaan

Penerimaan kios *Bouquet* Reza Lintacraft, penerimaan ini dapat ditunjukkan pada tabel 8.

Tabel 8. Penerimaan bulan maret 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintascraft

| <i>Tipe Bouquet</i> | <i>Harga per unit</i> | <i>Total penjualan</i> | <i>Total Penerimaan</i> |
|-----------------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| <i>Bouquet Boneka</i> | 50.000 | 75 | 3.750.000 |
| <i>Bouquet Bunga</i> | 40.000 | 50 | 2.000.000 |
| <i>Bouquet Custom</i> | 30.000 | 50 | 1.500.000 |
| <i>Bouquet Bunga+Boneka</i> | 50.000 | 75 | 3.750.000 |
| <i>Jumlah</i> | | 250 | 11.000.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Tabel 9. Penerimaan bulan april 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintascraft

| <i>Tipe Bouquet</i> | <i>Harga per unit</i> | <i>Total penjualan</i> | <i>Total Penerimaan</i> |
|-----------------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| <i>Bouquet Boneka</i> | 50.000 | 74 | 3.700.000 |
| <i>Bouquet Bunga</i> | 40.000 | 50 | 2.000.000 |
| <i>Bouquet Custom</i> | 30.000 | 60 | 1.800.000 |
| <i>Bouquet Bunga+Boneka</i> | 50.000 | 80 | 4.000.000 |
| <i>Jumlah</i> | | 250 | 11.500.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Dari hasil wawancara dapat diperoleh data penerimaan UMKM *bouquet* Reza Lintascraft selama 2 bulan kurang lebih sebagai berikut, hal ini merupakan kategori tingkat penjualan yang lumayan tinggi karena beliau menjalankan usaha ini sendiri tanpa tenaga kerja lain, dengan kata lain beliau menjadi admin,produksi dan supplier.Dengan tingkat produktivitas berikut terlihat bahwa usaha UMKM *bouquet* Reza Lintascraft menghasilkan produk yang lumayan banyak sehingga dapat menunjang biaya biaya yang dikeluarkan pada tabel sebelumnya.

Keuntungan

Keuntungan kios *Bouquet* Reza Lintacraft ditunjukkan pada tabel 10.

Tabel 10. Keuntungan bersih bulan maret 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintacraft

| <i>Uraian</i> | <i>Jumlah (Rp)</i> |
|--------------------------|--------------------|
| <i>Total Penerimaan</i> | 11.000.000 |
| <i>Total Biaya</i> | 7.050.000 |
| <i>Keuntungan</i> | 3.950.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Tabel 10 menunjukkan perhitungan bulat maret 2024 keuntungan/ laba dapat dihitung dari jumlah penerimaan yang dikurangi jumlah biaya yang dikeluarkan, maka keuntungan berjumlah Rp, 3.950.000 menegaskan bahwa analisis kinerja laporan keuangan dengan rasio profitabilitas.

Tabel 11. Keuntungan bersih Bulan April 2024 kios bunga *bouquet* Reza Lintacraft

| <i>Uraian</i> | <i>Jumlah (Rp)</i> |
|--------------------------|--------------------|
| <i>Total Penerimaan</i> | 11.500.000 |
| <i>Total Biaya</i> | 7.400.000 |
| <i>Keuntungan</i> | 4.100.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Tabel 11 menunjukkan perhitungan bulan april 2024 keuntungan/ laba mengalami kenaikan dapat dihitung dari jumlah penerimaan yang dikurangi jumlah biaya yang dikeluarkan, maka keuntungan berjumlah Rp, 4.100.000 menegaskan bahwa analisis kinerja laporan keuangan dengan rasio profitabilitas.

Perhitungan Rasio

Peneliti menggunakan 4 jenis perhitungan dalam rasio profitabilitas untuk menilai kinerja laporan keuangan pada UMKM *Bouquet* Reza Lintacraft dikarenakan rasio ini sangat cocok untuk menilai kinerja keuangan pemula usaha jika tidak memiliki tanggungan hutang dan piutang. Berikut ini rincian hasil dan pembahasan.

Tabel 12. Rakpitulasi Data

| <i>Data yang diperoleh</i> | | |
|----------------------------|-----------------------|--------------|
| <i>Tabel 1</i> | <i>Analaisis Data</i> | |
| | <i>Maret</i> | <i>April</i> |
| <i>Penjualan</i> | 11.000.000 | 11.500.000 |
| <i>Beban</i> | 7.050.000 | 7.400.000 |
| <i>Pendapatan Kotor</i> | 4.150.000 | 4.300.000 |
| <i>Pendapatn Bersih</i> | 3.950.000 | 4.100.000 |

| | | |
|--------------------|-----------|-----------|
| <i>Total Asset</i> | 8.250.000 | 8.990.000 |
| <i>Ekuitas</i> | 8.250.000 | 8.990.000 |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Hasil Perhitungan

1. Gross Profit Rasio

Berdasarkan data di atas maka didapatkan hasil sebagai berikut:

$$\text{Maret} = 4.100.000 / 11.000.000 = 0,37=37\%$$

$$\text{April} = 4.300.000/ 11.500.000 = 0,37=37\%$$

2. Net Profit Margin

Berdasarkan data di atas maka didapatkan hasil sebagai berikut:

$$\text{Maret} = 1 - (7.050.000/11.000.000)$$

$$= 1 - 0,64$$

$$= 0,36 = 36\%$$

$$\text{April} = 1 - (7.400.000/ 11.500.000)$$

$$= 1- 0,64$$

$$=0,36 = 36\%$$

3. Return of Assets

Berdasarkan data di atas maka didapatkan hasil sebagai berikut:

$$\text{Maret} = 3.950.000 / 8250.000$$

$$= 0,47 = 47\%$$

$$\text{April} = 4.100.000/ 8.990.000$$

$$= 0,45= 45\%$$

4. Return On Equity

Berdasarkan data di atas maka didapatkan hasil sebagai berikut:

$$\text{Maret} = 1- (3.950.000/11.000.000)$$

$$= 1- 0,35$$

$$= 0,65 = 65\%$$

$$\text{April} = 1-(4.100.000/11.500.000)$$

$$= 1-0,35$$

$$= 0,65= 65\%$$

Perhitungan tabel hasil rasio

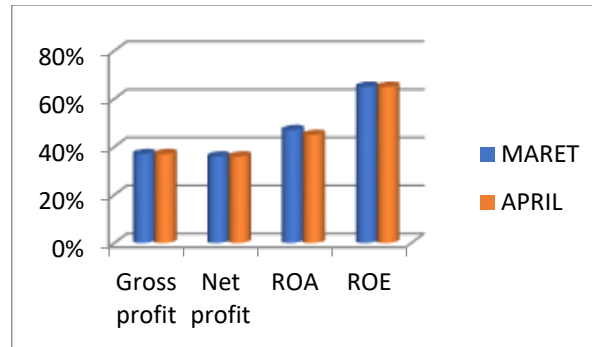
Tabel 13. Perhitungan Rasio

| <i>Jenis rasio</i> | <i>Maret</i> | <i>April</i> |
|----------------------------|--------------|--------------|
| <i>Gross profit Margin</i> | 37% | 37% |
| <i>Net Profit Margin</i> | 36% | 36% |
| <i>Return On Assets</i> | 47% | 45% |
| <i>Return On Equity</i> | 65% | 65% |

Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Perhitungan Grafik Hasil Rasio

Gambar 1. Grafik Rasio



Sumber : Data Primer ,tahun 2024

Interpretasi Hasil Perhitungan

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan teknik analisa rasio keuangan yaitu rasio profitabilitas yang diinterpretasikan ke dalam alat ukur standar rata-rata industri menurut Lukviarman (2016) : 208.

Tabel 14. Standar Rata-Rata Teknik Analisa Rasio Keuangan

| No | Jenis Rasio | Standar rata-rata |
|----|---------------------|-------------------|
| 1 | Gross Profit Margin | 24,90% |
| 2 | Net Profit Margin | 3,92% |
| 3 | Return On Assets | 5,98% |
| 4 | Return On Equity | 8,32% |

Sumber : Lukviarman (2016:208)

Dari hasil perhitungan sebelumnya, terlihat bahwa dari bulan Maret sampai dengan April rasio laba kotor tidak mengalami kenaikan maupun penurunan dengan kata lain stabil . Namun, kedua persentase tersebut masih di atas rata-rata industri sebesar 24,90%.

Dari hasil perhitungan analisis rasio *net profit margin* dapat diketahui bahwa pada bulan bulan Maret sampai dengan April rasio laba bersih sebesar 36%. Hasil ini menggambarkan bahwa setiap Rp. 1,- hasil penjualan tersebut akan memperoleh laba bersih sebesar Rp. 0.36. Menurut Standar Rasio Profitabilitas Industri, hasil perhitungan rasio berada di atas rata-rata standar industri sebesar 3,92%.

Dari hasil perhitungan, diperoleh bahwa hasil ROA pada bulan Maret adalah sebesar 47% yang berarti setiap Rp. 1,- dari modal yang ditanamkan pada seluruh aset dapat mendatangkan laba sebesar Rp. 0.47.. Menurut Standar Rasio Profitabilitas Industri, hasil perhitungan ROA periode Maret-April sudah di atas rata-rata standar industri.


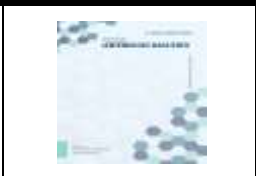
Berdasarkan perhitungan, diperoleh hasil bahwa ROE bulan Maret adalah sebesar 65% yang berarti setiap Rp. 1,- Modal pemegang saham dapat mendatangkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0.65. Menurut Standar Rasio Profitabilitas Industri, hasil perhitungan ROA periode Maret-April berada di atas rata-rata standar industri.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis rasio profitabilitas ini dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan di UMKM *bouquet* Reza Lintascraft dengan produksi kerajinan berupa kreasi buket sangat menguntungkan untuk menghasilkan laba secara efektif karena analisis laporan keuangan menunjukkan kinerja keuangan usaha *bouquet* Reza Lintascraft pada bulan Maret dan April dalam mengelola keuangan sangat baik. Penulis mengetahui banyaknya kekurangan pada artikel ini seperti data laporan keuangan yang sangat minim yakni hanya dua bulan, hasilnya akan bisa berubah untuk kedepannya. Akan lebih baik untuk peneliti selanjutnya jika menggunakan data penelitian dengan jangka waktu yang lama kurang lebih 2 tahun agar hasil penelitian lebih maksimal.

Daftar Pustaka

- Analisis Laporan Keuangan. Edisi tujuh UPP AMP YKPN, Yogyakarta..
- Arini D, Ratnasari S, Tanjung R.2020. Pengaruh rotasi jabatan , disiplin kerja, dan beban kerja terhadap produktivitas kerja karyawan . Jurnal Dimensi 9(3): 480-493.
- Fahmi, Irham. 2011. Analisis Laporan Keuangan Alfabeta. Bandung.
- Hanafi, Mamduh M. Dan Abdul Halim. 2014.
- Irham . 2011. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keuntungan Usaha Pembuatan Pangsit di Kabupaten Klaten,Surakarta Universitas Sebelas Maret.
- Kusuma, P. O., & Darma, G. S. (2020). Mobile Payment Transaction on MSMEs. *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, 7 (3): 104-109. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n3.926>.
- M Bastomi, 2015. Analisis prediksi financial distress serta pengaruhnya terhadap harga saham dengan struktur modal sebagai variabel intervening: Studi pada perusahaan jasa yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009-2013.
- M Bastomi, MM Nufail, B Naba, K Monteha - Journal of Creative Attitudes Culture, 2022. Analisis laporan keuangan dalam kreativitas usaha “tempe bagiyo”
- Maharani, I.G.A.P.D., and Darma, G.S. (2018). Consumer Purchasing Behavior Analysis on Impulse Buying, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 15 (3): 16-37.
- Maulina Widiawati dan Mela Gita Safira (2024). Analisis Profitabilitas dan Produktivitas pada kios *Bouquet* Reza Lintascraft di jalan Stasiun Barat kecamatan Singosari Kabupaten Malang, Program Studi Akuntansi,Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang
- Murti, K.G.K., & Darma, G. S. (2021). Jalan Terjal Online Travel Platform Hadapi Pandemi, *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6 (5): 2280-2296. <http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i5.2703>.
- Oyagi, S., & Darma, G.S. (2021). Digital Transformation of Medical Sector and Consumer Purchase Intention in New Normal Era. *Matrik : Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, , 36 - 51. doi:10.24843/MATRIK:JMBK.2021.v15.i01.p04.
- Patni, S.S., and Darma, G.S. (2017). Non-Performing Loan, Loan to Deposit Ratio, Net Interest Margin,BOPO, Capital Adequacy Ratio, Return on Asset dan Return on Equity, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 14 (2): 166-184.
- repository.penerbiteureka.com/media/publications/564373-kinerja-keuangan-dan-nilai-perusahaan-di-eee07af4.pdf

| | | |
|---|--|---|
|  | <p style="text-align: center;">Revenue : Jurnal Lentera Bisnis Manajemen Volume 02 No 02 Mei 2024 E ISSN : 2986-1853</p> <p style="text-align: center;">https://lenteranusa.id/</p> |  |
|---|--|---|

- UA Nadziroh, RA Yasmin, DI Pratiwi, M Bastomi - Strategic: Journal of Management Sciences, 2023. Analisis Peran Inklusi Keuangan Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM
- Umami, Z., & Darma, G. S. (2021). Digital Marketing: Engaging Consumers With Smart Digital Marketing Content, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, **23** (2): 94-103. <https://doi.org/10.9744/jmk.23.2.94-103>.
- Wahyuni, I., Pasigai, M. A., & Adzim, F. (2019). Analisis Rasio Profitabilitas Sebagai Alat Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Pada PT . Biringkassi Raya Semen Tonasa Group Jl . Poros Tonasa 2 Bontoa Minasate'ne Pangkep, *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, **3** (1): 22–35.