



## Cafe & Resto Ummi Analisis Bisnis Usaha Kecil (UKM) di Jalan Gaperta Ujung Nomor 129 Medan

### *Cafe & Resto Ummi Small Business Business Analysis (UKM) on Jalan Gaperta Ujung Number 129 Medan*

Ardy Ermawy<sup>1,3</sup>, Yuanita<sup>2</sup>, Khairuddin Tampubolon<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia

\*Corresponding author: [khoir.tb@gmail.com](mailto:khoir.tb@gmail.com)

#### Abstrak

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu menggambarkan data yang ada selama penelitian dilakukan. Bertujuan untuk menemukan informasi-informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kegiatan-kegiatan variabel yang ada. Penelitian ini tidak menguji hipotesa melainkan hanya mendeskripsikan informasi apa adanya Sugiyono, (2005: 56). Pengelolaan keuangan usaha yang tidak tepat terutama pada penetapan peruntukan modal kerja operasional usaha yang terlalu besar yaitu sebesar Rp. 150.000.000,- berbanding hasil bersih operasional usaha yang hanya Rp. 22.331.148,- sehingga; a) Rasio antara hasil penjualan bersih dengan peruntukan modal kerja operasional usaha yang hanya 14,89 % ini menunjukkan pencapaian usaha di bawah rata-rata industri. b) Rasio antara hasil penjualan bersih dengan total modal usaha yang hanya 4,18 % ini menunjukkan pencapaian usaha di bawah rata-rata industri. c) Hasil analisis mengatakan bahwa peruntukan modal kerja pusingan operasional usaha cukup untuk 4 x keperluan harian maksimal yaitu Rp. 5.000.000,- sama dengan Rp. 20.000.000,- artinya ada sejumlah dana yaitu Rp. 130.000.000,- (Rp. 150.000.000. - Rp. 130.000.000.)- yang tidak produktif: 1) Waktu operasional usaha selama ini antara pukul 12.00 sampai dengan pukul 24.00 artinya masih ada waktu operasional yang tersedia yaitu antara pukul 08.00 sampai pukul 12.00 yang tidak beroperasi (buka). Ada waktu 4 jam sebenarnya tersedia (kosong) yang semestinya ini dapat mengambil peluang untuk meningkatkan pendapatan sebagai hasil usaha, 2) Para pekerja yang ada sekitar 8 orang kurang dimanfaatkan untuk tujuan promosi. Sebenarnya jika diberi pelatihan dan pengarahan tentang marketing khususnya tentang promosi, maka sebagian dari 4 jam yang tersedia disebelah pagi dapat melakukan promosi.

**Kata Kunci:** Cafe & Resto; Analisis; Bisnis; Usaha Kecil.

#### Abstract

*This study uses a descriptive method, which describes the existing data during the research. Aims to find information about the current state and see the activities of existing variables. This study does not test the hypothesis but only describes the information as it is, Sugiyono, (2005: 56). Improper management of business finances, especially in determining the allocation of working capital for business operations which is too large, which is Rp. 150,000,000, - compared to the net result of business operations which is only Rp. 22,331,148,- so that; a) The ratio between net sales and working capital allocation for*



*business operations, which is only 14.89%, shows that business achievement is below the industry average. b) The ratio between net sales and total operating capital, which is only 4.18%, shows that business achievement is below the industry average. c) The results of the analysis say that the allotment of working capital for business operations is sufficient for 4 x maximum daily needs, namely Rp. 5.000.000,- equal to Rp. 20,000,000, - meaning that there are a number of funds, namely Rp. 130,000,000, - (Rp. 150,000,000. - Rp. 130,000,000.), - which is not productive: 1) The operational time of the business so far has been between 12.00 and 24.00, meaning that there is still operational time available which is between 08.00 to 12.00 which is not operating (open). There are 4 hours actually available (empty) which should take the opportunity to increase income as a result of the business, 2) The existing employees of about 8 people are underutilized for promotional purposes. Actually, if given training and guidance on marketing, especially regarding promotions, then some of the 4 hours available in the morning can do promotions.*

**Keywords: Cafe & Resto; Analysis; Business; Small business**

## **PENDAHULUAN**

UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah entitas yang memiliki kriteria yakni kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu menyerap tenaga kerja, yang membantu pemerintah dalam pengurangan pengangguran dan kegiatan usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha jika usaha yang dilakukan dapat berjalan sesuai dengan tujuan awal usaha.

Wahyuni et.al. (2005: 2) "Lilitan Masalah Usaha Kecil Menengah (UKM) & Kontroversi Kebijakan permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terdapat kendala pada faktor internal dan eksternal. a) Internal, kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, mentalitas pengusaha UKM, dan kurangnya transparansi. b) Eksternal, iklim usaha kurang mendukung, kebijakan atau regulasi pemerintah, tentang perizinan, beban pajak dan syarat ketentuan usaha mereka, dukungan informasi (hasil penelitian), bantuan sarana prasarana usaha.

Informasi yang dikumpulkan dari sekitar atau sepanjang jalan Gaperta Ujung, Medan, lokasi sekitaran objek penelitian bahwa dalam kurun waktu satu tahun sebelum ini lebih dari sepuluh UKM cafe dan resto yang sudah tutup (berhenti usahanya) antaranya cafe dan resto Simpang Empat, Mister Coffe, warung Sengketa dan lainnya. Fakta ini yang membuat peneliti tertarik untuk meneliti usaha kecil menengah (UKM) Cafe & Resto Ummi, Medan. Penelitian ini direncanakan dengan judul, "Cafe & Resto Ummi, Medan. Analisis bisnis usaha kecil (UKM) di jalan Gaperta Ujung. Nomor 129, Medan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu menggambarkan data yang ada selama penelitian dilakukan. Bertujuan untuk menemukan informasi-informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kegiatan-kegiatan variabel yang ada. Penelitian ini tidak menguji hipotesa melainkan hanya mendeskripsikan informasi apa adanya Sugiyono, (2005: 56).

Cafe & Resto UMMI, Medan satu usaha kecil yang dikenal dengan (UKM) beralamat di jalan Gaperta No 129 Medan Helvetia, Medan. Kawasan ini mayoritas di huni oleh masyarakat dengan kelas ekonomi menengah. Secara analisis pasar usaha cafe & resto cukup berkelayan untuk bisa berkembang. Sasaran pangsa pasar yang ditargetkan adalah kalangan muda yang pada masa kini sedang trend (life style) diluar jam kerja beraktivitas khususnya malam hari mencari tempat istirahat (relaksasi) sambil menikmati makan dan minuman bersama temana-teman.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pengoperasian cafe & resto UMMI, Medan. memperkerjakan tenaga kerja 9 (sembilan) orang karyawan disamping pemilik juga ikut berperan aktif menjalankan operasional usaha sehari-hari. Kesembilan pekerja di objek penelitian akan menjadi sumber data (informasi) utama penelitian, berikut disajikan data personil pekerja sebagai personil yang terlibat langsung pada aktivitas operasional usaha di objek penelitian. Berikut disampaikan data diri dari masing-masing personel pekerja di cafe & resto UMMI, Medan.

**Tabel 1 : Data Para Pekerja dan Status dan Pekerjaan**

<b>N a m a</b>	<b>Status dan Pekerjaan</b>
Ludhianta	Pemilik (suami)
Yosie Rdn	Pemilik (istri) Pengawas/ Kasier
Mirzan B.	Bariesta
Norvina	Juru masak
Nurimita	Pramusaji makanan/minuman
Lenny	Pramusaji makanan/minuman
Deliany S.	Pramusaji makanan/minuman
Dedy	Pramusaji makanan/minuman
Yanto B.	Cleaning
Karsini Y.	Cleaning

**Sumber** : Penelitian September 2020.

Data yang diperoleh dari hasil penelitian berupa; data pemasaran berupa harga dan produk. Kemudian data dari hasil wawancara yang diperoleh dari para informan yang diperkirakan akan memberikan gambaran atau informasi yang dapat dipercaya (*reliable*) pada tingkat kesalahan (*error*) yang rendah diestimsikan kurang dari 10%.

**a. Karakteristik Informan Utama**

Informan utama sebagai sumber data sekunder adalah semua personil yang terlibat pada operasional cafe & resto UMMI, terdiri dari 9 orang pekerja dan 1 orang pemilik seperti yang dijelaskan pada Tabel 1 di atas.

**b. Informan Pendukung Pertama**

Sumber informasi sekunder yang pertama (pendukung) adalah oarang yang berada disekitar lokasi objek penelitian. Untuk sumber informasi ini dipilh 6 orang yang diperkirakan mengetahui perkembangan secara langsung kesehari-hariannya. Berikut tentang karakteristik informan dimaksud;

**Tabel 2 : Informan Pendukung Pertama berdasarkan Nama, Jenis kelamin dan Pekerjaan**

<b>N a m a</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Umur</b>	<b>Pekerjaan</b>	<b>Posisi</b>
Wandy	Laki-laki	36 Thn	Barber shop	Depan
Rudie	Laki-laki	24 Thn	Work Shope	Depan
Leman	Laki-laki	41Thn	Grosier	Sebelah Kiri
Rosty	Perempuan	47 Thn	Toko Baju	Sebelah Kiri
Rianto	Laki-laki	27 Thn	Barber shop	Sebelah Kanan
Nenny	Perempuan	26 Thn	Salon	Sebelah Kanan

**Sumber** : Penelitian September 2020.

**c. Informan Pendukung Kedua**

Sumber informasi sekunder yang kedua (pendukung) adalah para pengunjung (*costumers*) pada cafe & resto UMMI dimana jumlah kunjungannya lebih dari dua

kunjungan. Untuk sumber informasi ini dipilih 20 orang yang diperkirakan dapat memberikan informasi atas kelebihan dan kekurangan dari cafe & resto UMMI sebagai pengguna langsung. Untuk hal ini responden informan tidak bersedia disebut namanya, sehingga hanya karakteristik jenis kelamin, usia, pekerjaan dan jumlah kunjungan. Berikut tentang karakteristik informan pendukung kedua dimaksud;

**Tabel 3 : Informan Pendukung Kedua berdasarkan Nama, Jenis kelamin dan Pekerjaan**

Jumlah kunjungan	Jenis kelamin	Umur	Pekerjaan
6 Kali	Laki-laki	36 Thn	Pegawai
2Kali	Laki-laki	24 Thn	Pegawai
4 Kali	Laki-laki	21 Thn	Teknisi
4 Kali	Perempuan	19 Thn	Usahawan
7 Kali	Laki-laki	24 Thn	Karyawan
3 Kali	Perempuan	26 Thn	Karyawan
3 Kali	Perempuan	22 Thn	Guru
4 Kali	Perempuan	36 Thn	Pegawai
4 Kali	Perempuan	24 Thn	Pegawai
4 Kali	Laki-laki	21 Thn	Tdk berkerja
5 Kali	Laki-laki	19 Thn	Tdk berkerja
9 Kali	Perempuan	24 Thn	Tdk berkerja
6 Kali	Perempuan	26 Thn	Salesman
2 Kali	Perempuan	31 Thn	salesman
7 Kali	Perempuan	24 Thn	Karyawan
2 Kali	Laki-laki	21 Thn	Karyawan
7 Kali	Perempuan	19 Thn	Guru
2 Kali	Perempuan	24 Thn	Dosen
3 Kali	Laki-laki	26 Thn	Guru
7 Kali	Laki-laki	31 Thn	Pegawai

**Sumber :** Penelitian September 2020.

## 1. Keuangan

### a. Modal Usaha Tetap

Dana yang dikeluarkan untuk memulakan usaha cafe & resto UMMI pada tahap pertama sebesar Rp. 283.148.300,- Pada tahap kedua yaitu setelah usaha sudah berjalan dalam kurun waktu 3 bulan, pemilik melakukan penyempurnaan dekorasi cafe & resto. Dana yang dikeluarkan untuk tujuan tersebut sebesar Rp. 102.750.400,- Putaran operasional usaha sehari-hari dana dicadangkan tersedia sebesar Rp. 150.000.000,- termasuk uang listrik, air, bahan baku makanan dan minuman, gaji karyawan dan lain sebagainya. Dengan demikian total modal usaha tetap sebesar;

**Tabel 4 : Modal Usaha Tetap**

Modal usaha	Jumlah
Modal usaha pertama	Rp. 283.148.300,-

Modal usaha kedua	Rp. 102.750.400,-
Putaran modal operasional	Rp. 150.000.000,-
Total modal	Rp. 535.898.700,-

**Sumber** : Penelitian September 2020.

#### b. Sumber Modal Usaha

Dana yang dikeluarkan untuk usaha cafe & resto UMMI dari awal sampai kini sudah berjalan hampir enam tahun bersumber dari modal sendiri dan modal pinjaman. Menurut informasi dari sumber utama penelitian yaitu pemilik usaha berasal dari dua sumber antaranya modal sendiri dan modal pinjaman bank, dengan masing-masing 70 % dan 30 %. Dengan jumlah secara proporsional seperti pada Tabel berikut;

**Tabel 5 : Sumber Modal**

Modal usaha	Jumlah
Modal pemilik (70%)	Rp. 375.129.090,-
Modal pinjaman bank (30%)	Rp. 160.769.610,-
Total modal	Rp. 535.898.700,-

**Sumber** : Penelitian September 2020.

## 2. Waktu dan Jumlah Konsumen

#### a. Waktu kunjungan Konsumen

Operasional cafe & resto UMMI setiap hari (7 hari dalam seminggu) dimana setiap harinya buka (*open hours*) rata-rata selama 12 jam yaitu dari jam 12.00 sampai dengan jam 24.00. setiap harinya. Kedatangan para pengunjung dari hasil wawancara kepada pengunjung serta pengamatan peneliti tidak secara serempak dan tidak setiap saat (secara datar). Jam kedatangan atau kunjungan konsumen setiap harinya dibagi kepada tiga waktu. Konsumen datang masing-masing sesuai dengan waktu (*timing*) yang dimilikinya, untuk lebih jelasnya dilihat pada Tabel berikut;

**Tabel 6 : Waktu Kunjungan Konsumen**

Jam Kunjungan	Persentase
12.00 sampai dengan 14.00	30 %
12.00 sampai dengan 14.00	25 %
12.00 sampai dengan 14.00	45 %

**Sumber** : Penelitian September 2020.

Faktor lain sebagai sebab datang berkunjung para konsumen karena ada alasan khusus seperti melakukan pertemuan baik formal (*had meeting*) maupun informal seperti keakrapan persahabatan (*privation*). Kemudian ada juga yang bersifat spesial konsumen walaupun jumlahnya tidak banyak seperti konsumen yang memanfaatkan cafe untuk mengerjakan tugas atau membuat laporan-laporan kerja.

Pada penelitian ini tentang alasan atau tujuan pengunjung datang di cafe & resto UMMI dibagikan kepada ketiga golongan pengunjung.

**b. Jumlah kunjungan Konsumen**

Penghitungan jumlah konsumen pengunjung yang dilakukan setiap harinya tidak sama, dengan demikian data yang disampaikan secara rata-rata yaitu untuk hari kerja antara 80 orang samapai dengan 90 orang, maka rata-ratanya 85 orang setiap harinya. Jumlah kunjungan konsumen pada setiap hari di hujung minggu dan libur umum antara 90 orang sampai dengan lebih dari 100 orang, maka rata-ratanya 95 orang, untuk lebih jelasnya dilihat pada Tabel berikut;

**Tabel 7 : Jumlah Kunjungan Konsumen**

Jam Kunjungan	Persentase
12.00 sampai dengan 14.00	30 %
14.00 sampai dengan 17.00	25 %
17.00 sampai dengan 24.00	45 %

**Sumber :** Penelitian September 2020.

**3. Hasil Operasional Usah**

**a. Omzet Penjualan harian**

Analisis terhadap omzet penjualan (hasil operasional usaha) akan dihitung secara rata-rata, dan hari operasional usaha dikelompokkan kepada dua katagori yaitu hari kerja dan hujung minggu atau hari libur nasional.

**Tabel 8 : Omzet Penjualan Rata-rata Harian**

Penjualan Rata- rata Harian	Jumlah
Hari kerja	Rp. 3.500.000,-
Hujung minggu dan libur	Rp. 5.000.000,-

**Sumber :** Penelitian September 2020.

**b. Omzet Penjualan Bulanan**

Penganalisan data hasil penjualan untuk masa satu bulan perlu terlebih dahulu menetapkan berapa jumlah hari kerja dalam sebulan dan berapa jumlah hari hujung minggu dan hari libur nasional dalam sebulan. Dengan menggunakan metode rata-rata maka pada penelitian ini isimpulkan bahwa hari kerja dalam sebulan sebanyak 19 hari, dan hari hujung minggu dan libur nasional sebanyak 11 hari dalam sebulan. Dari yang demikian maka akan dihitung omzet penjualan rata-rata perbulan sebagai berikut;

**Tabel 9 : Omzet Penjualan Bulanan**

Hari operasional usaha	Penjualan x jumlah hari	Jumlah
Hari kerja	Rp. 3.500.000,- x 19 hari	Rp. 66.500.000,-

Hujung minggu + libur Nasional	Rp. 5.000.000,- x 11 hari	Rp. 55.000.000,-
<b>Total omzet penjualan bulanan</b>		Rp. 116.500.000,-

Sumber : Penelitian September 2020.

**c. Biaya Operasional Usaha Bulanan.**

Menghitung biaya operasional usaha, dalam hal ini informan utama (*main informan*) yaitu pemilik bersefakat dengan menggunakan data dalam bentuk persentase. Beliau mengatakan; Belanja keperluan dapur (material produk) rata-rata sebesar 45 %. Biaya (rekening air dan listrik) perbulan antara 5 sampai 6 juta perbulan. Biaya pemeliharaan lebih kurang (+/-) Rp, 1.500.000,- Biaya gaji dan upah perbulan untuk pekerja Rp. 29.350.000,- Bebab biaya sosial lain yang tidak terduga Rp. 2.500.000,-

Data ini akan disusun (terstruktur) dalam bentuk tabel seperti berikut;

**Tabel 10 : Biaya Operasional Usaha Bulanan.**

Keterangan	Hasil perkalian	Jumlah
Bahan keperluan dapur	Rp. 116.500.000,- x 45 %	Rp. 52.425.000,-
Beban air dan listrik	Rp.11.000.000,- : 2 (rata2)	Rp. 5.500.000,-
Biaya pemeliharaan	Rata - rata	Rp. 1.500.000,-
Biaya Gaji, upah pekerja	8 orang pekerja	Rp. 29.350.000,-
Beban biaya pinjaman bank	Rp. 160.769.610,- x 1,8 %	Rp. 2.893.852,-
Beban sosial dan lainnya	Rata - rata	Rp. 2.500.000,-
<b>Total Biaya Operasional Usaha Bulanan</b>		Rp. 94.168.852,-

Sumber : Penelitian September 2020.

**C. Analisis Data Penelitian**

**1. Keuangan**

Komposisi rasio modal (*ratio of capital*) modal usaha dari cafe & resto UMMI sangat ideal, karena modal usaha yang berjumlah Rp. 535.898.700,- hanya 30 persen bersumber dari luar (pinjaman bank) yaitu sebesar Rp. 160.769.610,- Untuk yang 70 persennya yaitu sebesar Rp. 375.129.090,- (tahap pertama Rp. 283.148.300,- pada tahap kedua sebesar Rp. 102.750.400,-) bersumber dari pemilik atau disebut modal sendiri. Hal ini memberi arti bahwa jumlah modal sendiri mampu membayar hutang (pinjaman bank) dimana rasionya 70 : 30 ini dimaknai bahwa modal usaha sendiri masih memiliki kelebihan dana 40 persen dari kewajibannya.

**Tabel 11 : Rasio Modal Usaha**

Modal tahap I = Rp. 283.148.300,-	} Rp. 160.769.610,- pinjaman bank
Modal tahap I = Rp. 102.750.400,-	
Modal sendiri	

Sumber : Hasil analisis data penelitian September 2020



Ratio modal (*capital ratio*) usaha cukup baik dalam arti kata jika suatu waktu diperlukan tambahan modal untuk mengembangkan usaha baik secara sealur kesamping, ke atas dan ke bawah yang ada keterkaitan (*horizontal, vertikal and integrated*) masih sangat memungkinkan untuk diperoleh dari pihak luar (pinjaman bank)

## **2. Waktu dan Jumlah Konsumen**

### **a. Waktu kunjungan Konsumen**

Dari sudut waktu operasional cafe & resto UMMI setiap hari (7 hari dalam seminggu) dimana setiap harinya buka (*open hours*) rata-rata selama 12 jam yaitu dari jam 12.00 sampai dengan jam 24.00. setiap harinya sudah cukup ideal sebagaimana yang dilakukan oleh usaha yang seumpamanya. Namun sebenarnya ada hal yang bisa dipikirkan lagi untuk membuka peluang diwaktu pagi hari yaitu pada pukul 8.00 pagi sampai tengah hari pikul 12.00. Celah waktu 4 jam ini perlu diperhatikan untuk mendapatkan kemungkinan peluang apa yang dapat dilakukan guna menambah omzet penjualan.

### **b. Jumlah kunjungan Konsumen**

Latar belakang atau alasan dari para pengunjung datang ke cafe & resto UMMI, Medan. ini sifatnya luaran atau dengan kata lain diluar dari kemampuan pengusaha untuk mempengaruhi atau mengubahnya.

Dari jumlah rata-rata pengunjung yaitu untuk hari kerja antara 80 orang samapai dengan 90 orang, maka rata-ratanya 85 orang setiap harinya. Jumlah kunjungan konsumen pada setiap hari di hujung minggu dan libur umum antara 90 orang sampai dengan lebih dari 100 orang, maka rata-ratanya 95 orang. Dimana komposisinya; pada jam 12.00 sampai dengan 14.00 sebesar 30 %, 14.00 sampai dengan 17.00 sebesar 25 % dan 17.00 sampai dengan 24.00.

## **3. Hasil Operasional Usaha**

### **a. Omzet Penjualan harian**

Omzet harian ini masih dikatagorikan rendah, jika ini dilihat dari rasio antara peruntukan modal kerja sebesar Rp. 150.000.000,- Jika menggunakan dasar teori kelayakan atau idealnya modal kerja pusingan cukup dengan tiga sampai lima kali omzet penjualan maksimum. Jikalau menggunakan rasio tersebut maka modal kerja pusingan cukup sebesar Rp 5.000.000,- dikalikan 4 kali besar omzet penjualan, maka cukup disediakan sebesar Rp. 20.000.000.-

### **b. Omzet Penjualan Bulanan**

Omzet penjualan bulanan lazim dipakai untuk mengukur tingkat kinerja usaha. Cafe & Resto UMMI, Medan. dapat dilihat dari jumlah omzet penjualan total perbulan yaitu sebesar Rp. 116.500.000,- dibandingkan dengan besarnya jumlah modal kerja pusingan maka rasionya rendah sekali yaitu Rp. 116.500.000,- berbanding Rp. 150.000.000,- ini menunjukkan perbandingan kurang satu berbanding satu. Rasio

ini menunjukkan bahwa ketidaksesuaian menempatkan jumlah modal kerja. Hal ini artinya ada sejumlah dana yang diam tidak produktif.

Pada tahap penganalisisan data ini akan menyusun satu form laba rugi atau *income statement* yang dapat menunjukkan tentang kinerja keuangan usaha, berikut laporan keuangan laba rugi.

**Tabel 12 : Laporan Laba Rugi per Bulan.**

Penjualan	Jumlah	Jumlah
Hari kerja	Rp. 66.500.000,-	
Hujung minggu + libur Nasional	Rp. 55.000.000,-	
<b>Total penjualan</b>		Rp. 116.500.000,-
Beban dan Biaya	Jumlah	
Beban air dan listrik	Rp. 5.500.000,-	
Biaya pemeliharaan	Rp. 1.500.000,-	
Biaya Gaji, upah pekerja	Rp. 29.350.000,-	
Beban biaya pinjaman bank	Rp. 2.893.852,-	
Beban sosial dan lainnya	Rp. 2.500.000,-	
<b>Total Beban dan Biaya</b>		(Rp. 94.168.852,-)
<b>Hasil Penjualan Bersih</b>		<b>Rp. 22.331.148,-</b>

**Sumber :** Hasil analisis data penelitian September 2020

#### 4. Kinerja Operasional Usaha

Data dari hasil penjualan berbanding dengan besaran beban dan biaya operasional maka akan dapat melihat tingkat kinerja operasional usaha Cafe & Resto UMMI, Medan.

- a. Besaran rasio dari hasil penjualan bersih berbanding dengan besaran Total modal usaha;

**Tabel 13 : Rasio Penjualan Bulanan dengan Total Modal Usaha**

Penjualan bersih	Modal Kerja Operasional Usaha	Rasio
Rp. 22.331.148,-	Rp. 150.000.000,-	<b>14,89 %</b>

**Sumber :** Hasil analisis data penelitian September 2020

Dengan rasio yang hanya 14,89 % ini jika dinilai dengan tingkat rasio industri yang rata-rata di atas 40 % maka penilaian kinerja operasional usaha Cafe & Resto UMMI, Medan jauh di bawah rata-rata industrinya.

- b. Besaran rasio dari hasil penjualan bersih berbanding dengan besaran peruntukan modal usaha;

**Tabel 14 : Rasio Penjualan Bulanan dengan Peruntukan Modal Kerja Operasional Usaha**

Penjualan bersih	Modal Kerja Operasional Usaha	Rasio
Rp. 22.331.148,-	Rp. 535.898.700,-	<b>4,18 %</b>

**Sumber :** Hasil analisis data penelitian September 2020

Dengan rasio yang hanya 4,18 % ini jika dinilai dengan tingkat rasio industri yang rata-rata di atas 10 % maka penilaian kinerja operasional usaha Cafe & Resto UMMI, Medan jauh di bawah rata-rata industrinya.

## **KESIMPULAN**

Dari hasil bahasan di atas Pengelolaan keuangan usaha yang tidak tepat terutama pada penetapan peruntukan modal kerja operasional usaha yang terlalu besar yaitu sebesar Rp. 150.000.000,- berbanding hasil bersih operasional usaha yang hanya Rp. 22.331.148,- sehingga; a) Rasio antara hasil penjualan bersih dengan peruntukan modal kerja operasional usaha yang hanya 14,89 % ini menunjukkan pencapaian usaha di bawah rata-rata industri. b) Rasio antara hasil penjualan bersih dengan total modal usaha yang hanya 4,18 % ini menunjukkan pencapaian usaha di bawah rata-rata industri. c) Hasil analisis mengatakan bahwa peruntukan modal kerja pusingan operasional usaha cukup untuk 4 x keperluan harian maksimal yaitu Rp. 5.000.000,- sama dengan Rp. 20.000.000,- artinya ada sejumlah dana yaitu Rp. 130.000.000,- (Rp. 150.000.000. - Rp. 130.000.000.),- yang tidak produktif: 1) Waktu operasional usaha selama ini antara pukul 12.00 sampai dengan pukul 24.00 artinya masih ada waktu operasional yang tersedia yaitu antara pukul 08.00 sampai pukul 12.00 yang tidak beroperasi (buka). Ada waktu 4 jam sebenarnya tersedia (kosong) yang semestinya ini dapat mengambil peluang untuk meningkatkan pendapatan sebagai hasil usaha, 2) Para pekerja yang ada sekitar 8 orang kurang dimanfaatkan untuk tujuan promosi. Sebenarnya jika diberi pelatihan dan pengarahan tentang marketing khususnya tentang promosi, maka sebagian dari 4 jam yang tersedia disebelah pagi dapat melakukan promosi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Alfonso. 2004. Manajemen Jilid II. Jakarta : Erlangga
- Dewanti Retno. 2008. Kewirausahaan. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Hasan, Igbal, 2002. Metodologi penelitian kualitatif, Malang : Penerbit UMM Press.
- Kotler, Philip, Keller Kevin Lane. 2008. Manajemen Pemasaran, Jakarta : Erlangga
- Machfoedz Mahmud, 2007. Pengantar Pemasaran Modern, Jakarta : Salemba
- Marwansyah. 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia, Bandung : Alfabet
- Nawawi Hadari. 2003. Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta : Salemba
- Prishardoyo Bambang. 2005. Ekonomi, Jakarta : Grasindo.
- Sugiono. 2005. Memahami penelitian Deskriptif Kualitatif. Bandung : Alfabet
- Thoha Mahmud. 2002. Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan. Jakarta : Pustaka Quantum
- Tjiptono; Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Yogyakarta : Penerbit Andi
- Wahyuni, Eti; Kaputra, Iswan; Adi, Rusdiana; Hanif. 2005. Lilitan Masalah Usaha Mikro, kecil, menengah & Kontroversi Kebijakan. Medan: Bitra Indonesia
- Umk, 2011. Umkm Timeline. [http :// \(www.umkmIndonesia.com](http://www.umkmIndonesia.com), diakses pada 8 mei 2013)
- UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah