

ABSTRAK

Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas merupakan Industri Kecil Menengah di bidang kuliner dan sebagai perusahaan usaha rumah makan yang berlokasi di sekitar kampus Telkom University. Rata-rata penjualan per bulan adalah Rp 14.552.000,00 dengan data yang digunakan adalah data yang berasal dari *annual report* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dari Oktober 2013 sampai September 2014.

Penjualan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas mengalami penurunan dan peningkatan kinerja sepanjang tahun penelitian. Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas akan mengalami kerugian jika menjual di bawah 50 porsi per harinya. Padahal jika terus tidak mendapatkan laba, perusahaan tidak mampu menutupi modal untuk sewa kios per tahun.

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada, dibuatlah rumusan masalah untuk menganalisis permasalahan dengan menggunakan metode analisis *Du Pont System* yang sifatnya menyeluruh karena mencakup tingkat efisiensi perusahaan dalam penggunaan aktivitya dan dapat mengukur tingkat keuntungan atas penjualan produk yang dihasilkan oleh Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas.

Berdasarkan pengolahan data, ROE dan ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas mengalami nilai fluktuatif yang disebabkan oleh naik turunnya EAIT perusahaan. Dimana Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas mengalami kerugian pada Oktober 2013, November 2013, Desember 2013, Januari 2014, Februari 2014, Juni 2014, Juli 2014 dan Agustus 2014 yang mengakibatkan ROI dan ROE mencapai nilai negatif. Bila dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya, nilai ROE dan ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih lebih rendah.

Untuk dapat memaksimalkan kinerja perusahaan melalui peningkatan ROE dan ROI, perusahaan dapat melakukan beberapa perbaikan. Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas hendaknya membuka cabang yang pasarnya bukan hanya mahasiswa Telkom University karena yang menjadi masalah utama perusahaan adalah sepiunya pengunjung seiring dengan sepiunya mahasiswa di sekitar kampus Telkom University.

Kata Kunci: *Du Pont System*, ROI, ROE, Analisis Rasio