

ANALISIS EFISIENSI OPERASIONAL TERHADAP PENGUKURAN KINERJA RUMAH MAKAN LAUK SAMBEL BANYUMAS BERDASARKAN ANALISIS *DU* *PONT SYSTEM*

OPERATIONAL EFFICIENCY ANALYSIS OF PERFORMANCE MEASUREMENT RUMAH MAKAN LAUK SAMBEL BANYUMAS BASED ON DU PONT SYSTEM ANALYSIS

Savira Pratidina¹, Ir. Budi Praptono MM.²

Program Studi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹savirapratidina@gmail.com, ²budipraptono@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas merupakan Industri Kecil Menengah di bidang kuliner. Rata-rata penjualan per bulan adalah Rp 14.552.000,00 dengan data yang digunakan adalah data *annual report* dari Oktober 2013 sampai September 2014. Penjualan perusahaan mengalami penurunan dan peningkatan kinerja sepanjang tahun penelitian dan akan mengalami kerugian jika menjual di bawah 50 porsi per hari. Padahal jika terus tidak mendapatkan laba, perusahaan tidak mampu menutupi modal untuk sewa kios per tahun.

Berdasarkan identifikasi masalah, dibuatlah rumusan masalah untuk menganalisis permasalahan dengan menggunakan analisis *Du Pont System* yang sifatnya menyeluruh karena mencakup tingkat efisiensi perusahaan dalam penggunaan aktivasnya. Berdasarkan pengolahan data, ROE dan ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas mengalami nilai fluktuatif yang disebabkan oleh naik turunnya EAIT perusahaan. Perusahaan mengalami kerugian pada bulan-bulan tertentu yang mengakibatkan ROI dan ROE mencapai nilai negatif. Bila dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya, ROE dan ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih lebih rendah.

Untuk 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 sepi pengunjung seiring dengan sepi mahasiswa di sekitar kampus Telkom University.

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

Abstract

Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas is a Small Medium Industry culinary. Average sales per month is Rp 14.552.000,00 from the annual report data October-2013 - September 2014. Sales of company decreased and increased throughout the research year and sales will incur a loss if it sells less than 50 servings per day. If continues not make a profit, the company is not able to cover the capital to rent a kiosk per year.

Based on problem identification, formulation invented to analyze the problem using Du Pont System that are comprehensive because it covers the efficiency level in using its assets. Based on data processing, ROE and ROI experiencing fluctuating values caused by the rise and fall EAIT of Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. The company losses in certain months resulted in ROI and ROE reached negative value. Compared with its competitor, ROE and ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas is still lower.

To maximize the performance, the company can make some improvements. Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas should open branches which market not only Telkom University student because the main problem is few visitors along with few students around Telkom University campus. Feasibility analysis is important for branches opening.

Keywords : *Du Pont System*, ROI, ROE, Ratio Analysis

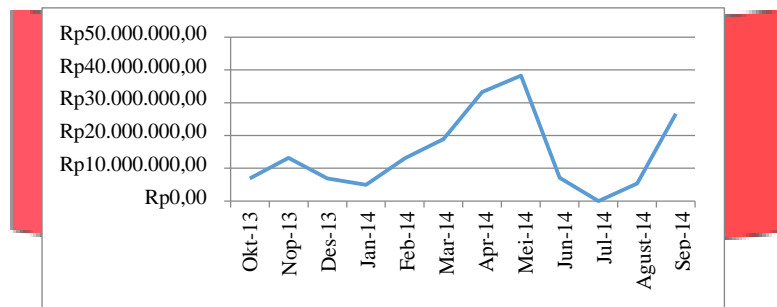
1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha kuliner yang semakin menggelobal dan berkembang cepat beberapa tahun ini berdampak pada persaingan bisnis kuliner yang sangat ketat. Dari tahun ke tahun usaha makanan atau restoran

terus meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan meningkatnya industri kuliner di Jawa Barat yang tercatat di Departemen Kebudayaan dan Pariwisata sejak tahun 2007 sampai 2010.

Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas merupakan Industri Kecil Menengah di bidang kuliner dan sebagai perusahaan usaha rumah makan yang berlokasi di Depan Gang Babakan Ciamis 3, Sukapura, Bandung. Ketatnya persaingan yang terjadi antara bisnis kuliner di daerah kampus Telkom University mengharuskan setiap Rumah Makan memberikan kualitas yang baik dengan harga jual yang murah dan kompetitif. Kualitas makanan yang baik dipengaruhi oleh proses pengawasan yang ketat dan teliti pada saat proses produksi. Harga jual yang murah dan kompetitif dipengaruhi oleh besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut termasuk biaya bahan bakunya. Sehingga diperlukan adanya kerjasama yang saling menguntungkan antara bisnis kuliner tersebut dengan pihak supplier.



Gambar 1 Grafik Pemasukan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas Oktober 2013 – September 2014

Berdasarkan Gambar 1, dapat dilihat Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas mengalami penurunan pemasukan pada bulan Desember dan Januari yang merupakan liburan semester di Telkom University sehingga pemasukan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas berada di titik paling rendah. Oleh karena itu, Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas menutup kiosnya setiap liburan semester seperti yang terjadi di bulan Juli 2014.

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada, maka dapat dibuat beberapa rumusan masalah untuk menganalisa permasalahan perusahaan dengan menggunakan metode analisis *Du Pont System*. Dengan menggunakan analisis *Du Pont* dapat ditunjukkan bahwa Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas di mana bagian komponen dari Pemulangan Aset, atau Return on Investment yang merupakan profitabilitas aktiva yang dimiliki perusahaan, berasal dari rasio serta rasio laba terhadap ekuitas misalnya apakah ROI berasal dari laba bersih atau perputaran aset dan apakah hasil ekuitas berasal dari laba bersih, perputaran aset, atau posisi hutang bisnis. Rasio laba atas penjualan dipengaruhi oleh tingkat penjualan dan laba bersih yang dihasilkan.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas jika diukur dengan menggunakan Analisis Du Pont System?
2. Bagaimanakah kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dibandingkan dengan kompetitornya berdasarkan pengukuran dengan metode Du Pont ?
3. Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi perbedaan kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas
4. Bagaimana tingkat efisiensi operasional terhadap kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas?
5. Bagaimana usulan perbaikan untuk Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas jika diukur dengan analisis Du Pont System.
2. Untuk mengetahui kinerja antara Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dibandingkan dengan kompetitornya berdasarkan metode *Du Pont*.
3. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan kinerja antara Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dibandingkan dengan kompetitornya.
4. Untuk mengetahui tingkat efisiensi operasional terhadap kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas.
5. Agar dapat melakukan proses perbaikan untuk Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai tolak ukur dalam menilai kondisi dan kinerja keuangan perusahaan serta hasil usahanya.

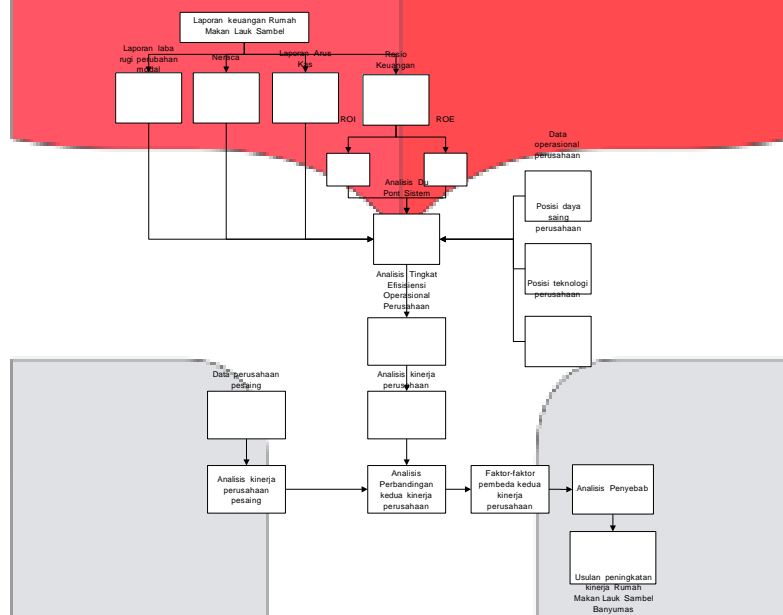
2. Membantu pihak manajemen dalam melihat faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dari sisi pasar.
3. Menambah pengetahuan dan pemahaman penulis mengenai penerapan metode *Du Pont* yang nantinya dapat digunakan sebagai modal untuk terjun ke dunia usaha yang nyata.

1.5 Batasan Masalah

Dalam hal ini penulis membatasi pengukuran kinerja pada Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas berdasarkan analisis *Du Pont System* dengan perhitungan ROI dan ROE serta pengaruhnya terhadap efisiensi operasional.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Model konseptual berguna untuk mengidentifikasi dan mengurai komponen yang berguna dalam penelitian. Model konseptual dijadikan sebagai kerangka berpikir untuk menggambarkan dan menguraikan suatu konsep. Berikut kerangka berpikir yang digunakan untuk penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Model Konseptual

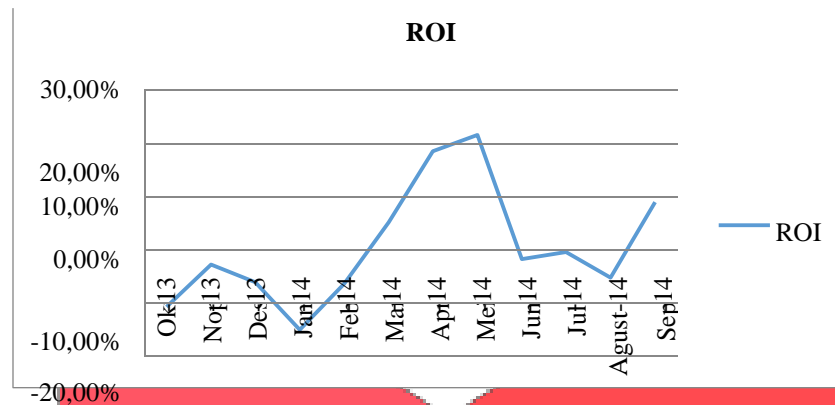
Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini yang meliputi analisis *Du Pont System*, analisis tingkat efisiensi operasional, analisis kinerja perusahaan, dan analisis perbandingannya dengan perusahaan pesaing. Ketiga analisis ini saling terintegrasi sehingga menghasilkan usulan peningkatan kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. Untuk mencapai tujuan tersebut terdapat beberapa tahapan yang harus dilakukan yaitu dengan mengidentifikasi data-data yang ada pada Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan Rumah Makan pesaingnya, selanjutnya dilakukan tahap analisis *Du Pont System* pada Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. Hasil analisis *Du Pont System* tersebut selanjutnya dilakukan analisis tingkat efisiensi operasional perusahaan yang berpengaruh terhadap analisis kinerja perusahaan. Analisis operasional bertujuan untuk mengetahui seberapa efisienkah suatu perusahaan dalam menggunakan inputnya untuk memproduksi outputnya, seberapa efisienkah perusahaan dalam skala operasinya, dan sudahkah perusahaan meningkatkan kemampuan produktifnya dari waktu ke waktu.

Hal serupa juga dilakukan pada perusahaan pesaing, hasil dari analisis kinerja perusahaan pesaing selanjutnya akan dibandingkan dengan hasil analisis kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. Dengan adanya analisis perbandingan kedua kinerja perusahaan, maka ditemukan adanya faktor-faktor pembeda kedua kinerja perusahaan. Faktor pembeda yang mengakibatkan turunnya kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dianalisis di tahap analisis penyebab sehingga didapatkan *output* berupa usulan peningkatan kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas yang efektif dan efisien.

3. PEMBAHASAN

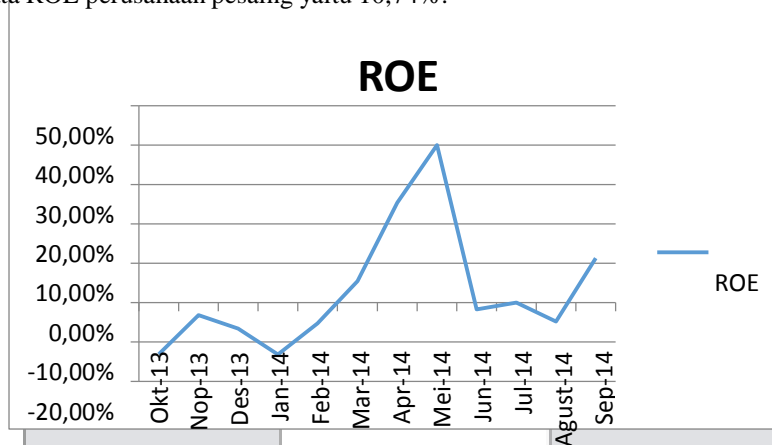
3.1 Penilaian Kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas Oktober 2013 – September 2014

Pada tahun pengamatan ini, nilai ROI dapat mencapai nilai ROI rata-rata perusahaan pesaing yaitu lebih besar dari 5,12%. Nilai ROI yang melampaui nilai ROI rata-rata perusahaan pesaing terjadi pada periode bulan Maret 2014, April 2014, Mei 2014, dan September 2014.



Gambar 3 Grafik ROI

Dari grafik juga dapat diamati bahwa nilai ROE hanya dua kali melebihi angka 10,74% yaitu pada periode April 2014 dan Mei 2014, ini artinya ROE pada Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas lebih sering tidak mencapai standar nilai rata-rata ROE perusahaan pesaing yaitu 10,74%.



Gambar 4 Grafik ROE

3.2 Analisis Rasio

3.2.1 Ukuran Kinerja Manajemen

Ukuran kinerja manajemen yang dianalisis adalah *gross profit margin ratio* dan ROA. *Gross profit margin ratio* merupakan rasio yang diperoleh perusahaan dengan tingkat penjualan yang dicapai pada periode yang sama [7]. Sedangkan ROA menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik [5].

1. *Gross profit margin ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu di bawah nilai *margin profit ratio* pesaingnya, dan nilainya belum stabil, masih terjadi naik turun yang drastis, tidak seperti pesaingnya.
2. ROA Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas di bawah nilai ROA pesaingnya pada awal pembukaan. Namun pada Maret 2014 telah bisa melampaui nilai ROA pesaingnya sampai dengan bulan Juni 2014. Namun di akhir penelitian, nilainya naik kembali dan melebihi nilai pesaingnya. Nilai ROA Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas juga mengalami fluktuasi, sama seperti pesaingnya.

3.2.2 Ukuran Efisiensi Operasi Manajemen

Ukuran Efisiensi Operasi Manajemen yang dianalisis adalah *working capital turnover* dan *cost efficiency*. *Working capital turnover* menunjukkan seberapa besar pengaruh dana yang diinvestasikan dalam modal kerja dalam menghasilkan pendapatan. Sedangkan *cost efficiency* menunjukkan seberapa besar biaya pemasaran dan biaya umum dan administrasi yang membebani pendapatan [7].

1. *Working capital turnover* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di atas nilai *working capital turnover* pesaingnya. Namun pada Juli 2014 berada di bawah nilai *working capital turnover* pesaingnya. Nilai ROA Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas juga mengalami fluktuasi bila dibandingkan dengan pesaingnya yang relatif stabil.

2. *Cost efficiency* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di bawah nilai *cost efficiency* pesaingnya. Namun pada Juli 2014 berada di posisi yang sama dengan pesaingnya. Nilai *cost efficiency* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas juga mengalami fluktuasi yang sama dengan pesaingnya.

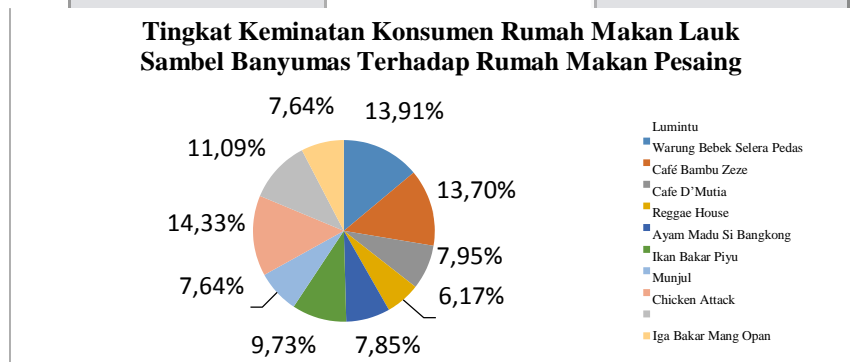
3.2.3 Ukuran Kebijakan Keuangan

Ukuran kebijakan keuangan yang dianalisis adalah *debt ratio*, *debt to equity ratio* dan *current ratio*. *Debt ratio* menunjukkan besarnya aset perusahaan yang dibiayai oleh hutang, *debt to equity ratio* menunjukkan besarnya pendanaan yang disediakan kreditur dibandingkan dengan pendanaan yang disediakan pemegang saham dan *current ratio* menunjukkan bahwa nilai kekayaan lancar ada sekian kalinya hutang jangka pendek [7].

1. *Debt ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di atas nilai *debt ratio* pesaingnya. Namun pada September 2014 berada di posisi yang sama dengan pesaingnya. Nilai *debt ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas juga mengalami peningkatan dari awal pembukaan sampai dengan Februari 2014 lalu menurun sampai akhir penelitian. Sedangkan nilai *debt ratio* pesaingnya selalu menurun dari awal hingga akhir penelitian.
2. *Debt to equity ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di atas nilai *debt ratio* pesaingnya. Namun pada September 2014 berada di posisi yang sama dengan pesaingnya. Nilai *debt to equity ratio* Rumah Makan Lauk Sambel dan pesaingnya selalu menurun dari awal hingga akhir penelitian.
3. *Current ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di atas nilai *debt ratio* pesaingnya. Namun pada September 2014 berada di posisi yang sama dengan pesaingnya. Nilai *current ratio* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan pesaingnya mengalami peningkatan dari awal pembukaan sampai dengan Juli 2014 lalu menurun sampai akhir penelitian.

3.3 Analisis Perspektif Pasar

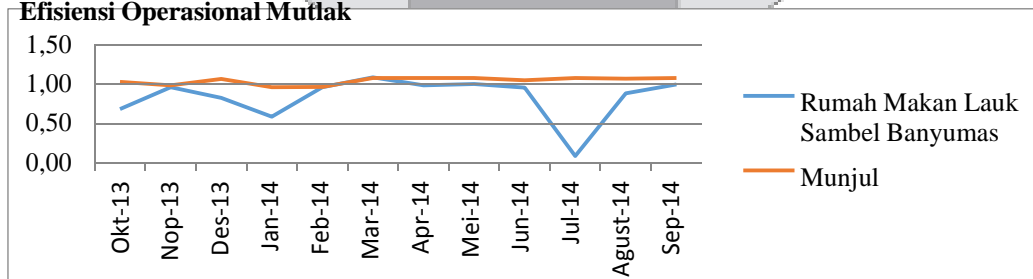
Kemintaan terhadap rumah makan yang berpotensi menjadi pesaing Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas juga dijadikan sebagai variabel penentu pasar pesaing. Responden yang menjawab berminat terhadap rumah makan tertentu diklasifikasikan sebagai pasar pesaing. Dari hasil perhitungan frekuensi, terlihat bahwa dari total 60 orang responden, setiap responden memberikan nilai pada masing-masing rumah makan yang berpotensi menjadi pesaing Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas.



Gambar 5 Diagram Tingkat Keminatan Konsumen

3.4 Tingkat Efisiensi Operasional Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas

3.4.1 Efisiensi Operasional Mutlak

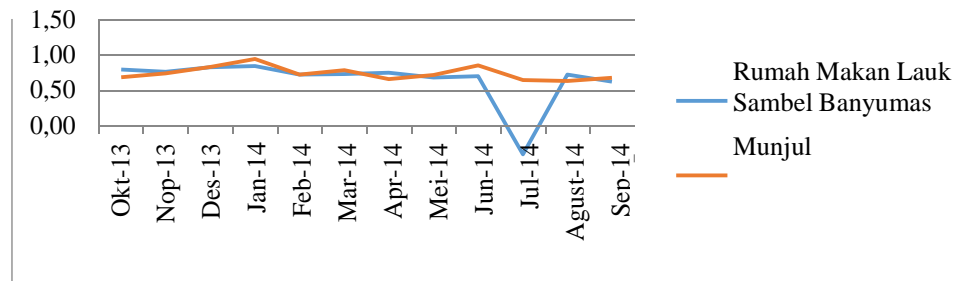


Gambar 6 Grafik Tingkat Efisiensi Operasional Mutlak Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan Pesaing

Untuk memperkirakan efisiensi operasional mutlak adalah dengan membandingkan jumlah aktual bahan baatau barang yang melewati sitem atau proses dengan jumlah ideal bahan atau barang yang melewati sistem atau proses.

3.4.2 Efisiensi Operasional Relatif

Efisiensi operasional relatif adalah rasio jumlah bahan atau barang melewati sistem atau proses yang sebenarnya dibandingkan dengan jumlah bahan atau barang melewati sistem atau proses yang terbaik diamati. Benchmark relative sering digunakan untuk mengukur efisiensi karena sebandingnya mesin, proses, dan perusahaan sering mudah diidentifikasi. Efisiensi operasional relatif diperkirakan dengan mengidentifikasi kinerja terbaik dalam suatu data dari beberapa operasi yang sama, misalnya, satu set data dari beberapa mesin melakukan proses manufaktur yang sama.



Gambar 7 Grafik Tingkat Efisiensi Operasional Relatif Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan Pesaing

3.5 Analisis Perbandingan

3.5.1 Laporan Laba Rugi Perbandingan

Tabel 1 Laporan Laba Rugi Perbandingan Periode Oktober 2013 - September 2014

	RMSB	MUNJUL	Beda
Pendapatan Penjualan	Rp 174.624.000	Rp 200.135.000	Rp (25.511.000)
Total Pendapatan	Rp 174.624.000	Rp 200.135.000	Rp (25.511.000)
Cost of Goods Sold			
Persediaan awal produk jadi	Rp -	Rp -	Rp -
Cost Of Goods Manufacture			
Biaya Material Langsung	Rp 123.662.000	Rp 116.878.377	Rp 6.783.623
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 16.500.000	Rp 21.000.000	Rp (4.500.000)
Biaya Overhead Pabrik	Rp -	Rp -	Rp -
General & Administration	Rp 420.000	Rp 660.000	Rp (240.000)
Biaya Listrik, Telepon, Gas, Air dan Bensin	Rp 6.167.412	Rp 6.909.112	Rp (741.700)
Biaya Pemasaran	Rp 1.432.700	Rp 691.000	Rp 741.700
Biaya Depresiasi perangkat	Rp 1.972.233	Rp 3.081.036	Rp (1.108.803)
Total Cost of Goods Manufacture	Rp 150.154.345	Rp 149.219.525	Rp 934.820
Barang Jadi	Rp 150.154.345	Rp 149.219.525	Rp 934.820
Persediaan akhir produk jadi	Rp -	Rp -	Rp -
Total Cost of Goods Sold	Rp 150.154.345	Rp 149.219.525	Rp 934.820
Biaya Operasi Lainnya	Rp -	Rp -	Rp -
Total Biaya Operasi Lainnya	Rp -	Rp -	Rp -
EBIT(Earning Before Interest and Tax)	Rp 24.469.655	Rp 50.915.475	Rp (26.445.820)
Biaya Bunga	Rp 21.186.887	Rp 8.775.000	Rp 12.411.887
EBT (Earning Before Tax)	Rp 3.282.768	Rp 42.140.475	Rp (38.857.707)
Pajak (1%)	Rp 234.291	Rp 421.405	Rp (187.154)
EAIT(Earning After Interest and Tax)	Rp 3.048.517	Rp 41.719.070	Rp (38.670.553)

Perbandingan ini menunjukkan bahwa Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih jauh di bawah prestasi Munjul dengan menggunakan angka absolut. Ada beberapa pos yang harus dianalisis karena mempengaruhi kecilnya EAIT Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dibandingkan pesaingnya.

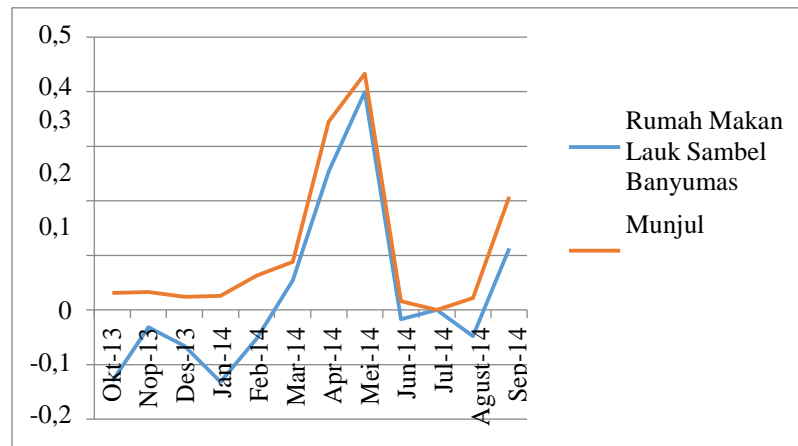
3.5.2 Neraca Perbandingan

Tabel 2 Neraca Perbandingan Periode Oktober 2013 - September 2014

	RMSB	MUNJUL	Beda
AKTIVA			
Cash	Rp 382.435.763	Rp 630.368.451	Rp (247.932.688)
Persediaan Barang Jadi	Rp -	Rp -	Rp -
Total Currents Asset	Rp 382.435.763	Rp 630.368.451	Rp (247.932.688)
Fixed Asset			
Perangkat	Rp 131.394.000	Rp 149.472.000	Rp (18.078.000)
(-) Akumulasi Depr	Rp 12.819.517	Rp 20.026.734	Rp (7.207.217)
Total Fixed Assets	Rp 118.574.483	Rp 129.445.266	Rp (10.870.783)
Total Assets	Rp 501.010.247	Rp 759.813.717	Rp (258.803.471)
PASSIVA			
Liabilities			
Kredit Bank	Rp 132.795.300	Rp 55.000.000	Rp 77.795.300
Capital			
Ekuitas	Rp 431.554.283	Rp 438.280.930	Rp (6.726.647)
Labanya ditahan	Rp 3.048.517	Rp 41.719.070	Rp (38.670.553)
Akumulasi laba ditahan	Rp (66.387.853)	Rp 224.813.717	Rp (291.201.571)
Total Capital	Rp 368.214.947	Rp 704.813.717	Rp (336.598.771)
Total Capital & Liabilities	Rp 501.010.247	Rp 759.813.717	Rp (258.803.471)

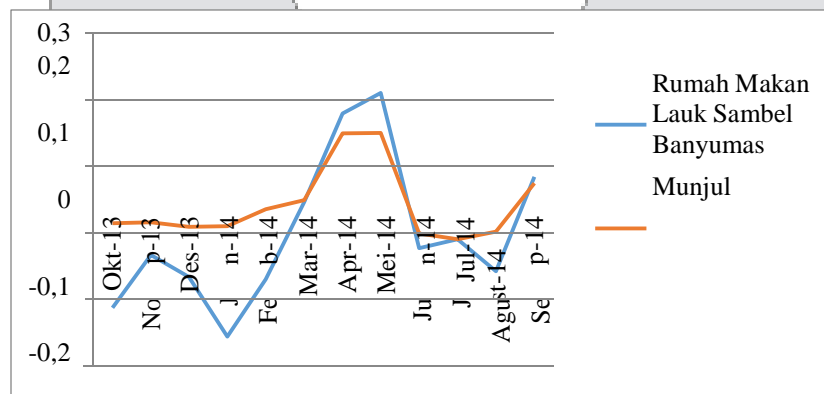
Perbandingan ini banyak manfaatnya bagi manajemen ataupun investor dalam mengetahui sejauh mana kiprah perusahaan di tengah-tengah persaingan yang demikian tajam. Dalam hal rata-rata industri dianggap baik maka angka rata-rata ini dapat dijadikan target perusahaan yang akan dicapai.

3.5.3 Perbandingan ROE dan ROI



Gambar 8 Grafik Perbandingan Nilai ROE Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan pesaing

Bila dibandingkan dengan perusahaan sejenisnya, nilai ROE Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas selalu berada di bawah. Walaupun terjadi peningkatan drastis antara Januari 2014 sampai Juni 2014, pesaingnya pun mengalami peningkatan yang sama walaupun tidak terlalu drastis. Berdasarkan grafik di atas dapat disimpulkan juga bahwa benar adanya rumah makan di Kawasan pendidikan Telkom menjadi sepi ketika liburan akhir semester. Hal tersebut dapat dilihat pada bulan Desember 2013, Januari 2014, Juni 2014, dan Juli 2014.



Gambar 9 Grafik Perbandingan Nilai ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dan Pesaing

Trend nilai ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas tak jauh berbeda dengan nilai ROE, begitu pula dengan pesaingnya. Namun nilai ROI Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas pernah melewati nilai ROI Munjul yaitu pada April 2014, Mei 2014 dan September 2014.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Naik turunnya nilai ROE dan ROI sebagian besar dipengaruhi oleh pasar sasaran Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. Mayoritas konsumen Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas adalah mahasiswa Telkom University dan ketika Telkom University sedang mengalami liburan akhir semester, Rumah Makan Lauk Sambel juga sepi pengunjung.
2. Setelah dianalisis dengan *du pont system*, rendahnya nilai ROI, ROE dan *equity multiplier* Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dikarenakan adanya permasalahan pada laba bersih Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas yang lebih rendah dari pesaingnya yang diperoleh dari komponen penjualan dan total biaya & pajak bunga. Penjualan pesaingnya selalu lebih tinggi dari hasil penjualan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas. Untuk total biaya dan pajak bunga Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih lebih banyak dari pesaingnya kecuali pada Juli 2014 dan Agustus 2014 karena biaya bunga pesaing yang kecil.

3. Untuk sasaran pasar Rumah Makan Lauk Sambel masih diutamakan Mahasiswa Telkom University, tidak seperti pesaingnya yang juga membidik pasar yang bukan hanya mahasiswa Telkom University. Perusahaan pesaing masih menjual produknya dengan jenis yang bervariasi dan harga yang bervariasi pula, sedangkan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih tetap dengan ciri khasnya menjual jenis ikan dan ayam dengan harga Rp 10.000 sampai dengan Rp 12.000 per porsi.
4. Faktor yang mempengaruhi perbedaan kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dibandingkan dengan kompetitornya adalah :
 - a. Penjualan pesaingnya selalu lebih tinggi dari hasil penjualan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas dikarenakan jam operasional pesaingnya yang 24 jam dalam sehari, sedangkan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas hanya maksimal 10 jam per hari.
 - b. Rata-rata total biaya dan pajak bunga Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih lebih tinggi dari pesaingnya karena biaya bunga pesaing yang kecil.
 - c. Pesaing Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas sudah lebih dulu menjalankan perusahaannya dibandingkan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas sehingga lebih berpengalaman dalam melihat pasar sasaran dan lebih efisien dalam mengelola biaya-biaya yang dikeluarkan.
 - d. Pada tahun pengamatan ini, tingkat efisiensi operasional mutlak tidak dapat mencapai tingkat efisiensi operasional rata-rata perusahaan pesaing yaitu lebih besar dari 0,96. Hal ini dikarenakan Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas masih belum dapat memprediksi penyediaan bahan baku per harinya. Bahan baku per hari yang dipesan pada supplier minimal 50 porsi per hari sejak Januari 2014 agar adanya potongan harga. Namun penjualan terkadang juga tidak dapat menutupi pengeluaran biaya bahan baku.
5. Kinerja Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas meningkat sampai akhir penelitian. Walaupun belum mengalahkan nilai pesaingnya, namun Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas tidak mengalami kerugian dalam satu tahun Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas menjalankan usahanya

4.2 Saran

1. Ditinjau melalui analisis kinerja perusahaan, hendaknya perusahaan membuka cabang yang pasarnya bukan hanya mahasiswa Telkom University.
2. Perlu adanya pengaturan biaya, terutama biaya bahan baku yang disediakan per harinya.
3. Untuk penelitian selanjutnya, diperlukan adanya analisis kelayakan untuk membuka cabang Rumah Makan Lauk Sambel Banyumas di luar Kawasan Pendidikan Telkom.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Agnes, Sawir. 2005. Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta : Gramedia.
- [2] Arifin, Johar. 2007. Cara Cerdas Menilai Kinerja Perusahaan (Perspektif Finansial dan Non Finansial) Berbasis Komputer. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- [3] Astuti, Dewi, Dra, MM., 2004. Manajemen Keuangan Perusahaan. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [4] Departemen Kebudayaan dan Pariwisata at : <http://www.budpar.go.id/userfiles/file/rekaprestoran2007-2010.pdf>
- [5] Harahap, Sofyan Syafri. 2010. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta : PT. Raja Grafindo. Persada
- [6] Kaplan, M. Robert & Saccuzo, P.Dennis. 1993. *Psychological Testing Principles, Application and Issues*. Pacific Grove : Brooks/Cole Publishing Company.
- [7] Munawir, S. Drs., Akuntan. 2004. Analisa Laporan Keuangan, Edisi Ke-4. Yogyakarta : Liberty.
- [8] Nissim, Doron dan Stephen H. Penman. 2001. *Ratio Analysis and Equity Valuation : From Research to Practice*. New York : Columbia University, Graduate School of Business.
- [9] Soliman, Mark T. 2008. *The Use of Du Pont Analysis by Market Participants*. Washington : University of Washington.
- [10] Sutrisno, Drs. MM., 2003. Manajemen Keuangan, Teori, Konsep Dan Aplikasi. Yogyakarta : Ekonosia FE UII Yogyakarta.