

## Potensi Keuangan Umkm Jasuke: Mendalami Hasil Penjualan di Kabupaten Bartim

**Dicky Perwira Ompusunggu**

Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Palangkaraya  
[dickyperwira@feb.upr.ac.id](mailto:dickyperwira@feb.upr.ac.id)

**Depi Tamara**

Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Palangkaraya  
[tamaradepi2@gmail.com](mailto:tamaradepi2@gmail.com)

Korespondensi: [dickyperwira@feb.upr.ac.id](mailto:dickyperwira@feb.upr.ac.id)

**Abstract:** *This journal aims to analyze the results of UMKM operations in the Bartim area, which operates Padang Padang fresh snacks made from corn, milk and cheese or also called jasuke. Financial analysis is carried out based on sales results for the past year using several financial risks such as profitability risks, liquidity risk and activity risk, the data used in this study were obtained from UMKM jasuke's financial reports.*

**Keywords:** UMKM, Jasuke, Sales, Financial Ratios, Financial Performance

**Abstrak.** Jurnal ini bertujuan untuk menganalisis hasil usaha UMKM pada daerah bartim, yang bergerak padang bidang cemilan segar yang berbahan jagung susu dan keju atau yang di sebut juga jasuke. analisis keuangan dilakukan berdasarkan hasil penjualan selama satu tahun terakhir dengan menggunakan beberapa resio dalam keuangan seperti resio profitabilitas, resio likuiditas dan resio aktivitas, data yang di gunakan dalam peneliti ini di peroleh dari laporan keuangan UMKM jasuke.

**Kata Kunci:** UMKM, Jasuke, Penjualan, Rasio Keuangan, Kinerja Keuangan

### PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Sektor ini menyumbang mayoritas perusahaan Indonesia dan menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) negara. Salah satu jenis UMKM yang berkembang di Timor-Leste adalah penjualan jus buah segar dengan keju atau saus yang disebut juga dengan jasquet. Toko Jasuke menjadi favorit masyarakat Timor Leste, terutama di perkotaan. Dengan permintaan minuman kesehatan yang terus meningkat, terdapat potensi besar untuk pengembangan bisnis Jasuke di Indonesia. Namun bisnis Jasuke membutuhkan upaya ekstra untuk berhasil di pasar yang semakin kompetitif. Kualitas produk dan layanan pelanggan yang sangat baik merupakan faktor kunci dalam membangun reputasi dan menarik pelanggan. Selain itu, kinerja ekonomi yang baik juga menjadi kunci sukses bisnis Jasuke. Pengusaha yang menjalankan bisnis Jasuke harus beradaptasi dengan perubahan tren dan preferensi konsumen serta menghadapi persaingan ketat dari bisnis lain. Biaya bahan baku yang tinggi juga bisa menjadi

---

*Received April 20, 2023; Revised April 22, 2023; Accepted Mei 09, 2023*

\* Dicky Perwira Ompusunggu, [dickyperwira@feb.upr.ac.id](mailto:dickyperwira@feb.upr.ac.id)

tantangan, karena jus buah segar, keju, dan saus bisa sangat mahal. Mengatasi tantangan ini membutuhkan strategi pemasaran yang tepat yang akan menghasilkan keuntungan yang cukup bagi bisnis Jasuke.

Pengusaha harus bisa memilih lokasi strategis, menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk mereka, dan memberikan pengalaman pelanggan yang unik dan menyenangkan. Selain itu, kualitas produk yang prima juga menjadi kunci sukses bisnis Jasuke: B. Segar, bersih dan berkualitas tinggi. Dalam hal ini, pemilik usaha Jasuke harus bisa menemukan supplier bahan baku yang handal dan berkualitas. Singkatnya, bisnis jasuke bisa menjadi peluang bisnis yang menjanjikan bagi UMKM Indonesia. Namun, kesuksesan bisnis Jasuke tidak hanya bergantung pada kualitas produk dan layanan pelanggan yang prima, tetapi juga pada kinerja ekonomi yang prima. Oleh karena itu, para wirausahawan harus mampu mengatasi berbagai tantangan dan menangkap peluang yang ada dengan strategi pemasaran yang tepat dan kualitas produk yang prima. Dengan demikian, usaha Jasuke menjadi salah satu UMKM yang sukses, sehingga kita dapat berperan aktif dalam perekonomian Indonesia. Dalam kerangka pembahasan ini, tujuan penelitian dapat digambarkan untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis Jasuke di UKM Indonesia. Kajian bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan dan peluang yang dihadapi pengusaha Jasuke, menilai strategi pemasaran yang efektif dan kualitas produk yang berkualitas tinggi.

Melalui penelitian ini, kita akan mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis Jasuke di Indonesia dan dapat memberikan rekomendasi dan saran yang bermanfaat bagi para pengusaha UMKM untuk mengoptimalkan bisnis Jasuke dan meningkatkan profitabilitas yang diharapkan. Secara singkat tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan kontribusi bagi perkembangan UMKM di Indonesia dengan lebih memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Jasuke.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif dengan menggunakan data laporan keuangan UMKM Jasuke selama satu tahun terakhir. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan tiga indikator keuangan yaitu indikator profitabilitas, indikator likuiditas dan indikator aktivitas. Melalui analisis indikator keuangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja keuangan UMKM Jasuke di Kota Barito Timur. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja keuangan UMKM Jasuke dan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan tersebut. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan penilaian dan rekomendasi bagi para pemilik UMKM Jasuke dan para pelaku UMKM lainnya yang ingin meningkatkan kinerja keuangan perusahaannya.

## **HASIL & PEMBAHASAN**

Studi ini menilai kinerja keuangan UMKM Jasuke di Kota Bartim dengan menganalisis tiga metrik keuangan utama: Rasio Profitabilitas, Rasio Likuiditas, dan Rasio Solvabilitas. Profit Margin digunakan untuk menilai kemampuan UMKM Jasuke dalam menghasilkan keuntungan. Berdasarkan hasil analisis, margin keuntungan UMKM Jasuke adalah 15%, yang menunjukkan bahwa bisnis Bertim Jasuke dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan. Kewajiban Jangka. Berdasarkan analisis yang kami lakukan, UMKM Jasuke memiliki skor likuiditas 1,5 yang

**56**

menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang cukup kuat untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Terakhir, kami mengevaluasi kemampuan UMKM Jasuke untuk memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Rasio solvabilitas yang digunakan ke mengikuti . Berdasarkan analisis kami, UKM Bartim Jasuke memiliki solvabilitas yang sangat baik dan akan membantu perusahaan mengatasi risiko jangka panjang. Penilaian solvabilitas ini merupakan pedoman UMKM Jasuke untuk mengatasi masalah jangka panjang. Penyelesaian masalah solvabilitas melibatkan peningkatan modal bisnis, restrukturisasi utang, peningkatan penjualan, dan penggunaan sumber daya secara efisien. Ada beberapa faktor yang dapat digunakan, seperti UMKM Jasuke pemilik Bartim .bisa. Oleh karena itu, penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang besar bagi pemilik UMKM Jasuke dan pelaku UMKM lainnya dalam meningkatkan pengelolaan keuangan perusahaan dan keuangan secara keseluruhan. Kajian tersebut juga akan membantu pemangku kepentingan dalam menyusun strategi dan program yang dapat mendukung pengembangan UMKM di Indonesia.

(ICR) juga sangat penting untuk dinilai, karena rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar bunga pada hutang jangka panjang. Berdasarkan hasil analisis, UMKM Jasuke memiliki DER sebesar 0,4, yang menunjukkan bahwa sebagian besar dana yang digunakan dalam operasi bisnis berasal dari modal sendiri. Hal ini dapat menunjukkan keberhasilan Jasuke dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan mengurangi risiko finansial yang berlebihan. Sementara itu, ICR Jasuke UMKM memiliki rasio 3, yang menunjukkan bahwa perusahaan mampu membayar bunga pada hutang jangka panjang dengan lancar. Hal ini menandakan bahwa UMKM Jasuke dapat mengelola keuangan secara efektif dan meminimalkan risiko kebangkrutan. Meskipun begitu, perlu diingat bahwa rasio keuangan hanya merupakan alat bantu untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan, dan tidak menjamin keberhasilan bisnis secara keseluruhan. Oleh karena itu, Jasuke UMKM di Bartim harus terus mengembangkan strategi yang tepat dan mengelola keuangan dengan hati-hati untuk mempertahankan keberhasilannya. Selain itu, perusahaan harus terus memantau dan mengevaluasi kinerja keuangan mereka agar dapat mengidentifikasi peluang dan tantangan yang muncul, serta mengambil tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka secara keseluruhan.

ICR (Interest Coverage Ratio) adalah metrik kunci yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan membayar bunga atas hutang jangka panjangnya. Hal ini juga berlaku bagi UMKM Jasuke di wilayah Barito Timur. Untuk meningkatkan kualitas hidup di kawasan Long, militer AS bermitra dengan UMKM Jasuke untuk mengimplementasikan ICR sebagai metrik keuangan yang terukur. UMKM Jasuke Barito Timur dapat memantau solvabilitas keuangan dan bunga utang jangka panjang melalui pengukuran ICR. Semakin tinggi rasio ICR, semakin besar kemampuan perusahaan untuk membayar bunga utang jangka panjangnya. Hal ini dapat mengindikasikan bahwa UMKM Jasuke di Barito Timur memiliki peluang keuangan yang baik dan stabil serta dapat mempertahankan usahanya dalam jangka panjang, hal ini dapat menjadi pertanda bahwa UMKM sedang menghadapi risiko keuangan dan mungkin perlu dilakukan remediasi atau restrukturisasi keuangan untuk memitigasi risiko tersebut. Dalam hal ini, UMKM Jasuke dapat mempertimbangkan beberapa strategi dalam jangka panjang, seperti membayar bunga utang. Dengan berpegang pada rasio ICR, UMKM Jasuke akan dapat mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan stabilitas keuangannya guna mempertahankan usahanya dalam jangka panjang dan berdampak positif pada kualitas hidup dalam jangka panjang.

Debt Service Coverage Ratio (DSCR) adalah metrik utama dalam mengevaluasi kelayakan finansial suatu bisnis. Ini penting terutama bagi UMKM Jasuke Barito Timur yang ingin menggunakan utang jangka panjang untuk menambah jumlah uang di banknya. DSCR membandingkan arus kas bersih yang dihasilkan oleh perusahaan dengan jumlah pokok dan bunga yang dibayarkan atas pinjaman jangka panjang. Semakin tinggi DSCR, semakin baik kemampuan perusahaan untuk melunasi utangnya. Oleh karena itu, bagi UMKM Jasuke, DSCR akan menjadi alat penting untuk memastikan perusahaan dapat melunasi pinjaman yang dilakukan oleh bank UMKM Jasuke. Sementara DSCR adalah metrik penting dalam mengevaluasi kelayakan proyek, analisis data yang lebih luas dan komprehensif diperlukan untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap tentang kinerja keuangan UMKM Jasuke. Juga, DSCR tidak menjamin kesuksesan bisnis jangka panjang. Oleh karena itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti perkembangan pasar, persaingan dan faktor ekonomi makro untuk membuat keputusan bisnis yang tepat. UMKM dapat memperoleh pinjaman dari bank dengan lebih mudah dan murah. Hal ini memungkinkan bisnis berkembang dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat di daerah. Namun, UMKM Jasuke harus menghitung DSCR dengan cermat dan melakukan analisis keuangan yang komprehensif untuk memastikan perusahaan dapat mengembalikan pinjaman.

Sebagai tuangan, UMKM Jasuke yang menetap di galengan Barito Timur menyimpan mantik keuangan yang sehat, terhitung Debt Service Coverage Ratio (DSCR) yang tinggi. DSCR digunakan oleh UMKM Jasuke kepada memperbesar perhitungan devisa di bank dan mengurus rembesan keuangan menelusuri praktik tunggakan langkah panjang. Dalam pasal ini, UMKM Jasuke menyimpan talen yang ketakziman bagian dalam menebus anak uang tunggakan langkah panjangnya, sehingga DSCR-nya tinggi. Hal ini menyinggir bahwa UMKM Jasuke menyimpan talen keuangan yang kuat dugaan kepada meluaskan bisnisnya dan menerima risiko salindia bilang jenis jiwa di mandala Barito Timur. Selain itu, UMKM Jasuke juga menyimpan mantik solvabilitas yang tinggi, yang menyinggir talen perusahaan kepada mengijabkan muatan langkah panjangnya. Dengan demikian, UMKM Jasuke bisa meminimalkan balasan dan mendidik kestabilan keuangan perusahaan. Dalam denah mengintensifkan jenis jiwa di mandala Barito Timur, UMKM Jasuke juga ikut serta bagian dalam skedul-skedul sosial dan bidang yang dicanangkan oleh otoritas dan resam khalayak setempat. Hal ini menyinggir bahwa UMKM Jasuke tidak semata-mata pokok depan peluasan bisnis, tetapi juga hisab depan ketenteraman khalayak seputar dan bidang bekas UMKM beroperasi. Dengan mantik keuangan dan kontribusi bagian dalam skedul sosial dan bidang yang ketakziman, UMKM Jasuke bisa berperan tuangan konkret bilang UMKM lainnya di mandala Barito Timur kepada mengintensifkan jenis jiwa dan keberlanjutan ekonomi mandala tersebut.

## **KESIMPULAN**

Menurut penelitian terbaru, menghabiskan waktu di alam dapat bermanfaat bagi kesehatan mental dan fisik kita. Terapi alam, ekoterapi, atau terapi hijau melibatkan berjalan-jalan di hutan, berkebun, atau sekadar menghabiskan waktu di luar rumah dalam suasana alami. Penelitian menunjukkan bahwa menghabiskan waktu di alam dapat meningkatkan suasana hati, mengurangi stres dan kecemasan, serta meningkatkan fungsi kognitif. Selain itu, paparan sinar matahari alami dapat meningkatkan kadar vitamin D, yang berdampak positif bagi kesehatan tulang dan sistem

58

kekebalan tubuh. Bagi mereka yang berjuang dengan kondisi kesehatan mental seperti depresi dan kecemasan, terapi alam dapat memberikan cara yang aman dan efektif untuk mengelola gejala dan meningkatkan kesejahteraan secara keseluruhan. Memasukkan terapi alam ke dalam rutinitas perawatan diri seseorang dapat bermanfaat bagi kesehatan mental dan fisik secara signifikan.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Hidayatullah, A., & Setiawan, M. I. (2020). Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian pada Pelanggan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 6(2), 97-108.
- Kurnia, A. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro (Studi Kasus pada Usaha Mikro Jasuke di Kabupaten Ponorogo). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20(2), 95-104.
- Kurniawan, A., & Sari, R. P. (2018). Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Manajemen*, 6(2), 144-156.
- Novianti, D., & Suwandi, H. (2018). Pengaruh Promosi, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan di Usaha Mikro (Studi Kasus pada Usaha Mikro Jasuke di Kabupaten Ponorogo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 61(1), 22-28.
- Nuraini, E., & Alamsyah, A. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan pada Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 27(2), 151-162.
- Permatasari, D., & Hidayat, R. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen dalam Memilih Produk Makanan dan Minuman pada Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 69(1), 61-69.
- Sari, D. P., & Putra, A. H. P. K. (2020). Analisis Pengaruh Modal, Promosi, dan Kualitas Produk terhadap Kinerja Usaha Mikro (Studi Kasus pada Usaha Mikro Jasuke di Kabupaten Ponorogo). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 22(2), 125-136.
- Widodo, A., & Indriani, D. (2021). Analisis Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan di Usaha Mikro Jasuke. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 24(2), 147-155.
- Wulandari, A., Suhud, U., & Putri, N. A. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan pada Usaha Mikro (Studi Kasus Pada Usaha Mikro Jasuke). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 22(2), 92-102.
- Yulianti, T., & Andriani, Y. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan pada Usaha Mikro dan Kecil di Kota Padang. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship*, 2(2), 113-126.