

ANALISIS PERTUMBUHAN OMZET PENJUALAN DAN LABA USAHA SEBAGAI INDIKATOR KINERJA USAHA PADA UMKM NOSTALGIA COFFE

Nabila Despara¹, Emi Sukmawati², Chairani Adelina³

Akuntansi, Universitas Prabumulih, Prabumulih

E-mail: [*nabiladespara21@gmail.com](mailto:nabiladespara21@gmail.com)¹, emisukmawati579@gmail.com², chairani.adelina@unpra.ac.id³

ABSTRAK

Penelitian ini mendalami peran penting pemasaran dalam meningkatkan omzet penjualan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Artikel ini menguraikan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penerapan digital marketing, branding, strategi harga yang tepat, dan peran promosi dalam menarik pelanggan. Melalui studi pustaka, ditemukan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan visibilitas UMKM dan mengoptimalkan kinerja penjualan mereka secara signifikan. Hasilnya menunjukkan bahwa UMKM yang mengadopsi digital marketing dapat mengalami peningkatan omzet hingga 50%. Penelitian ini menyoroti pentingnya dukungan pemerintah dan upaya kolaboratif untuk meningkatkan akses UMKM terhadap pelatihan dan informasi pemasaran. Diharapkan artikel ini memberikan wawasan yang berguna bagi para pelaku UMKM dan pemangku kepentingan terkait untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci

Umkm, Marketing, Omzet

ABSTRACT

This study discusses the role of marketing in increasing sales turnover in UMKM in Indonesia. The study explains several marketing strategies such as digital marketing, branding, pricing strategies, and promotion to attract customers. Based on the literature study, the results show that the use of proper marketing strategies can help UMKM increase their visibility and improve sales performance. UMKM that use digital marketing can increase their sales turnover by up to 50%. This study also explains the importance of government support and cooperation in helping UMKM gain access to marketing training and information. The results of this study are expected to help UMKM owners and related parties develop better and more sustainable marketing strategies.

Keywords

UMKM, Marketing, Sales Turnove

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja serta peningkatan pendapatan masyarakat. Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah usaha kuliner, khususnya kedai kopi. Perkembangan gaya hidup masyarakat yang menjadikan kedai kopi sebagai tempat berkumpul, bekerja, dan bersantai menyebabkan meningkatnya jumlah usaha *coffe shop*, termasuk UMKM Nostalgia Coffe. Dalam menjalankan usaha, pelaku UMKM berupaya meningkatkan omzet penjualan sebagai cara utama untuk memperoleh laba.

Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan suatu usaha adalah pertumbuhan omzet penjualan dan laba usaha. Omzet penjualan mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan dari aktivitas penjualan, sedangkan laba usaha menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan setelah memperhitungkan biaya operasional. Pertumbuhan omzet dan laba yang positif dari waktu ke waktu mengindikasikan bahwa kinerja usaha mengalami peningkatan,

sedangkan penurunan pada kedua indikator tersebut dapat menjadi sinyal adanya permasalahan dalam pengelolaan usaha.

Menurut Wehelmina Rusmawas, (2021) Kinerja usaha adalah tingkat keberhasilan suatu usaha atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, seperti memperoleh laba, meningkatkan penjualan, serta mempertahankan kelangsungan usaha. Menurut Widaryanti (2022), laba usaha merupakan selisih antara pendapatan dengan seluruh biaya operasional yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kaitan antar variabel dalam penelitian ini menjelaskan hubungan antara omzet penjualan dan laba usaha sebagai indikator kinerja usaha pada UMKM Nostalgia Coffe. Omzet penjualan merupakan total pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk dalam periode tertentu, sedangkan laba usaha merupakan keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya operasional yang dikeluarkan selama kegiatan usaha.

Omzet penjualan pada UMKM Nostalgia Coffe dihitung dari seluruh pendapatan penjualan yang diperoleh dalam periode tertentu. Menjadi indikator utama dalam menilai seberapa efektif usaha ini menarik pelanggan serta mempertahankan penjualan. Laba usaha, yang berasal dari selisih antara pendapatan penjualan dan seluruh biaya operasional termasuk bahan baku, gaji, sewa tempat, dan biaya lain, mencerminkan efisiensi pengelolaan usaha serta profitabilitas bisnis kopi tersebut.

Tabel 1 Omzet Penjualan 2025

Nostalgia Coffe			
2025			
No	Bulan	Penjualan (Omzet)	Laba Usaha
1	Jan	70,231,000.00	34,815,500.00
2	Feb	65,308,000.00	32,224,000.00
3	Mar	56,730,000.00	27,996,000.00
4	Apr	94,492,000.00	46,721,000.00
5	Mei	115,800,000.00	57,843,500.00
6	Juni	96,691,000.00	48,045,500.00
7	Juli	113,824,000.00	56,463,000.00
8	Agst	123,882,000.00	61,641,000.00
9	Sept	120,956,000.00	61,234,000.00
10	Okt	207,427,000.00	108,820,000.00
11	Nov	185,616,000.00	97,384,000.00
12	Des	189,232,000.00	100,078,000.00
otal		1,440,189,000.00	733,265,500.00

Berdasarkan Tabel 1 Secara keseluruhan, data tersebut menunjukkan bahwa omzet penjualan memiliki hubungan yang searah dengan laba usaha, dimana peningkatan penjualan akan diikuti oleh meningkatnya laba usaha. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja usaha Nostalgia Coffe pada tahun 2025 tergolong baik karena mampu menghasilkan keuntungan yang cukup stabil. Dari uraian latar belakang di atas rumusan masalah pada penelitian ini Bagaimana bagaimana Pertumbuhan omzet penjualan dan laba usaha sebagai indikator kinerja usaha pada UMKM Nostalgia Coffe. Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui pertumbuhan omzet penjualan dan laba usaha sebagai indikator kinerja usaha pada UMKM Nostalgia Coffe.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian Penelitian ini menggunakan dua jenis penelitian kuantitatif dan kualitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder dan primer dengan teknik pengumpulan data meliputi observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan yang berkaitan dengan omzet penjualan dan laba usaha pada UMKM Nostalgia *Coffe* selama periode penelitian. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data data omzet penjualan dan laba usaha UMKM Nostalgia *Coffe* pada periode tahun 2025. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *non-probability sampling Sampling* Jenuh. *Sampling* jenuh merupakan teknik penentuan sampel apabila seluruh anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono 2024). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi *data collection* (pengumpulan data), *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Hasil Penelitian

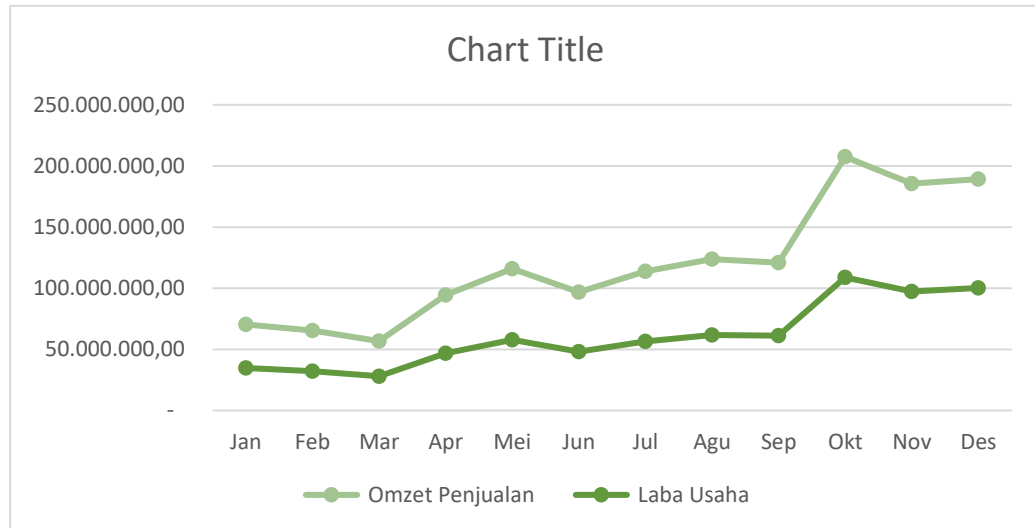
Omzet penjualan dan laba usaha merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai kinerja suatu usaha. Omzet penjualan menunjukkan total pendapatan yang diperoleh dari kegiatan penjualan produk dalam periode tertentu, sedangkan laba usaha merupakan keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya operasional yang dikeluarkan oleh usaha tersebut.

Tabel 2
Data Omzet Penjualan, Laba Usaha, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Operasional Nostalgia Coffe Jan-Des 2025

Bulan	Omzet Penjualan	Laba Usaha	Biaya Bahan Baku	Biaya Operasional
Jan	70,231,000.00	34,815,500.00	20,715,500.00	14,700,000.00
Feb	65,308,000.00	32,224,000.00	18,384,000.00	14,700,000.00
Mar	56,730,000.00	27,996,000.00	14,034,000.00	14,700,000.00
Apr	94,492,000.00	46,721,000.00	33,071,000.00	14,700,000.00
Mei	115,800,000.00	57,843,500.00	43,256,500.00	14,700,000.00
Jun	96,691,000.00	48,045,500.00	33,945,500.00	14,700,000.00
Jul	113,824,000.00	56,463,000.00	42,661,000.00	14,700,000.00
Aug	123,882,000.00	61,641,000.00	47,541,000.00	14,700,000.00
Sept	120,956,000.00	61,234,000.00	45,022,000.00	14,700,000.00
Okt	207,427,000.00	108,820,000.00	83,907,000.00	14,700,000.00
Nov	185,616,000.00	97,384,000.00	73,532,000.00	14,700,000.00
Des	189,232,000.00	100,078,000.00	74,454,000.00	14,700,000.00
Total	1,440,189,000.00	733,265,500.00	530,523,500.00	176,400,000.000

Berdasarkan Tabel 4.1 mengenai data omzet penjualan, laba usaha, biaya bahan baku, dan biaya operasional pada UMKM Nostalgia *Coffe* selama periode Januari sampai Desember 2025, dapat diketahui bahwa terdapat fluktuasi pada omzet penjualan dan laba usaha setiap bulannya. Sementara itu, biaya operasional cenderung relatif stabil yaitu sebesar Rp14.700.000 setiap bulan, sehingga perubahan laba usaha lebih banyak dipengaruhi oleh perubahan omzet penjualan dan efisiensi pengelolaan biaya bahan baku. Secara keseluruhan, hasil analisis data menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang searah antara omzet penjualan dan laba usaha, dimana peningkatan omzet

cenderung diikuti oleh peningkatan laba usaha. Hal ini menunjukkan bahwa omzet penjualan memiliki peran penting dalam menentukan besar kecilnya laba yang diperoleh. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan dapat digunakan sebagai salah satu indikator utama dalam menilai kinerja usaha pada UMKM *Nostalgia Coffe*, karena semakin tinggi omzet yang diperoleh maka semakin baik pula kinerja usaha yang dicapai.



Grafik 1 Omzet Penjualan dan Laba pada Nostalgia Coffe Tahun 2025

Berdasarkan grafik tren omzet penjualan dan laba usaha UMKM *Nostalgia Coffe* tersebut, dapat dianalisis bahwa kedua variabel menunjukkan pola pergerakan yang relatif searah selama periode Januari hingga Desember 2025. Pada awal periode, yaitu bulan Januari hingga Maret, terlihat bahwa omzet penjualan mengalami penurunan bertahap. Penurunan ini juga diikuti oleh laba usaha yang ikut menurun. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pada periode awal tahun, kinerja usaha masih belum stabil, sehingga berdampak pada rendahnya pendapatan dan keuntungan yang diperoleh. Memasuki bulan April hingga Agustus, grafik menunjukkan adanya peningkatan yang cukup konsisten baik pada omzet penjualan maupun laba usaha. Hal ini menggambarkan bahwa aktivitas penjualan mulai membaik, yang kemudian berdampak positif terhadap peningkatan laba usaha. Peningkatan ini mengindikasikan bahwa usaha mulai mampu mengoptimalkan strategi penjualan dan pengelolaan operasionalnya.

Selanjutnya, pada bulan September hingga Desember, terlihat adanya fluktuasi namun secara umum berada pada tren yang meningkat. Puncak tertinggi terjadi pada bulan Oktober, di mana omzet penjualan mencapai titik tertinggi dan diikuti oleh laba usaha yang juga mengalami lonjakan signifikan. Setelah itu, pada bulan November terjadi penurunan, namun kembali meningkat pada bulan Desember. Secara keseluruhan, grafik tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara omzet penjualan dan laba usaha, dimana setiap peningkatan omzet cenderung diikuti oleh peningkatan laba usaha. Hal ini menunjukkan bahwa omzet penjualan memiliki pengaruh yang kuat terhadap laba usaha, sehingga keduanya dapat dijadikan indikator penting dalam menilai kinerja usaha pada UMKM *Nostalgia Coffe*.

3.2 Pembahasan

a. Indikator Kinerja UMKM Berdasarkan Pertumbuhan Omzet

$$\text{Pertumbuhan omzet} = \frac{\text{Penjualan Bulan Sekarang} - \text{Penjualan Bulan Lalu}}{\text{Penjualan Bulan Lalu}} \times 100\%$$

Menurut Muhammad Isa Alamsyahbana (2024), Rumus Pertumbuhan Omzet digunakan untuk mengetahui besarnya persentase peningkatan atau penurunan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya. Perhitungan dilakukan dengan cara mengurangkan penjualan bulan sekarang dengan penjualan bulan sebelumnya, kemudian hasilnya dibagi dengan penjualan bulan sebelumnya dan dikalikan 100%.

Tabel 3

Perhitungan Pertumbuhan Omzet Penjualan Nostalgia Coffe Jan-des 2025

Bulan	Omzet Penjualan	PertumbuhanOmzet (%)	Kriteria Pertumbuhan Omzet
Jan	7.70.231.000	-	-
Feb	65.308.000	-7,01%	Kurang Baik / Menurun
Mar	556.730.000	-13,13%	Kurang Baik / Menurun
Apr	994.492.000	66,56%	Sangat Baik
Mei	115.800.000	22,55%	Sangat Baik
Jun	996.691.000	-16,50%	Kurang Baik / Menurun
Jul	1113.824.000	17,72%	Baik
Aug	1123.882.000	8,84%	Cukup Baik
Sept	1120.956.000	-2,36%	Kurang Baik / Menurun
Okt	2207.427.000	71,49%	Sangat Baik
Nov	1185.616.000	-10,51%	Kurang Baik / Menurun
Des	1189.232.000	1,95%	Cukup Baik
	11.440.189.000.00		

Berdasarkan tabel pertumbuhan omzet penjualan di atas, dapat diketahui bahwa omzet penjualan UMKM Nostalgia Coffe selama tahun 2025 mengalami fluktuasi dari bulan ke bulan. Pada bulan Januari omzet penjualan tercatat sebesar Rp70.231.000 yang dijadikan sebagai dasar perbandingan. Selanjutnya pada bulan Februari omzet penjualan menurun menjadi Rp65.308.000 dengan kontribusi sebesar -7,01%. Penurunan kembali terjadi pada bulan Maret dengan omzet sebesar atau mengalami penurunan sebesar -13,13%. Hal ini menunjukkan bahwa pada awal tahun tingkat penjualan produk Nostalgia Coffe cenderung mengalami penurunan yang kemungkinan dipengaruhi oleh tingkat permintaan konsumen yang belum stabil.

Memasuki bulan April dan Mei, omzet penjualan mulai mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada bulan April omzet meningkat menjadi Rp94.492.000 dengan kontribusi peningkatan sebesar 66,56%, kemudian kembali meningkat pada bulan Mei menjadi Rp115.800.000 dengan kontribusi sebesar 22,55%. Namun pada bulan Juni terjadi penurunan kembali dengan omzet sebesar Rp96.691.000 atau menurun sebesar -16,50% yang merupakan penurunan terbesar selama tahun 2025. Selanjutnya pada bulan Juli dan Agustus penjualan kembali meningkat masing-masing menjadi Rp113.824.000 dan Rp123.882.000 dengan kontribusi peningkatan sebesar 17,72% dan 8,84%. Pada bulan September terjadi sedikit penurunan menjadi Rp120.956.000 dengan kontribusi sebesar -2,36%.

Peningkatan terbesar selama tahun 2025 terjadi pada bulan Oktober dengan omzet penjualan mencapai Rp207.427.000 dan kontribusi peningkatan sebesar 71,49%. Setelah itu pada bulan November omzet kembali menurun menjadi Rp185.616.000 dengan kontribusi sebesar -10,51%, namun pada bulan Desember mengalami sedikit peningkatan menjadi Rp189.232.000 dengan kontribusi sebesar 1,95%. Secara keseluruhan, data tersebut menunjukkan bahwa perkembangan omzet penjualan UMKM *Nostalgia Coffe* selama tahun 2025 tidak stabil karena mengalami peningkatan dan penurunan pada beberapa bulan. Fluktuasi tersebut dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti tingkat permintaan konsumen, strategi promosi, serta kondisi pasar yang berubah setiap periode

b. Indikator Kinerja UMKM Berdasarkan Laba

$$\text{Pertumbuhan Laba} = \frac{\text{Laba Bulan Sekarang} - \text{Laba Bulan Lalu}}{\text{Laba Bulan Lalu}} \times 100\%$$

Menuru Aning Fitriana, (2024), Rumus Pertumbuhan Laba Usaha digunakan untuk mengetahui besarnya persentase peningkatan atau penurunan laba usaha dari satu bulan ke bulan berikutnya. Perhitungan dilakukan dengan cara mengurangkan laba usaha bulan sekarang dengan laba usaha bulan sebelumnya, kemudian hasilnya dibagi dengan laba usaha bulan sebelumnya dan dikalikan 100%.

Tabel 4 Perhitungan Pertumbuhan Laba Pada Nostalgia Coffé Jan-Des 2025

Bulan	Laba Usaha	Pertumbuhan Laba (%)	Kriteria Pertumbuhan Laba
Jan	34.815.500	-	-
Feb	32.224.000	-7,44%	Kurang Baik / Menurun
Mar	27.996.000	-13,12%	Kurang Baik / Menurun
Apr	46.721.000	66,88%	Sangat Baik
Mei	57.843.500	23,81%	Sangat Baik
Jun	48.045.500	-16,94%	Kurang Baik / Menurun
Jul	56.463.000	17,52%	Baik
Aug	61.641.000	9,17%	Cukup Baik
Sept	61.234.000	-0,66%	Kurang Baik / Menurun
Okt	108.820.000	77,73%	Sangat Baik
Nov	97.384.000	-10,51%	Kurang Baik / Menurun
Des	100.078.000	2,77%	Cukup Baik
Total	733.265.500.00		

Berdasarkan tabel pertumbuhan laba usaha di atas, dapat diketahui bahwa laba usaha pada UMKM *Nostalgia Coffe* selama tahun 2025 mengalami fluktuasi setiap bulannya. Pada bulan Januari laba usaha tercatat sebesar Rp34.815.500 yang dijadikan sebagai dasar perbandingan. Selanjutnya pada bulan Februari laba usaha menurun menjadi Rp32.224.000 dengan kontribusi sebesar -7,44%. Penurunan kembali terjadi pada bulan Maret dengan laba usaha sebesar Rp27.996.000 atau mengalami penurunan sebesar -13,12%. Kondisi ini menunjukkan bahwa pada awal tahun tingkat keuntungan yang diperoleh usaha *Nostalgia Coffe* mengalami penurunan yang kemungkinan disebabkan oleh menurunnya jumlah penjualan atau meningkatnya biaya operasional. Memasuki bulan April dan Mei, laba usaha mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada bulan April laba usaha meningkat menjadi Rp46.721.000 dengan kontribusi peningkatan sebesar 66,88%, kemudian kembali meningkat pada bulan Mei menjadi

Rp57.843.500 dengan kontribusi sebesar 23,81%. Namun pada bulan Juni laba usaha kembali mengalami penurunan menjadi Rp48.045.500 dengan kontribusi sebesar -16,94% yang merupakan penurunan terbesar selama tahun 2025. Selanjutnya pada bulan Juli dan Agustus laba usaha kembali meningkat menjadi Rp56.463.000 dan Rp61.641.000 dengan kontribusi peningkatan masing-masing sebesar 17,52% dan 9,17%. Pada bulan September terjadi sedikit penurunan menjadi Rp61.234.000 dengan kontribusi sebesar -0,66%.

Peningkatan laba usaha terbesar terjadi pada bulan Oktober dengan jumlah laba mencapai Rp108.820.000 dan kontribusi peningkatan sebesar 77,73%. Setelah itu pada bulan November laba usaha kembali menurun menjadi Rp97.384.000 dengan kontribusi sebesar -10,51%, namun pada bulan Desember laba usaha kembali mengalami sedikit peningkatan menjadi Rp100.078.000 dengan kontribusi sebesar 2,77%. Secara keseluruhan, data tersebut menunjukkan bahwa perkembangan laba usaha UMKM Nostalgia Coffe selama tahun 2025 cenderung tidak stabil karena mengalami peningkatan dan penurunan pada beberapa bulan tertentu. Fluktuasi laba usaha ini dipengaruhi oleh perubahan jumlah penjualan produk serta biaya operasional yang dikeluarkan oleh usaha dalam setiap periode

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis pertumbuhan omzet penjualan dan laba usaha sebagai indikator kinerja usaha pada UMKM Nostalgia Coffe tahun 2025 dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan omzet penjualan UMKM Nostalgia Coffe selama tahun 2025 mengalami fluktuasi dari bulan ke bulan. Sejalan dengan itu laba usaha yang diperoleh UMKM Nostalgia Coffe juga mengalami fluktuasi yang searah dengan perubahan omzet penjualan. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang positif antara omzet penjualan dan laba usaha, yaitu peningkatan omzet penjualan akan diikuti oleh peningkatan laba usaha, begitu pula sebaliknya, sehingga omzet penjualan berperan penting dalam menentukan besar kecilnya laba usaha. Secara keseluruhan, kinerja usaha UMKM Nostalgia Coffe pada tahun 2025 dapat dikatakan cukup baik, karena mampu menghasilkan laba yang relatif stabil setiap bulan meskipun terjadi fluktuasi pada beberapa periode tertentu.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Aning Fitriana (2024). Analisis Laporan Keuangan. *Akademi Keuangan & Perbankan Riau (AKBAR) Pekanbaru* (Issue July).
- Alamsyahbhana, M. I., Sharon, S.S., Marlinda, C., Ramadhanti, R. J., Wardhana, A., Murniati, S., (2024). *ANALISIS KINERJA PERUSAHAAN*. Bandung: CV Sains Indonesia
- Sugiyono (2024). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: Penerbit ALFABETA
- Rusmawas, W (2021). *MANAJEMEN KINERJA*. Manado: Penerbit Unsrat Press.
- Widaryanti, Budiadnyani, N.P., Murniati, S., Mahyuddib, M., Sari, R.P., (2022). *PENGANTAR AKUNTANSI 1*. Bandung: CV Madia Sains Indonesia