

Analisa Perencanaan dan Rasio Keuangan dalam Bisnis Plan Bhakti Lelang Indonesia

Edi Suyitno¹, Tantri Yanuar Rahmat Syah², Dimas Angga Negoro³, Muhammad Dhafi Iskandar⁴

^{1,2,3,4}Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul, Jakarta

Email: ¹edisuyitno@student.esaunggul.ac.id, ²tantry.yanuar@esaunggul.ac.id,

³dimas.angga@esaunggul.ac.id, ⁴dhafi.iskandar@esaunggul.ac.id

Abstract

The analysis of financial planning and ratios in the business plan of Bhakti Lelang Indonesia aims to evaluate the financial health and readiness of the company in facing the challenges of the auction business. The analysis methodology includes the measurement of key financial ratios such as liquidity, solvency, profitability, and operational efficiency that provides a comprehensive picture of the company's financial performance. The results of the analysis show that Bhakti Lelang Indonesia has adequate liquidity to support daily operations, healthy solvency to meet long-term obligations, and profitability that reflects the efficiency of cost and revenue management. Comprehensive business planning and the use of appropriate financial ratios can provide a clear picture of Bhakti Lelang's financial position and support strategic decision-making in dealing with market dynamics. Therefore, the application of planning analysis and financial ratios is the main key to the development of an effective and sustainable auction business. However, there is a need to improve operational efficiency to strengthen competitiveness in a dynamic market. Strategic recommendations include strengthening cash management, diversifying funding sources, and continuous investment in online auction platform technology to support business growth. This overall analysis provides a solid foundation for Bhakti Lelang Indonesia in designing adaptive and sustainable financial strategies to achieve medium and long-term business goals. Therefore, the application of planning analysis and financial ratios is the main key to the development of an effective and sustainable auction business.

Keywords: Auction, Business Plan, Financial Planning, Financial Ratios.

Abstrak

Analisa perencanaan dan rasio keuangan dalam bisnis plan Bhakti Lelang Indonesia bertujuan untuk mengevaluasi kesehatan finansial dan kesiapan perusahaan dalam menghadapi tantangan bisnis lelang. Metodologi analisis meliputi pengukuran rasio keuangan utama seperti likuiditas, solvabilitas, profitabilitas, dan efisiensi operasional yang memberikan gambaran menyeluruh tentang kinerja keuangan perusahaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa Bhakti Lelang Indonesia memiliki likuiditas yang memadai untuk mendukung operasional harian, solvabilitas yang sehat untuk memenuhi kewajiban jangka panjang, serta profitabilitas yang mencerminkan efisiensi pengelolaan biaya dan pendapatan. perencanaan bisnis yang komprehensif dan penggunaan rasio keuangan yang tepat dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai posisi keuangan Bhakti Lelang Indonesia serta mendukung pengambilan keputusan yang strategis dalam menghadapi dinamika pasar. Oleh karena itu, penerapan analisa perencanaan dan rasio keuangan menjadi kunci utama dalam pengembangan bisnis lelang yang efektif dan berkelanjutan. Namun, terdapat kebutuhan untuk meningkatkan efisiensi operasional guna memperkuat daya saing di pasar yang dinamis. Rekomendasi strategis mencakup penguatan manajemen kas, diversifikasi sumber pendanaan, dan investasi berkelanjutan dalam teknologi platform lelang online untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Keseluruhan analisa ini memberikan dasar yang kuat bagi Bhakti Lelang Indonesia dalam merancang strategi keuangan yang adaptif dan berkelanjutan guna mencapai tujuan bisnis jangka menengah dan panjang. Oleh karena itu, penerapan analisa perencanaan dan rasio keuangan menjadi kunci utama dalam pengembangan bisnis lelang yang efektif dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Lelang, Bisnis Plan, Perencanaan Keuangan, Rasio Keuangan.

1. PENDAHULUAN

Pada periode sebelum tahun 1908, masyarakat kolonial di Hindia Belanda telah melaksanakan lelang sebagai alat untuk menyelesaikan barang-barang milik pejabat kolonial yang akan meninggalkan wilayah tersebut. Lelang ini diarahkan untuk menghasilkan pendapatan bagi pemerintah kolonial melalui penjualan aset mantan pejabat, sehingga memiliki tujuan lebih dari sekadar transaksi jual beli [1]. Saat ini, telah teridentifikasi berbagai jenis lelang yang mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam satu dekade terakhir. Dalam konteks ekonomi, lelang memegang peranan penting sebagai alat transaksi jual beli yang berdampak signifikan pada perekonomian Indonesia, baik secara langsung maupun tidak langsung setiap kali lelang diadakan [2], [3].

Saat ini, sesuai dengan regulasi yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN), proses lelang terbagi menjadi tiga kategori utama, yakni lelang eksekusi, lelang non eksekusi yang bersifat wajib, dan lelang non eksekusi yang bersifat sukarela. Balai lelang swasta menyelenggarakan proses lelang yang bersifat sukarela, dimana kegiatan lelang tersebut dihadiri oleh pejabat lelang swasta [4][5], [6]

Dalam beberapa tahun terakhir, lelang non-eksekusi sukarela telah menjadi kontributor utama terhadap kinerja lelang di tingkat nasional. Lelang kelas dua ini mencakup lelang mobil, motor, dan alat berat, dan sebagian kecil barang lainnya. Permintaan mobil bekas di Indonesia menunjukkan angka yang cukup tinggi, diperkirakan mencapai 3-4 kali pasar mobil baru. Berdasarkan data Gaikindo tahun 2018 - 2023, rata-rata penjualan mobil baru per tahun adalah 940.808 unit, sementara rata-rata penjualan mobil bekas mencapai 4.053.333 unit, empat kali lipat pasar mobil baru. Tidak seperti permintaan mobil bekas, permintaan motor bekas di Indonesia berkisar antara dua hingga tiga kali lipat dari permintaan motor baru [7], [8].

Tabel 1. Data Permintaan Mobil Baru dan Mobil Bekas (Unit)

MOBIL BARU		MOBIL BEKAS	
Tahun	Data Gaikindo	Used Car Demand	
2018	1.151.308	Moladin - 2023	3.300.000
2019	1.020.126	OLX - 2023	3.200.000
2020	532.407	Caroline - 2023	5.800.000
2021	887.202	Mondor Int	4.200.000
2022	1.048.000	SPER Mkt Research	3.900.000
2023	1.005.802	Blue Bird Used Car Div.	3.920.000
Average	940.808	Average	4.053.333

Calon pembeli mobil dan motor bekas dapat memperoleh kendaraan yang diinginkan melalui berbagai cara seperti *showroom* kendaraan bekas, rekomendasi dari teman, iklan di media sosial, *platform online*, *showroom* resmi yang berafiliasi dengan dealer kendaraan baru, serta melalui balai lelang [9]. *Usedcar showroom*, yang sering menjadi pembeli utama di balai lelang, mendapatkan pasokan unit dagangannya dari lelang tersebut. Lelang non-eksekusi sukarela, khususnya yang melibatkan penjual dari perusahaan pembiayaan, menjadi kontributor utama dalam pasokan bisnis balai lelang swasta. Menurut informasi dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan), terdapat 147 perusahaan pembiayaan dengan total nilai aset mencapai 552 triliun rupiah [10], [11].

Tabel 2. Data Permintaan Motor Baru dan Motor Bekas (Unit)

MOTOR BARU		MOTOR BEKAS	
Tahun	Data AISI	Used Two Wheeler Demand	
2018	6.383.108	Sper Research	13.972.861
2019	6.487.460	Tech Sci Research	13.920.000
2020	3.660.616	Ken Research	13.330.000
2021	5.057.516	GII Research	13.900.000
2022	5.221.470		
2023	6.236.992		
Average	5.507.860	Average	13.780.715

Dalam beberapa tahun terakhir, lelang non-eksekusi sukarela telah menjadi penyumbang utama dalam pencapaian kinerja lelang di tingkat nasional. Pertumbuhan yang stabil dalam nilai

transaksi lelang non- eksekusi sukarela, mencapai rata-rata Rp. 11,95 triliun per tahun dengan pertumbuhan tahunan sekitar 17.3%. Sebagian besar, hampir 40%, dari total nilai lelang setiap tahun berasal dari lelang ini. Oleh karena itu, pengembangan lelang non-eksekusi sukarela harus menjadi fokus utama dalam perencanaan masa depan. Lelang non-eksekusi sukarela memiliki potensi besar untuk pengembangan sebagai *platform* jual beli yang menguntungkan bagi *provider*, khususnya perusahaan pembiayaan. Peran Balai Lelang dalam mewujudkannya sangat penting, dan diperlukan regulasi yang lebih fleksibel untuk mendukung praktik lelang swasta [6], [7], [12] .

Balai lelang memiliki dua jenis pelanggan utama yang sangat penting yaitu *provider* sebagai pemasok unit lelang dan *bidder* sebagai pembeli unit lelang. *Provider* terbesar adalah perusahaan pembiayaan, diikuti oleh perusahaan rental, korporasi, dan lainnya. Disisi lain, *bidder* terdiri dari *usedcar showroom*, *end user* atau pengguna akhir, korporasi, dan lain-lain. Sangat penting bagi balai lelang untuk memuaskan kedua kelompok pelanggan ini, karena mereka memiliki kepentingan yang sangat berbeda [4], [11].

Kombinasi antara perencanaan keuangan yang terstruktur dan analisis rasio keuangan yang mendalam akan menghasilkan bisnis plan yang solid dan realistis. Pendekatan ini tidak hanya memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi keuangan perusahaan, tetapi juga meningkatkan kepercayaan para pemangku kepentingan seperti investor, kreditur, dan mitra bisnis. Dengan demikian, bisnis plan yang disusun berdasarkan analisa yang komprehensif akan menjadi alat yang efektif dalam mencapai tujuan perusahaan dan mendukung pengembangan usaha Bhakti Lelang Indonesia ke depannya [4][13].

Tujuan dari analisa ini adalah untuk memberikan pemahaman yang jelas mengenai pentingnya perencanaan dan evaluasi keuangan dalam bisnis plan, serta manfaat yang dapat diperoleh perusahaan melalui penerapan kedua aspek tersebut [2], [14]. Dengan adanya analisa ini, diharapkan Bhakti Lelang Indonesia dapat meningkatkan kualitas perencanaan bisnisnya, memperkuat posisi keuangan, dan mempercepat pencapaian visi serta misinya[15].

2. METODE PENELITIAN

Metode kegiatan ini berupa pelatihan, dan sosialisasi kepada masyarakat tahap kegiatan lelang ini. Berikut beberapa metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan program ini, antara lain meliputi:

- a. Penyuluhan dan sosialisasi yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang kegiatan lelang.
- b. Pelatihan dalam menjelaskan bagaimana tahapan lelang, dan aturan

Tahapan perencanaan kegiatan adalah :

1) Tahap Perencanaan

Pada tahapan ini disusun rencana program kerja yang akan dilaksanakan selama proses pendirian PT. Bhakti Lelang Indonesia. Pada tahap ini juga dilakukan persiapan dalam bentuk pelatihan, penyuluhan / sosialisasi kepada calon pelanggan dan penyedia produk lelang.

2) Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini memberikan pemahaman mengenai pentingnya memahami aturan dalam kegiatan lelang ini agar tidak ada pihak yang dirugikan.

3) Tahap Evaluasi

Pada tahap ini dilakukan evaluasi terhadap seluruh rangkaian program kegiatan. Penyusunan laporan akhir akan dilakukan pada tahap ini. Pada tahap ini merupakan tahapan yang terpenting dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sumber pendapatan utama BIDKU meliputi tiga komponen: *fee* lelang dari *provider* (biaya dari perusahaan pembiayaan, rental, dll.), biaya administrasi lelang yang dibayar oleh *bidder* , dan pendapatan lain-lain dari *fee* asuransi, pembiayaan, serta mitra lain. Ketiga sumber ini menjadi pilar utama pendapatan BIDKU. Struktur biaya BIDKU mencakup empat komponen utama. biaya human resources meliputi gaji dan kompensasi karyawan, biaya teknologi untuk pengembangan dan pemeliharaan *platform online*, biaya pemasaran untuk promosi dan branding, serta biaya

operasional yang terkait dengan kegiatan operasional lelang. Struktur biaya ini mendukung keberlangsungan dan efisiensi operasional BIDKU. Berikut adalah Tujuan dan Sasaran Keuangan BIDKU untuk jangka pendek, menengah dan Panjang seperti dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3. Tujuan dan Sasaran Keuangan BIDKU

	Tujuan	Sasaran
Jangka Pendek	Menyiapkan modal disetor maupun modal operasional. (10 M dan 5 M standby Share Holder Loan	Mengalokasikan modal disetor sebesar 10 M secara efisien untuk mendukung kebutuhan operasional dan pengembangan bisnis awal,
		Memastikan modal operasional cukup untuk mendukung kegiatan harian, dengan fokus menjaga likuiditas
		Menyusun strategi penggunaan Shareholder Loan sebesar 5 M sebagai cadangan dana
	Mencapai revenue tahun-1 : 266 M dan tahun-2 : 375 M	Mengoptimalkan pendapatan layanan utama melalui strategi pemasaran efektif dan peningkatan unit lelang untuk mencapai target revenue tahunan.
	Mencapai Profit/Loss (PBT) tahun-1: -1,778 M dan tahun-2 : -1,954 M	Rasio Opex terhadap Revenue tahun-1 dan tahun-2 sebesar maksimal 5.08% dan 5.25%
Jangka Menengah	Mencapai revenue tahun-3 :549 M dan tahun-4 : 753 M	Mengamankan EBITDA tahun-1 : - 540 Juta dan tahun-2 : 14 Juta
		Memastikan investasi awal difokuskan pada infrastruktur penting yang langsung meningkatkan pendapatan dan mengurangi kerugian
	Mencapai Profit/Loss (PBT) tahun-3: 778 Juta dan tahun-4 : 5,910 M,	Memperluas jangkauan pasar dan menambah layanan untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan volume transaksi, guna mendukung pencapaian target revenue.
		Mengelola opex dengan baik dengan rasio opex terhadap revenue tahun-3 : 4,48% dan turun menjadi 4.27% pada tahun-4
		Mengontrol EBITDA tahun-3 : 3.223 Juta dan tahun-4 : 8.787 Juta
Mencapai Payback Periode pada tahun ke-03	Mengutamakan alokasi investasi pada area dengan dampak langsung pada peningkatan pendapatan dan pengurangan kerugian, sambil menunda investasi non-esensial.	
	Memastikan arus kas dari operasi tetap positif dan stabil agar dana yang diinvestasikan dapat dikembalikan sesuai target	
	Mengelola pendapatan dan pengeluaran secara efisien untuk meningkatkan margin keuntungan, Mengurangi pengeluaran non-prioritas untuk mengalokasikan lebih banyak sumber daya ke aktivitas yang langsung mendukung pengembalian modal.	
Jangka Panjang	Mencapai revenue tahun-5 :904 M	Mengembangkan layanan atau produk tambahan yang meningkatkan nilai bagi pelanggan dan berkontribusi langsung pada pendapatan.
	Mencapai Profit (PBT) tahun-5: 17.191 juta	Mengontrol Rasio Opex terhadap Revenue tahun-5 : 3.89%
		Mengontrol EBITDA tahun-5 : 20.191 Juta
	Pertumbuhan pendapatan berkelanjutan – minimal 10%-15%	Memprioritaskan pengembangan dan penjualan layanan atau produk dengan margin tinggi untuk mendukung peningkatan profitabilitas.
		Mengurangi ketergantungan revenue pada satu jenis bisnis atau pasar tertentu.
		Mengoptimalkan sumber revenue pada kegiatan kemitraan yang didukung oleh layanan diferensiasi

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

Elemen perencanaan keuangan untuk Balai Lelang BIDKU melibatkan beberapa tahapan kunci yang mendalam dan saling terkait, yaitu :

1) Perencanaan Pendapatan (*Revenue Planning*)

Rencana pemasaran menjadi landasan perencanaan pendapatan. Ini mencakup strategi pemasaran, penetapan harga, dan promosi untuk menarik peserta lelang dan meningkatkan partisipasi. Analisis pasar dan *segmentasi* juga diperlukan untuk mengidentifikasi potensi pendapatan dari berbagai kategori barang yang dilelang.

2) Perencanaan Biaya Terkait (*Cost Planning*):

a) *Marketing Costs*:

Biaya pemasaran termasuk dalam perencanaan biaya dan mencakup berbagai aspek seperti kampanye iklan, promosi *online*, dan strategi branding untuk meningkatkan visibilitas BIDKU.

b) *Operasional Costs*:

Biaya operasional melibatkan aspek-aspek seperti penyelenggaraan lelang, infrastruktur teknologi, dan logistik. Penilaian yang cermat terhadap kebutuhan operasional dan sumber daya diperlukan untuk menentukan alokasi biaya yang efisien.

c) SDM (Sumber Daya Manusia) Cost

Gaji, pelatihan, dan manajemen SDM juga termasuk dalam perencanaan biaya. Peningkatan efisiensi dan produktivitas SDM menjadi fokus untuk mengelola biaya personal.

3) Perencanaan Investasi, Kebutuhan Modal, dan Pembiayaan:

a) Analisis Perencanaan Pendapatan dan Biaya:

Proyeksi pendapatan dan biaya membentuk dasar untuk mengidentifikasi kebutuhan investasi dan modal. Analisis teliti terhadap tren pasar, persaingan, dan dampaknya terhadap keuangan diperlukan untuk menentukan investasi yang tepat.

b) Investasi:

Pengembangan strategi investasi yang mencakup teknologi, inovasi, dan pengembangan bisnis. Investasi ini harus sejalan dengan tujuan pertumbuhan jangka panjang dan meningkatkan kualitas layanan.

c) Kebutuhan Modal dan Pembiayaan:

Berdasarkan kebutuhan investasi dan proyeksi keuangan, BIDKU dapat menentukan apakah memerlukan modal tambahan atau pendekatan pembiayaan tertentu, seperti pinjaman bank, investasi langsung, atau pembiayaan eksternal.

Secara keseluruhan, elemen-elemen ini saling terkait dan harus diintegrasikan dengan baik dalam perencanaan keuangan BIDKU untuk mencapai keberlanjutan, pertumbuhan, dan keberhasilan jangka panjang.

3.1 Proyeksi Keuangan

Proyeksi laporan keuangan merupakan bentuk perencanaan keuangan balai lelang BIDKU. Dengan menggunakan proyeksi laporan keuangan, perusahaan dapat lebih mudah meramalkan kemungkinan yang mungkin terjadi dalam beberapa tahun mendatang. Proyeksi laporan keuangan BIDKU mencakup proyeksi laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. BIDKU telah menyusun proyeksi laporan keuangan untuk lima tahun ke depan, yang terdokumentasi dalam beberapa tabel di bawah.

3.2 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Proyeksi laporan laba rugi disusun dengan tujuan untuk mengidentifikasi perkiraan pendapatan yang akan diperoleh dan beban yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Proyeksi tersebut memungkinkan perusahaan dan para pemegang saham untuk mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam mencapai keuntungan. Tabel 8.8 di bawah ini memberikan gambaran proyeksi laba rugi BIDKU selama lima tahun ke depan.

Tabel 4. Proyeksi Laba Rugi BIDKU (Dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
Pendapatan	265.890,59	374.665,01	548.588,98	753.422,18	904.494,77
Beban Pokok Penjualan	252.925,50	354.970,50	520.784,03	712.464,53	849.145,21
Laba Kotor	12.965,09	19.694,51	27.804,95	40.957,65	55.349,56
Beban Operasional	14.743,27	21.648,24	27.026,47	35.047,28	38.158,27
Laba Sebelum Pajak	- 1.778,18	- 1.953,73	778,48	5.910,37	17.191,28
Pajak	-	-	171,27	1.300,28	3.782,08
Laba Bersih	- 1.778,18	- 1.953,73	607,21	4.610,09	13.409,20

3.3 Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca adalah bentuk laporan keuangan yang memuat informasi mengenai nilai aktiva dan pasiva perusahaan pada akhir periode akuntansi. Bagian aktiva mencakup daftar kekayaan perusahaan dengan rincian jenis dan jumlahnya, sementara bagian pasiva mencakup kewajiban perusahaan terhadap pihak kreditor serta pemegang saham atau pemilik perusahaan. Proyeksi neraca dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dan investor untuk menganalisis perkembangan perusahaan, terutama dalam pengelolaan utang dan kemampuan melunasi kewajiban baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tabel 8.9 menyajikan Proyeksi Neraca BIDKU dalam lima tahun mendatang.

Tabel 5. Proyeksi Neraca BIDKU (Dalam Juta Rupiah)

Keterangan	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
ASET					
ASET LANCAR					
Kas dan setara kas	2.200,00	5.000,00	15.000,00	21.500,00	39.000,00
Piutang usaha	5.539,39	7.805,52	11.428,94	15.696,30	18.843,64
Aset lancar lainnya	106,04	151,42	316,00	712,18	780,31
Total Aset Lancar	7.845,43	12.956,94	26.744,94	37.908,48	58.623,95
ASET TIDAK LANCAR					
Aset tetap	5.627,00	7.849,75	8.130,00	7.713,25	4.714,00
- Harga Perolehan	6.865,00	11.055,00	13.780,00	16.240,00	16.240,00
- Akumulasi penyusutan	- 1.238,00	- 3.205,25	- 5.650,00	- 8.526,75	- 11.526,00
TOTAL ASET	13.472,43	20.806,69	34.874,94	45.621,73	63.337,95
LIABILITAS DAN EKUITAS					
LIABILITAS JANGKA PENDEK					
Utang usaha	5.250,60	7.398,60	10.833,12	14.878,01	17.861,27
Utang pajak	-	-	171,27	1.300,28	3.782,08
Utang lancar lainnya	-	40,00	95,25	158,05	-
Total Liabilitas jangka pendek	5.250,60	7.438,60	11.099,64	16.336,33	21.643,35
LIABILITAS JANGKA PANJANG					
Utang pemegang saham	-	7.100,00	16.900,00	17.800,00	16.800,00
TOTAL LIABILITAS	5.250,60	14.538,60	27.999,64	34.136,33	38.443,35
EKUITAS					
Modal saham	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Laba ditahan	-	- 1.778,18	- 3.731,91	- 3.124,70	1.485,39
Laba tahun berjalan	- 1.778,18	- 1.953,73	607,21	4.610,09	13.409,20
Total Ekuitas	8.221,82	6.268,09	6.875,30	11.485,39	24.894,60
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	13.472,43	20.806,69	34.874,94	45.621,73	63.337,95

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

3.4 Proyeksi Arus Kas

Laporan arus kas memberikan informasi tentang aliran kas masuk dan keluar perusahaan selama satu periode. Tujuan perusahaan dalam menyusun laporan ini adalah untuk mengevaluasi kegiatan kas di masa lalu guna merencanakan kegiatan investasi dan pembiayaan di masa mendatang. Sementara itu, bagi para pemegang saham, laporan ini berguna untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas di masa yang akan datang, melihat kemampuan perusahaan untuk melunasi utang, menilai investasi dan pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan, serta memungkinkan perbandingan antara laba yang dihasilkan dengan kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasional.

Tabel 6. Proyeksi Arus Kas BIDKU (Dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI					
Laba (Rugi) sebelum pajak penghasilan	(1.778)	(1.954)	778	5.910	17.191
Penyusutan aset tetap	1.238	1.967	2.445	2.877	2.999
Rugi operasi sebelum perubahan modal kerja	(540)	14	3.223	8.787	20.191
Penurunan (kenaikan) pada piutang usaha	(5.539)	(2.266)	(3.623)	(4.267)	(3.147)
Penurunan (kenaikan) pada aset lancar lainnya	(106)	(45)	(165)	(396)	(68)
Kenaikan (penurunan) di utang usaha	5.251	2.148	3.435	4.045	2.983
Kenaikan (penurunan) di utang pajak	-	-	171	1.129	2.482
Kenaikan (penurunan) di utang lancar lainnya	-	40	55	64	(159)
Pembayaran pajakn penghasilan			(171)	(1.300)	(3.782)
Arus Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan untuk) Aktivitas Operasi	(935)	(110)	2.925	8.061	18.499
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI					
Pembelian aset tetap	(6.865)	(4.190)	(2.725)	(2.460)	-
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN					
Setoran Modal	10.000	-	-	-	-
Penambahan (pembayaran) utang pemegang saham	-	7.100	9.800	900	(1.000)
Arus Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan untuk) Aktivitas Pendanaan	10.000	7.100	9.800	900	(1.000)
Kenaikan bersih kas dan setara kas	2.200	2.800	10.000	6.499	17.500
Kas dan setara kas awal tahun	-	2.200	5.000	15.000	21.500
Kas dan setara kas akhir tahun	2.200	5.000	15.000	21.500	39.000

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

3.5 Analisa Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi merupakan evaluasi yang digunakan untuk menilai potensi suatu perusahaan, dan dalam konteks ini, peran signifikan dimainkan oleh para pemegang saham dalam menentukan penerimaan atau penolakan investasi tersebut. Analisis kelayakan investasi di Balai Lelang BIDKU melibatkan *Net present value (NPV)*, *Payback period (PP)*, *Internal rate of return (IRR)*, dan *Return on investment (ROI)*. Tabel 8.11 adalah hasil perhitungan analisa kelayakan invstasi BIDKU, dalam 5 tahun ke depan.

3.6 Return On Investment (ROI)

Return on investment (ROI) adalah suatu rasio yang mengukur kesuksesan perusahaan dalam menciptakan laba untuk para pemegang saham. Oleh karena itu, ROI diartikan sebagai representasi kekayaan pemegang saham atau nilai keseluruhan perusahaan. ROI diukur dalam bentuk persentase. Jika ROI menunjukkan nilai positif, hal ini menandakan bahwa bisnis yang dijalankan memiliki potensi memberikan keuntungan. Sebaliknya, jika ROI menunjukkan nilai negatif, calon pemegang saham mungkin perlu untuk mempertimbangkan kembali keputusan investasi, karena investasi tersebut dapat berpotensi mengakibatkan kerugian. Perhitungan ROI untuk BIDKU selama 5 tahun dapat ditemukan dalam Tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8. Analisa *Return on investment* – BIDKU

Keterangan		Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
ROA	<u>Laba Bersih Setelah Pajak</u>	-13,20%	-9,39%	1,74%	10,11%	21,17%
	Total Aset					
ROI	<u>Laba Bersih Setelah Pajak</u>	-17,78%	-19,54%	6,07%	46,10%	134,09%
	Total Investasi					

Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024

Return on investment (ROI) BIDKU selama lima tahun menunjukkan tren positif, dengan Laba Bersih Setelah Pajak yang meningkat dari -17,78% pada Tahun I menjadi 134,09% pada Tahun V. Meskipun pada awalnya mengalami kerugian, perusahaan berhasil membalikkan tren dan mencapai laba yang signifikan pada tahun-tahun berikutnya. Hal ini menandakan perbaikan kinerja keuangan BIDKU dan efisiensi operasionalnya seiring berjalannya waktu. Peningkatan ROI tersebut juga mencerminkan strategi pemasaran dan inovasi yang berhasil diimplementasikan oleh perusahaan, sehingga BIDKU dapat menghasilkan laba bersih yang lebih

baik relatif terhadap total asetnya. Keberhasilan ini dapat memberikan keyakinan kepada pemegang saham dan pihak terkait bahwa BIDKU memiliki potensi pertumbuhan yang positif dan mampu memberikan hasil investasi yang menguntungkan di masa depan.

3.7 Net Present Value (NPV)

Net present value (NPV) merupakan evaluasi keuangan bersih yang dimiliki perusahaan setelah dikurangkan dengan biaya lainnya, sehingga nilai tambahan atau kekurangan uang perusahaan dapat dijadikan sebagai parameter untuk menilai apakah keuangan perusahaan layak atau tidak. Dengan kata lain, NPV melakukan penilaian terhadap arus kas bersih perusahaan. Dalam melakukan penilaian kelayakan investasi, *Financial Report* menggunakan pendekatan NPV dengan menghitung perbedaan antara nilai investasi saat ini dengan arus kas bersih yang diantisipasi dari proyek atau investasi di masa mendatang atau pada periode tertentu.

Berdasarkan perhitungan NPV untuk periode 5 tahun, Balai Lelang BIDKU mendapatkan nilai NPV yang lebih besar dari nol, mengindikasikan bahwa investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi perusahaan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa pendirian balai lelang dapat dijalankan dengan baik.

Tabel 9. *Net present value* BIDKU

Keterangan		Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
PV	$\frac{\text{Arus kas masuk} - \text{ arus kas keluar}}{(1 + r)^n}$	2.032	2.389	7.883	4.733	11.773
NPV	$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{R_t}{(1 + i)^t}$	(2.593 + 3.172 + 7.938 + 5.512 + 10.889) - 10000				
				= 18.812		

Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024

3.8 Payback Period (PP)

Payback period (PP) adalah periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan dana modal yang telah diinvestasikan oleh pemegang saham. Pemegang saham seringkali menggunakan *payback period* sebagai alat dalam mengevaluasi apakah investasi tersebut layak atau tidak. Dengan merujuk pada perhitungan kami, *payback period* Balai Lelang BIDKU adalah 2 tahun 7 bulan.

Tabel 10. *Payback period (PP)* BIDKU

Keterangan		Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
PP	$\frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas masuk bersih}}$	4,55	2,00	0,67	0,47	0,26

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

3.9 Internal Rate of Return (IRR)

Dalam analisis *Internal rate of return* (IRR), digunakan metode evaluasi investasi berdasarkan tingkat suku bunga. Apabila nilai IRR yang dihasilkan lebih tinggi daripada tingkat suku bunga yang diterapkan, maka investasi dianggap layak. Sebaliknya, jika nilai IRR yang dihasilkan lebih rendah daripada tingkat suku bunga yang diterapkan, maka investasi dianggap tidak layak. Jika hasil perhitungan menunjukkan bahwa $IRR > \text{modal}$ yang dikeluarkan, maka investasi dianggap baik, sedangkan jika kurang dari itu, sebaiknya investasi tersebut dihindari. Berdasarkan hasil perhitungan, IRR Balai Lelang BIDKU mencapai 37%, sehingga dapat disimpulkan bahwa investasi tersebut dapat dilaksanakan.

Tabel 11. *Internal rate of return (IRR)* BIDKU

IRR = $i1 + NPV1 - NPV2$ / $i2 - i1$			
IRR	Initial investment	- 10.000	IRR 46,46%
	Year 1 Income	2.200	IRR Excel
	Year 2 Income	2.800	
	Year 3 Income	10.000	
	Year 4 Income	6.499	
	Year 5 Income	17.500	

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

3.10 Analisa Kinerja Keuangan

Analisis kinerja keuangan BIDKU adalah evaluasi untuk menilai perkiraan kinerja perusahaan dengan membandingkan data dalam laporan keuangan, termasuk neraca dan laporan laba rugi, selama periode tertentu. Dalam konteks ini, pengukuran proyeksi neraca dan laporan keuangan dilakukan selama lima tahun. Pengukuran ini memiliki peran krusial sebagai alat untuk meningkatkan kegiatan operasional perusahaan. Melalui peningkatan kinerja operasional, diharapkan perusahaan dapat mencapai pertumbuhan keuangan yang lebih baik dan bersaing efisien serta efektif dengan perusahaan lain.

3.11 Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas mencerminkan kemampuan BIDKU dalam menyelesaikan kewajibannya atau melunasi hutang jangka pendek. Rasio ini berfungsi sebagai indikator untuk mengukur tingkat likuiditas suatu perusahaan. Jika BIDKU dapat memenuhi kewajibannya, hal ini menandakan bahwa perusahaan tersebut memiliki tingkat likuiditas yang baik. Rasio likuiditas melibatkan rasio lancar, rasio cepat, dan rasio kas sebagai komponennya.

Tabel 12. Rasio Likuiditas BIDKU

Keterangan	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V		
RASIO LIKUIDITAS							
Rasio Lancar	$\frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$		1,49	1,74	2,41	2,32	2,71
Rasio cepat	$\frac{\text{Aset Lancar - Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}}$		1,49	1,74	2,41	2,32	2,71
Rasio Kas	$\frac{\text{Kas+Bank+Investasi Jk Pendek}}{\text{Hutang Lancar}}$		0,42	0,67	1,35	1,32	1,80

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

Berdasarkan data Rasio Likuiditas BIDKU selama lima tahun, dapat diambil beberapa ulasan terkait sebagai berikut:

1) Rasio Lancar

Stabil pada kisaran 1.49 hingga 2.71 selama lima tahun. Menunjukkan bahwa BIDKU memiliki kemampuan yang baik untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Stabilitas ini mengindikasikan manajemen likuiditas yang sehat.

2) Rasio Cepat

Seperti rasio lancar, stabil pada angka 1.49 hingga 2.71 selama lima tahun. Menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek dengan mengabaikan persediaan. Stabilitas rasio cepat dapat dianggap sebagai indikator kestabilan likuiditas.

3) Rasio Kas

Rasio kas mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun, tetapi pada tahun IV dan V terjadi peningkatan yang signifikan. Meskipun nilai rasio kas rendah pada awalnya, peningkatan pada tahun IV dan V dapat diartikan sebagai peningkatan posisi kas perusahaan. Peningkatan ini dapat disebabkan oleh manajemen kas yang efektif atau penerimaan kas yang lebih baik.

Rasio likuiditas BIDKU selama lima tahun menunjukkan kestabilan dan kemampuan yang baik untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Peningkatan rasio kas pada tahun IV dan V menjadi indikasi positif terhadap posisi keuangan perusahaan. Dengan demikian, BIDKU tampaknya memiliki manajemen likuiditas yang efisien dan dapat mengelola kewajibannya dengan baik.

3.12 Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas mencerminkan kemampuan BIDKU untuk membayar semua kewajibannya, baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang, dengan menggunakan aset atau kekayaan yang dimiliki perusahaan hingga saat perusahaan ditutup atau dilikuidasi. Rasio solvabilitas, atau dikenal sebagai rasio *leverage*, membandingkan total beban utang BIDKU dengan aset atau ekuitasnya. Semakin rendah hasilnya, semakin mampu perusahaan tersebut membayar utangnya. Pengukuran solvabilitas BIDKU melibatkan perhitungan *debt asset ratio* dan *debt equity ratio*.

Tabel 13. Rasio Solvabilitas *BIDKU*

Keterangan		Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
RASIO SOLVABILITAS						
Rasio hutang banding ekuitas	$\frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Ekuitas}}$	0,64	2,32	4,07	2,97	1,54
Rasio Leverage	$\frac{\text{Total Asset}}{\text{Total Ekuitas}}$	1,64	3,32	5,07	3,97	2,54
Total Asset to Total Liabilitas	$\frac{\text{Total Aset}}{\text{Total Liabilitas}}$	2,57	1,43	1,25	1,34	1,65

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

Berdasarkan data Rasio Solvabilitas *BIDKU* selama lima tahun, dapat ditarik beberapa ulasan terkait:

1) Rasio Hutang Banding Ekuitas

Mengalami fluktuasi yang signifikan dari tahun ke tahun, dengan nilai tertinggi pada Tahun III dan Tahun IV. Angka ini menunjukkan perbandingan antara total utang perusahaan dengan ekuitasnya. Nilai yang tinggi dapat menunjukkan tingkat leverage yang besar atau ketergantungan perusahaan pada utang.

2) Rasio *Leverage*

Juga mengalami fluktuasi yang signifikan selama lima tahun, dengan puncak nilai pada Tahun III dan Tahun IV. Rasio ini mengindikasikan tingkat leverage atau jumlah hutang yang digunakan perusahaan dalam struktur keuangannya. Nilai yang tinggi dapat mengindikasikan risiko keuangan yang lebih tinggi.

3) Total Aset terhadap Total Liabilitas

Menunjukkan persentase aset yang didanai oleh liabilitas perusahaan. Mengalami fluktuasi, tetapi terlihat cukup seimbang selama periode lima tahun. Peningkatan pada Tahun V dapat menunjukkan peningkatan keberlanjutan keuangan perusahaan.

Fluktuasi dalam rasio hutang banding ekuitas dan rasio leverage dapat menandakan perubahan dalam struktur keuangan dan tingkat ketergantungan pada utang. Meskipun terdapat fluktuasi, nilai total aset terhadap total liabilitas terlihat cukup seimbang. Oleh karena itu, *BIDKU* perlu mempertimbangkan manajemen risiko dan keberlanjutan keuangan untuk memastikan stabilitas dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

3.13 Rasio Profitabilitas *BIDKU*

Rasio Profitabilitas mencerminkan kapabilitas suatu perusahaan dalam mencapai laba selama suatu periode tertentu. Untuk *BIDKU*, terdapat beberapa rasio profitabilitas yang dihitung, termasuk margin laba kotor, margin laba bersih, ROA (Return on Assets), dan ROE (Return on Equity). Semua perhitungan rasio ini dapat ditemukan dalam Tabel 8.16.

Tabel 14. Rasio Profitabilitas *BIDKU*

Keterangan		Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
RASIO PROFITABILITAS						
Margin Laba Kotor	$\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$	4,88%	5,26%	5,07%	5,44%	6,12%
Margin Laba Bersih	$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}}$	-0,67%	-0,52%	0,11%	0,61%	1,48%
ROA	$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$	-13,20%	-9,39%	1,74%	10,11%	21,17%
ROE	$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Ekuitas}}$	-21,63%	-31,17%	8,83%	40,14%	53,86%

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2024)

1) Margin Laba Kotor

Menunjukkan persentase dari pendapatan total yang tersisa setelah dikurangkan biaya produksi. Stabil di sekitar 5%-6%, menunjukkan *BIDKU* mempertahankan efisiensi dalam biaya produksi.

2) Margin Laba Bersih

Menunjukkan persentase dari pendapatan total yang merupakan keuntungan bersih setelah dikurangkan seluruh biaya. Pada awalnya negatif, kemudian meningkat secara signifikan menjadi 1,48% pada Tahun V. Perubahan positif ini menunjukkan perusahaan berhasil mengelola biaya operasional dan mencapai keuntungan bersih.

3) ROA (*Return on Assets*)

Menunjukkan efisiensi perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan keuntungan. Pada awalnya negatif, kemudian meningkat tajam menjadi 21,17% pada Tahun V. Peningkatan positif menandakan perusahaan mampu memaksimalkan penggunaan asetnya.

4) ROE (*Return on Equity*)

Mengukur tingkat pengembalian investasi bagi pemegang saham perusahaan. Pada awalnya negatif, kemudian mengalami kenaikan yang signifikan hingga mencapai 53,86% pada Tahun V. Peningkatan yang kuat menunjukkan kemampuan BIDKU untuk memberikan keuntungan yang lebih besar kepada pemegang saham.

Meskipun awalnya mengalami tantangan, BIDKU menunjukkan perbaikan yang signifikan dalam kinerja profitabilitasnya. Peningkatan margin laba bersih, ROA, dan ROE pada Tahun V menandakan upaya perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan keuntungan yang lebih baik kepada pemegang saham. Meski demikian, perlu dilakukan pemantauan terus-menerus untuk memastikan keberlanjutan dan stabilitas kinerja keuangan BIDKU.

4. KESIMPULAN

Analisa perencanaan keuangan dalam bisnis plan Bhakti Lelang Indonesia menekankan pentingnya perencanaan yang matang untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis lelang ini. Proyeksi keuangan yang realistis dan terukur menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis, termasuk alokasi sumber daya dan pengelolaan arus kas. Perencanaan keuangan yang efektif mencakup identifikasi kebutuhan modal kerja, investasi dalam pengembangan teknologi platform lelang online, serta strategi pendanaan yang beragam, seperti pendanaan internal dan eksternal. Pengelolaan risiko keuangan juga menjadi aspek krusial, dengan fokus pada mitigasi risiko likuiditas, fluktuasi nilai aset lelang, dan perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi operasional.

Strategi pendanaan yang fleksibel dan adaptif memungkinkan Bhakti Lelang Indonesia untuk memanfaatkan peluang pasar dan menghadapi tantangan ekonomi. Selain itu, perencanaan keuangan yang terintegrasi dengan strategi bisnis secara keseluruhan mendukung pencapaian target pertumbuhan jangka menengah hingga panjang. Secara keseluruhan, analisa perencanaan keuangan ini memberikan fondasi yang kuat bagi Bhakti Lelang Indonesia untuk mengelola sumber daya keuangan secara optimal, menjaga stabilitas keuangan, dan mendorong inovasi serta ekspansi bisnis yang berkelanjutan.

Analisa laporan keuangan Bhakti Lelang Indonesia menunjukkan gambaran kesehatan finansial yang penting untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis lelang ini. Dari sisi likuiditas, perusahaan perlu memastikan ketersediaan kas yang cukup untuk mendukung operasional harian dan pembayaran komisi transaksi. Rasio solvabilitas yang sehat juga menjadi indikator bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka panjangnya tanpa risiko kebangkrutan.

REFERENCES

- [1] K. Hilmawan, S. A. Yayuli, and M. Pi, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Lelang Motor Dan Mobil Dinas (Studi Kasus Di Kantor Pemerintah Kabupaten Kudus Tahun 2020)," 2021, [Online]. Available: <https://eprints.ums.ac.id/id/eprint/89225%0Ahttps://eprints.ums.ac.id/89225/1/NAS PUB.pdf>
- [2] A. Maya, "Penilaian Untuk Tujuan Perpajakan Lainnya: Penentuan Harga Limit Lelang Kendaraan Bermotor," *J. Manaj. Keuang. Publik*, vol. 6, no. 1, pp. 15–31, 2022.
- [3] S. H. Ulfah, "Perlindungan Hukum Kepada Pembeli Barang Bergerak Terdaftar Melalui Pejabat Lelang Kelas Ii Dihubungkan Dengan Hak-Hak Pembeli," *J. Notarius*, vol. 1, no. 2, pp. 336–347, 2022.

- [4] A. Suwarjono, N. A. Sinaga, and S. Sudarto, "Keabsahan Risalah Lelang Eksekusi Hak Tanggungan Tidak Memiliki Kekuatan Hukum," *J. Intelekt. Keislaman, Sos. dan Sains*, vol. 12, no. 2, 2023, doi: 10.19109/intelektualita.v12i2.18845.
- [5] S. Jufri, A. Borahima, and N. Said, "Pelaksanaan Lelang Eksekusi Hak Tanggungan Melalui Balai Lelang," *J. Ilm. Dunia Huk.*, vol. 4, no. 2, p. 95, 2020, doi: 10.35973/jidh.v4i2.1379.
- [6] A. Pulumoduyo, "Perlindungan Hukum Terhadap Peserta Lelang Online di Media Sosial Instagram," *J. Relasi Publik*, vol. 2, no. 1, pp. 105–114, 2024.
- [7] A. Tista, "Sistem Lelang di Indonesia," *?O[??O*, vol. 5, no. 10, pp. 46–70, 2016.
- [8] N. H. Sabila and C. Budihartanti, "Perancangan Sistem Informasi Administrasi Lelang Kendaraan Pada Pt Balai Lelang Megatama," *Swabumi*, vol. 8, no. 1, pp. 80–87, 2020, doi: 10.31294/swabumi.v8i1.7682.
- [9] M. Putriningsih, S.P, Riyanto, B. R., "Prosedur Penjualan Lelang Atas Aset Kendaraan Milik Universitas Diponegoro," *Diponegoro Law J.*, vol. 5, no. 3, pp. 1–11, 2016, [Online]. Available: <http://www.ejournal-s1.undip.ac.id/index.php.dlr/>
- [10] F. Delianto, "Perancangan Sistem Informasi Manajemen Bimbingan Skripsi Berbasis Web," vol. 1, no. 1, pp. 10–17, 2017, [Online]. Available: <http://repository.ub.ac.id/id/eprint/145331/>
- [11] R. Empat, R. Vivien, Y. Hessy, R. L. Wahidiah, and P. Widianti, "Analisis kedudukan akta risalah lelang sebagai bukti peralihan hak milik atas objek kendaraan roda empat," vol. 6, no. 3, pp. 45–54, 2024.
- [12] A. Satriya, U. Pembangunan, N. " Veteran, J. Timur, and W. Waluyo, "Penyelesaian Wanprestasi Perjanjian Lelang Mobil (Studi Kasus Di Japan Bike Auction Cabang Sidoarjo)," *J. Begawan Huk.*, vol. 2, no. 1, 2024.
- [13] M. Junaidi, T. Wibowo, D. S. Ratna Sediati, Z. Arifin, and S. Soegianto, "Keabsahan Risalah Lelang Yang Dibuat Oleh Pejabat Lelang Atas Objek Lelang Yang Tidak Dapat Dibalik Nama," *J. Usm Law Rev.*, vol. 6, no. 3, p. 1321, 2023, doi: 10.26623/julr.v6i3.7916.
- [14] U. Maskanah, L. A. Chandra, N. Manurung, and A. M. Sule, "Peran Dan Tanggung Jawab Pemerintah Dalam Mengawasi Lelang Non Eksekusi Wajib Di Indonesia," vol. 05, no. 02, pp. 306–314, 2024.
- [15] E. Sudarmawanti and J. Pramono, "PENGARUH CAR, NPL, BOPO, NIM DAN LDR TERHADAP ROA (Studi kasus pada Bank Perkreditan Rakyat di Salatiga yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Tahun 2011-2015)," *Among Makarti*, vol. 10, no. 1, pp. 1–18, 2017, doi: 10.52353/ama.v10i1.143.