

## ANALIS PENJUALAN SOTO DAN SATE DALAM PERENCANAAN LABA PADA WARUNG SOTO ALI SOHOR SAMARINDA KOTA

Khairil Akbar<sup>1)</sup>, Chottam<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Samarinda, Samarinda

<sup>2)</sup> Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Samarinda, Samarinda

### ABSTRACT

Analysis of Soto and Sate Sales in Profit Planning at the Warung Soto Ali Sohor Samarinda City Business. The purpose of Soto Ali Sohor's stall business in profit planners, among others, is to find out the situation of the soto and sate sales business that does not suffer losses. So by applying (minimum sales) minimum sales by expecting desired profits. The analysis tool uses the break-even point and minimum sales in profit planning in one period of accounting or future business ventures to achieve the desired or expected profit. In this study using primary data obtained through direct interviews with objects or business owners of Sate and Soto Ali Sohor in Samarinda. The data obtained in 2018 in Samarinda City, because the data needed in this study are production management and financial management which includes fixed costs and variable costs of the three products that are sold soto, beef satay and chicken satay. In the sale of soto for Rp. 25,000, and chicken satay for Rp. 4,000, and the price of beef satay for Rp. 6,000, through this research we can find out the condition of sales in the break-even position. While the sales of the three products can be achieved every day, month and year. If you make a minimum sale (Minimum sales), through the break-even approach in units and rupiahs you can find the limits of no loss and no profit. While minimum sales can be done with the expectation of profit to be achieved. Visible sales have increased or increased sales automatically increase profits. The "Warung Soto and Sate Ali Sohor" businesses can absorb 8 to 9 people who are given an average salary or wage of Rp 70,000 per day in accordance with the contract of the place of business.

**Keywords:** *Break-Even, Minimum Sales, Fixed Cost, Variable Cost*

### 1. PENDAHULUAN

Bisnis rumah makan membuat banyak orang berhasrat untuk menjajal kemampuan dan peruntungan mereka secara dalam ranah usaha tersebut. Bila gegabah dan serampangan bertindak tanpa pengenalan, pemahaman maupun perhitungan secara mendalam dapat membuat hasil pencapaian menjadi tidak optimal. Warung makan sering disebut dengan berbagai nama sejenis, seperti warung tegal atau warteg, kedai makan, kantin, warung padang dan sebagainya. Warung makan merupakan kelas rumah makan untuk kalangan menengah kebawah. Memang banyak juga kalangan menengah keatas yang menikmati makan disini, tetapi biasanya kalangan menengah kebanyakan datang. Warung makan ini biasanya didirikan di dekat lokasi keramaian tetapi ditempat yang strategis

Usaha yang telah dilakukan dalam berusaha selama beberapa tahun berpindah pindah tempat. Maka diperlukan biaya atau pengeluaran biaya sewa tempat dan perbaikan yang seiring dengan kemajuan usaha penjualan sate dan soto. Dengan bertambahnya pembeli atau langganan yang datang untuk mengkonsumsi sate terdiri dari soto atau sop, sate daging sapi dan sate daging ayam. Melalui penjualan sate setiap harinya maka harga jual sate daging sapi sebesar Rp 6.000 persatuan dan sate daging ayam sebesar Rp 4.000,- persatuan.

Seiring dengan kemajuan usaha penjualan sate yang terjual setiap harinya, penjualan mengalami perubahan sebesar 600 dan 800 tusuk dan bahan baku ayam serta daging sapi. Peningkatan penjualan sate dengan ayam sebanyak 6 ekor sampai 18 ekor. Biaya tetap yang telah dikeluarkan selama berusaha penjualan sate dan soto terjadi juga perubahan sewa atau kontrak tempat pertahun. Kemudian terjadi perbaikan tempat dan peralatan serta meja dan kursi. Melihat situasi terjadi perubahan harga sewa atau kontrak yang terlalu tinggi, maka dalam hal ini perlu diketahui berapa penerimaan penjualan dan biaya tetap dan biaya variabel soto dan sate. Berapa jumlah unit dan rupiah usaha tidak untung dan tidak rugi atau impas. Maka perlu melakukan penjualan minimal yang harus dilakukan usaha penjualan soto dan sate yang tujuannya masih pada laba dan didominasi penjualan sate ayam. Dengan mengetahui pengeluaran biaya yang tepat dalam penjualannya, maka dapat diketahui penjualan minimal yang terjadi dengan harapan laba tertentu. Dengan mengetahui latar belakang diatas, maka dapat diambil permasalahan penjualan sate yang dibuat yaitu : (1) Berapa jumlah penjualan soto dan sate yang telah dilakukan dalam usaha warung ali Sohor di Samarinda

<sup>1</sup> Korespondensi Penulis: Drs. Khairil Akbar., M.SI, 085246710163, hairil\_a60@yahoo.com

tidak mengalami kerugian dan tidak laba. (2)Berapa penjualan minimal jumlah soto dan sate yang harus dilakukan dengan laba yang diharapkan. Perlu dibuktikan penjualan minimal dalam rupiah yang harus dilakukan dengan laba yang diharapkan sesuai. Tujuan Penelitian ini adalah; (1) Untuk mengetahui jumlah soto dan sate yang terjual dalam keadaan tidak rugi dan tidak laba.(2)Untuk mengetahui keadaan usaha penjualan minimal jumlah soto dan sate terjual sehingga harapan memperoleh laba yang diharapkan tercapai.Untuk mengetahui keadan penerimaan penjualan minimal soto dan sate dalam rupiah sehingga laba yang diharapkan tercapai.Penelitian ini sebagai informasi yang berguna bagi wirausaha atau usaha kecil dan menengah Samarinda Kota Umumnya dan Khususnya pada Usaha warung soto Ali Sohor Samarinda Kota. Usaha ini dapat juga menyerap tenaga kerja sebanyak 8 sampai 9 orang dan tenaga kerja yang diserap ini tidak harus punya keahlian khusus. Lokasi yang strategis menjadi keberuntungan pula dan selain pelayanan serta tempat parker yang cukup.

**2. METODE PENELITIAN**

Obyek penelitian dari Judul Analisis Penjualan Soto dan Sate Dalam Perencanaan Laba Pada Usaha Warung Ali Sohor Di Samarinda. Penelitian penjualan soto dan sate dengan biaya yang dikeluarkan untuk mengelola kegiatan usaha warung Ali Sohor di Samarinda setiap hari dengan mengambil tempat di jalan Arief Rachman Hakim Samarinda. Sedang biaya yang dikeluarkan antara lain yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Perlu penggolongan biaya yang dikeluarkan baik biaya tetap maupun biaya variable yang dikeluarkan usaha sate per satuan setiap hari dan perhitungan dengan menggunakan break-even dan sales minimal dengan laba yang diharapkan dapat tercapai. Dalam metode penelitian dengan pendekatan analisis yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif terdiri dari Break-even dalam unit dan break even dalam rupia. Sedangkan penjualan minimal dalam unit dan dalam rupiah dengan mengharapakan laba yng dikehendaki sehingga laba dapat tercapai. Dalam melaksanakan penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut ; (1) Wawancara, yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pemilik usahadan pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. (2) Studi Pustaka yaitu menggunakan literatur-literatur yang berhubungan dengan penelitian.Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang akan diperoleh melalui wawancara langsung ke obyek atau pemilik usaha sate dan soto Ali Sohor di Samarinda. Pada tahun 2018 di Samarinda Kota, karena data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah manajemen produksi dan manajemen keuangan yang meliputi ; (1) Data penjualan usaha setiap hari dikumpulkan menjadi perbulan dan dihitung per tahun.(2)Data biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan setiap hari dikumpulkan menjadi bulan dan dihitung per tahun. (3) Data harga jual yang dilakukan usaha warung soto Ali Sohor di Samarinda Kota merupakan harga standard. Untuk pemecahan masalah dapat digunakan alat analisis break-even dan sales minimal sehingga dapat diketahui hasil yang didapat diketahui besarnya penerimaan dan biaya.Untuk menganalisis data dalam penelitian yang diperoleh dari obyek penelitian menggunakan Break-Even dalam unit yang dapat dicari dengan formula :

$$BE (unit) = \frac{FC}{P - V}$$

Di mana

BE = Penerimaan penjualan dan biaya yang dikeluarkan sama besarnya dalam usaha baik dalam unit dan dalam rupiah.

FC = Biaya yang dikeluar tidak berpengaruh dengan unit usaha sate yang dihasilkan terdiri dari sate ayam dan sate daging sapi.

VC = Biaya yang berpengaruh dengan jumlah soto dan sate yang akan dijual terdiri dari sate ayam dan sate daging sate atau biaya (V) per unit dikali kan dengan unit.

P = Harga jual per satuan

Sedangkan Break-Even dalam rupiah yaitu :

$$BE(Rupiah) = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

Dimana

S = Penjualan yang dilakukan pada usaha

Sales Minimal dalam rupiah mengharapakan laba yang diinginkan yaitu :

$$FC + Laba$$

$$SM(\text{Rupiah}) = \frac{\text{-----}}{1 - VC/S}$$

Sales Minimal dalam unit mengharapkan laba yang diinginkan yaitu :

$$SM(\text{unit}) = \frac{FC + \text{Laba}}{P - V}$$

Dimana ,

SM = Penjualan minimal dalam satuan untuk menghasilkan laba

SM = Penjualan minimal dalam rupiah untuk menghasilkan laba

FC = Biaya tetap pengeluaran untuk penjualan

VC = Biaya tidak tetap Pengeluaran

P = Harga jual per satuan

V= Biaya variable per satuan

Untuk membuktikan laba yang diharapkan perusahaan dapat dicari dengan cara sebagai berikut :

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| Sales Minimal .....     | Rp. XXXXX |
| Fixed Cost Rp. XXXXX    |           |
| Variabel Cost Rp. XXXXX |           |
| ----- (+)               |           |
| Total Cost .....        | Rp. XXXXX |
|                         | ----- (-) |
| Laba .....              | Rp. XXXXX |

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Hasil Penelitian

Dalam penelitian ada tiga produk yang diteliti antara lain yaitu soto, sate daging ayam dan sate daging sapi. Masing-masing produk dihitung biaya tetap dan biaya variable. Maka perlu dilakukan klasifikasi biaya atau penggolongan biaya tetap dan biaya variable, sedangkan harga jual (price) per satuan sudah diketahui tidak berubah. Sesuai persyaratan dalam perhitungan break-even dan Sales Minimal, dimana harga diisyaratkan konstan.

##### 3.1.1 Biaya Soto

Biaya soto yaitu biaya tetap dan biaya variabel terdiri dari biaya tempat dan perbaikan tempat sehingga diutamakan bagi konsumen yang datang. Maka diambil dari table 1. Total Biaya Tetap (TFC) sebesar Rp 106.842.933,33 dan Tabel 2. Total Biaya Variabel (TVC) sebesar Rp. 345.384.000,-

##### 3.1.2 Biaya Sate Ayam

Biaya sate ayam yaitu biaya tetap dan biaya variabel terdiri dari biaya tempat dan perbaikan tempat sehingga diutamakan bagi konsumen yang datang. Maka diambil dari tabel 1. Total Biaya Tetap (TFC) sebesar Rp 24.392.666,67 dan Tabel 3. Total Biaya Variabel (TVC) sebesar Rp. 330.725.000,-

##### 3.1.3 Biaya Sate Daging Sapi

Biaya sate daging sapi yaitu biaya tetap dan biaya variabel terdiri dari biaya tempat dan perbaikan tempat sehingga diutamakan bagi konsumen yang datang. Maka diambil dari tabel 1. Total Biaya Tetap (TFC) sebesar Rp 24.392.666,67 dan Tabel 4. Total Biaya Variabel (TVC) sebesar Rp. 345.384.000

##### 3.1.4 Keadaan Harga Jual Per Satuan

Harga jual soto atau sop sebesar Rp 25.000,- dan harga jual sate ayam sebesar Rp 4.000,- serta harga jual sate daging sapi sebesar Rp. 6.000,- dimana harga menurut ketentuan dalam break-even harus memenuhi syarat konstan (tetap) pada periode yang diteliti atau satu tahun. Hasil yang diperoleh dari penelitian memenuhi syarat.

#### 3.2 Pembahasan

##### 3.2.1 Keadaan Break Even Dalam Unit Dan Rupiah

Sedangkan harga jual masing-masing yaitu soto sebesar Rp. 25.000 dan harga jual sate ayam sebesar Rp. 4.000,- dan harga jual sate daging sapi sebesar Rp 6.000,- Dari hasil perhitungan formulasi break-even dalam unit untuk soto sebanyak 18.089,08 atau 18.089 unit dan break-even dalam rupiah sebesar Rp.

452.226.933,33. Untuk break-even sate ayam sebanyak 9.453,83 unit dan break-even sate ayam dalam rupiah sebesar Rp. 37.815.333,33 Break-Even sate daging sapi dalam rupiah sebesar Rp. 247.628.910 Untuk break-even sate sapi sebanyak 41.271 unit

### 3.2 Keadaan Penjualan Minimal Dengan Laba

Keadaan penjualan minimal soto dalam unit sebanyak 25.611 dan penjualan minimal dalam rupiah Rp. 646.384.166,66. Sedangkan penjualan minimal sate ayam sebanyak 341.644,24 unit dan penjualan minimal dalam rupiah sebesar Rp. 1.366.562.554,- Sedangkan penjualan minimal sate daging sapi sebanyak 83.466,47 dan penjualan minimal sate daging sapi dalam rupiah Rp. 1.262.806.603,66. Untuk laba dalam penelitian dibuat per tahun sebesar Rp 100.000.000,- dan pembuktian laba yang diharapkan terbukti.

## 4. Kesimpulan

Dari penelitian dan pembahasan menjawab permasalahan diatas ,maka dapat ditarik kesimpulan antara lain :

1. Biaya tetap dan biaya variabel dapat diketahui melalui penggolongan biaya dari usaha warung soto Ali Sohor per hari selama operasional 27 hari atau 1 bulan dan perhitungan dalam 1 tahun.
2. Harga jual masing- masing produk dapat diperoleh melalui obyek langsung dalam pelitian ini yaitu soto dan sate.
3. Break-even dan sales minimal dapat diketahui melalui formulasi dalam unit dan rupiah
4. Pembuktian dapat dilakukan dengan penjualan minimal terbukti

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ayunda, Wulan.Usaha Rumah Makan Laris Manis, Jakarta, 2007
- [2] Ayunda, Wulan. Business Plan Usaha Kuliner Skala UMKM, Penertbit PT.Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia-Jakarta,2016
- [3] Ahyari, Agus.Manajemen Produksi : Perencanaan Sistem Produksi. Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada , Yogyakarta, 240 h.2000
- [4] Assauri, Sopyan. Manajemen Produksi. Lembaga Penerbitan Fakulats Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta. 247 h.2000
- [5] Harsono. Manajemen Pabrik. Penerbit Balai Aksara , Jakarta 288 h,2000
- [6] Harding H A.Manajemen Produksi. Seri Manajemen, No. 35 Diterjemahkan oleh Magdalena AJ. Penerbit Aksara, Jakarta. 288 h,2000
- [7] Mulyadi. Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya . Bagian Penerbitan Fakulatas Ekonomi Universitas Gadjah Mada. Edisi Tiga. Jogjakarta . 402 h.1979
- [8] Sigit , Soehardi. Analisis Break-Even. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta. 2 h,1979
- [9] Swastha , Basu DH, 2000. Manajemen Barang Dalam Pemasaran Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada , Yogyakarta. 237 h,2000
- [10] Prasetyo,Andjar. UKM, KELAYAKAN USAHA DAN PENGUKURAN KINERJA, Jakarta,2016

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan selesai penelitian ini kami ucapkan terima kasih. Pada semua pihak antar lain kepada yang terhormat :[1] Pimpinan dan karyawan usaha warung soto Ali Sohor Samarinda.

[2] Direktur Politeknik Negeri Samarinda.

[3] Wakil Direktur I dan II Politeknik Negeri Samarinda