

ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN BEBEK MUDA GORENG PADA RESTO BEBEK KALEYO (Studi Kasus Cabang BSD)

Diar Noviyanto ¹, Mahwiyah ², Linawati ³, Erliana ⁴, Lukmanul Hakim ⁵

^{1,2,3,4} Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

**E-mail: Nvdia@gmail.com*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada Resto Bebek kaleyo cabang BSD, dan 2) untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi permintaan bahan baku bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD dengan menggunakan dan membandingkan data penjualan pada tahun 2019 – 2021. Jenis data yang digunakan adalah data Primer. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode data kuantitatif dan deskriptif, yaitu data yang berbentuk angka pasti serta menganalisis data-data laporan Penjualan dari perusahaan tersebut. Metode analisis data yang digunakan dengan analisis pertumbuhan penjualan. Hasil penelitian ini adalah Pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada resto Bebek kaleyo mengalami peningkatan pertumbuhan penjualan dari Tahun 2019-2021, Adapun faktor yang mempengaruhi permintaan bahan baku adalah terbatasnya sumber daya dalam hal ini bahan utama Bebek muda itu sendiri.

Kata kunci : Pertumbuhan, Penjualan.

PENDAHULUAN

Di era disrupsi saat ini perkembangan teknologi berkembang dengan cepat dan pesat dan juga pada saat ini perekonomian indonesia sedang mengalami pertumbuhan yang cukup baik yang mana hal ini akan mempengaruhi iklim investasi dalam negeri dan juga membuat investor akan berinvestasi dan menanamkan modalnya. Dimana semua aktivitas ekonomi diminta untuk cepat dalam setiap kegiatannya. Setiap perusahaan membutuhkan sistem informasi untuk menunjang kegiatan operasionalnya sesuai dengan perkembangan teknologi agar selalu mengikuti perkembangan zaman. Salah satunya adalah diindustri food and beverage yang memerlukan informasi tentang laporan pendapatan dan pertumbuhan materialnya. Sistem informasi ini sangat penting bagi perusahaan karena dapat memonitoring pendapatan dan pertumbuhan agar supply dan demand tidak terjadi deadlock atau kehabisan produk akibat dari permintaan yang melonjak.

Perusahaan adalah sebuah organisasi yang beroperasi dengan tujuan menghasilkan keuntungan, dengan cara menjual produk (barang dan atau jasa) kepada

para pelanggannya. Tujuan operasional dari sebagian besar perusahaan adalah untuk memaksimalkan profit. (Hery 2015:2)

Menurut Mulyadi (2018:3) Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2016:13) sistem informasi akuntansi terdapat lima siklus, yaitu siklus pendapatan (revenue cycle), siklus pengeluaran (spending cycle), siklus penggajian (payroll cycle), siklus produksi (production cycle), dan siklus keuangan (financial cycle), pada penelitian ini hanya menggunakan satu siklus yaitu siklus pendapatan. Siklus pendapatan merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan distribusi barang dan jasa ke entitas lainnya untuk mengumpulkan penerimaan kas dari pihak yang berkaitan dalam hal ini Customer

Sumber pendapatan Resto Bebek Kaleyo adalah dari penjualan bahan utama yaitu Bebek, Ayam dan yang paling laku atau laris adalah menu Bebek muda, apakah itu dari menu bebek muda goreng, bebek muda rica, bebek muda bakar tapi penulis disini hanya akan fokus pada bebek muda dalam hal ini bebek muda goreng dan bebek muda rica karena selain menu ini paling laris dan juga pada database POS (Point Of Sales) kedua menu tersebut dijadikan satu pada saat output print out laporan penjualan di POS (Point Of Sales).

Selain itu juga bahan utama dari menu ini juga sering sold out (habis) sebelum jam tutup resmi operasional hariannya yaitu pukul 22:30 wib dan juga Ketika outlet order ke pusat produksi pengiriman permintaannya sering tidak sesuai dengan yang diorder oleh cabang hal ini dikarenakan pusat produksi agak kesulitan untuk memenuhi orderan dari setiap cabang selain karena bahan baku yang ada juga terbatas, susah bahkan pada waktu musim tertentu atau bukan musim panen atau petani gagal panen bahan baku Bebek menjadi barang langka untuk diproduksi selain itu juga kenaikan penjualan di tiap cabang menyebabkan orderan dari cabang ke pusat produksi menjadi meningkat.

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa betapa pentingnya Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dalam hal untuk memberikan suatu informasi yang handal, maka penulis tertarik untuk mengkaji penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi (SIA) tersebut khususnya untuk Pendapatan dari penjualan bebek muda agar dapat diestimasi atau diproyeksi terkait kebutuhan bahan baku tersebut agar terhindar dari permintaan outlet yang tidak bisa dipenuhi pusat produksi dan sold out sebelum tutup resto. Oleh karena itu peneliti akan membuat penelitian dengan judul “ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN BEBEK MUDA GORENG PADA RESTO BEBEK KALEYO (Studi Kasus Cabang BSD)”.

METODE

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kuantitatif untuk menganalisis pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada Resto Bebek Kaleyo cabang BSD. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Observasi merupakan teknik yang digunakan untuk mengamati langsung kegiatan di lapangan, yang dalam penelitian ini dilakukan dengan magang di PT. Dua Tepian Sungai, anak perusahaan dari Resto Bebek Kaleyo cabang BSD. Melalui observasi ini, penulis dapat memperoleh gambaran mendalam tentang operasional restoran dan proses penjualan yang berlangsung. Observasi juga dilakukan dengan bantuan tim leader dan crew, yang memberikan dukungan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan terkait penelitian.

Wawancara dilakukan dengan pimpinan dan staf bagian persediaan untuk memperoleh informasi lebih mendalam tentang masalah yang diteliti, terutama yang berkaitan dengan proses pengelolaan bahan baku dan kendala yang dihadapi dalam memenuhi permintaan dari cabang-cabang resto. Wawancara menjadi penting karena memungkinkan peneliti untuk menggali informasi langsung dari pihak yang berpengalaman dan relevan dengan topik penelitian.

Dokumentasi juga menjadi salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian ini. Penulis mengumpulkan dokumen terkait data penjualan dari resto, yang berfungsi sebagai bukti dan informasi yang mendukung analisis. Dokumen ini berupa laporan penjualan item menu yang dijual di Resto Bebek Kaleyo, yang kemudian dianalisis untuk mengidentifikasi pola pertumbuhan penjualan dari waktu ke waktu.

Selain itu, penulis juga melakukan penelitian kepustakaan dengan membaca buku-buku teoritis, jurnal-jurnal penelitian terdahulu, serta sumber-sumber lain yang relevan untuk memperkaya pemahaman tentang topik yang diteliti. Metode ini membantu penulis memperoleh landasan teori yang lebih kuat untuk mendukung analisis data yang telah dikumpulkan.

Setelah data dikumpulkan, penulis menggunakan metode analisis data yang terdiri dari tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan verifikasi. Pada tahap pertama, reduksi data, penulis memilah data yang dianggap relevan dengan fokus penelitian dan mengeliminasi data yang tidak diperlukan. Tahap kedua adalah penyajian data, di mana data yang telah dipilih dipresentasikan dalam bentuk narasi, flowchart, atau bagan, agar lebih mudah dipahami dan dianalisis. Terakhir, pada tahap penarikan kesimpulan, penulis melakukan verifikasi untuk memastikan apakah hasil yang ditemukan sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian. Proses ini penting untuk memastikan kevalidan dan keandalan hasil penelitian.

Metode perhitungan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan berdasarkan growth ratio, yang dihitung dengan rumus:

$$G = \left(\frac{(Total\ Penjualan\ Tahun\ Berjalan - Total\ Penjualan\ Tahun\ Lalu)}{Total\ Penjualan\ Tahun\ Lalu} \right) \times 100\%$$

Rumus ini digunakan untuk mengukur sejauh mana pertumbuhan penjualan bebek muda goreng dari tahun ke tahun, yang menjadi fokus utama dalam penelitian ini.

Secara keseluruhan, metodologi yang diterapkan dalam penelitian ini dirancang untuk memberikan gambaran yang jelas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan dan permintaan bahan baku di Resto Bebek Kaleyo, dengan pendekatan yang sistematis dan berbasis data yang valid.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

Penelitian ini diperoleh berdasarkan hasil analisis serta perhitungan yang dikemukakan secara deskriptif dengan menggunakan metode kuantitatif yaitu dengan menyajikan data – data penjualan yang diperoleh dan dianalisis secara seksama sehingga menghasilkan informasi yang dapat dipertanggung jawabkan.

a. pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD.

Pertumbuhan penjualan merupakan suatu indikator penting daripada penerimaan pasar dari suatu produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan suatu penjualan.

Resto bebek kaleyo cabang BSD merupakan restoran yang menyajikan menu dengan olahan utama bebek, menu bebek yang paling laris adalah Bebek muda goreng baik itu bebek muda goreng kremes atau bebek muda goreng sambel ijo. Pada tahun 2019 Penjualan bebek muda goreng dicabang BSD mencapai 90.702 porsi kemudian pada tahun 2020 Penjualan bebek muda goreng dicabang BSD mencapai 148.036 porsi dan pada tahun 2021 Penjualan bebek muda goreng dicabang BSD mencapai 174.590 porsi

b. Faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan bahan baku bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD?

Setelah peneliti menganalisa terkait faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan bahan baku bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD peneliti mendapatkan bahwa :

1. Harga barang itu sendiri

Dalam hukum permintaan dijelaskan bahwa jika harga suatu barang itu rendah maka jumlah permintaan akan barang tersebut meningkat begitupun sebaliknya jika harga suatu barang itu tinggi maka jumlah permintaan akan barang tersebut menjadi menurun.

Contoh sederhana dalam konteks penelitian ini adalah Ketika kita pergi berkunjung ke Warung Makan Bebek H.Slamet untuk membeli suatu produk untuk memenuhi kebutuhan hidup kemudian kita melihat harga salah satu produk dari warung tersebut biasanya secara otomatis kita langsung membandingkan harga di Warung Bebek H. Slamet dengan Resto Bebek kaleyo dalam hal ini jelas harga dari Resto bebek kaleyo lebih murah dibanding dengan harga Bebek di Warung makan Bebek H. Selamat. Dan secara otomatis permintaan dari produk bebek tersebut akan tinggi/naik.

2. Harga barang dan jasa yang berkaitan

Dalam hukum permintaan dan penawaran factor yang mempengaruhi salah satunya juga adalah harga barang dan jasa yang berkaitan maksudnya adalah ada yang disebut dengan barang komplementer yaitu barang yang sulit dipisahkan karena dianggap saling melengkapi dari sudut pandang konsumen.

Contoh sederhana barang komplementer dalam konteks ini adalah sambel dengan bahan baku utamanya adalah cabe. Ketika harga bebek muda naik otomatis harga sambel juga naik.

3. Pendapatan

Pendapatan merupakan factor penting juga dalam hukum permintaan dan penawaran karena apabila pendapatan suatu masyarakat di daerah tersebut tinggi maka jumlah permintaan di wilayah masyarakat tersebut juga tinggi.

4. Kualitas barang

Konsumen juga akan memperhatikan aspek kualitas suatu produk atau barang karena kualitas menimbulkan kesetiaan atau loyalitas, dalam konteks ini produk bebek muda dari bebek kaleyo sangat disukai oleh konsumen terbukti dengan penjualan yang tinggi dibanding produk atau menu lainnya. Hal itu tidak lain karena kualitas produk dari resto bebek kaleyo yang menjaga kualitas rasa yang sama disemua cabang.

5. Jumlah penduduk

Tidak dapat dipungkiri bahwa jumlah suatu penduduk adalah salah satu factor yang mempengaruhi permintaan suatu barang, semakin banyak jumlah suatu penduduk diwilayah tertentu semakin besar terjadinya konversi penjualan dari suatu usaha

Apalagi Resto Bebek kaleyo cabang BSD ini hadir ditengah jumlah penduduk diwilayah yang berkembang dan banyak jumlah penduduknya boleh dibilang sangat strategis karena berada diwilayah elit, banyak perumahan ada apartemen juga dan lokasinya dipinggir jalan utama BSD sehingga konsumen tidak sulit untuk datang ke lokasi.

6. Penggunaan teknologi

Pada saat ini Kita berada di era disrupsi saat ini yaitu dengan perubahan dan inovasi teknologi yang berkembang dan berubah sangat cepat dan ditambah dorongan pemerintah dan trend global kita sudah memasuki era revolusi industry 4.0 dan hal ini juga kita dituntut untuk menggunakan teknologi secara efektif dan efisien.

Kita tau bahwa 2 tahun kebelakang seluruh dunia mengalami suatu pandemi yaitu adanya virus corona yang kita kenal dengan Covid-19 dimana seluruh kehidupan berubah secara drastic yang biasanya aktivitas masyarakat bebas berkumpul dengan adanya pandemi covid-19 ini seluruh aktivitas masyarakat mulai dibatasi mulai karena virus ini menular mulai dari tidak boleh berkumpul, tidak boleh berjabat tangan, harus sering cuci tangan dan mengukur suhu tubuh.

Kaitannya faktor penggunaan teknologi yang mempengaruhi permintaan

adalah dengan selalu mengikuti inovasi teknologi itu sendiri dimana saat ini banyak bermunculan bisnis start up yaitu bisnis yang berjalan dan menerapkan core bisnisnya dengan inovasi teknologi untuk memecahkan masalah yang terjadi dimasyarakat.

Dalam hal ini banyak sekali bisnis owner yang mulai memikirkan bagaimana dimasa pandemi ini bisnis mereka tetap jalan dan juga tetap mematuhi aturan protocol Kesehatan karena bisnis harus profit agar tetap exist salah satu inovasi para bisnis owner dalam dunia kuliner adalah dengan membuat produk frozen melalui platform online seperti gojek, grab, shopee. Hal ini yang juga dilakukan oleh resto bebek kaleyo dan pada akhirnya ada pertumbuhan penjualan dengan inovasi varian produk kemasan frozen yang dijual.

7. Kesempatan untuk meraih laba

Kita sepakat bahwa Tujuan didirikannya sebuah perusahaan adalah untuk mencari keuntungan dengan memperoleh laba agar keberlangsungan hidup perusahaan tetap bertahan dengan dan dalam kondisi apapun. Resto bebek kaleyo pun melakukan hal yang sama ditengah gempuran munculnya resto atau warung bebek sejenis merupakan suatu kemunculan hal positif dan negatif.

Hal positif nya dari sisi konsumen adalah ditawarkan banyak variasi menu olahan bebek dari masing-masing resto atau rumah makan sejenis, kemudian harga juga bersaing dan dari sisi bisnis owner pun dituntut untuk berinovasi dengan tujuan menarik konsumen sebanyak banyaknya dengan cara promosi harga, menu barudll. Dengan adanya hal ini kesempatan untuk meraih laba menjadi peluang besar dan menantang. Untuk hal negatifnya bisa terjadi perang harga yang tidak masuk di akal.

2. Pembahasan

Pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD

Setelah peneliti menganalisis data penjualan bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD didapatkan bahwa Penjualan merupakan salah satu sumber utama pendapatan perusahaan tentunya perusahaan menginginkan penjualannya bertumbuh dan berkembang dengan stabil maupun meningkat dari tahun ke tahun. Jika pertumbuhan penjualan tetap stabil atau bahkan meningkat serta biaya-biaya dapat dikendalikan maka laba yang diperoleh perusahaan juga meningkat maka keuntungan yang diperoleh investor atau pemilik perusahaan juga meningkat. Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan acuan untuk prediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian-uraian dan hasil Analisis data penjualan yang telah dilakukan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Maka, dengan ini penulis menyimpulkan bahwa

1. Pertumbuhan penjualan bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo mengalami kenaikan yang signifikan terlihat dari data penjualan Tahun 2019, 2020 dan 2021. Hal ini mengindikasikan bahwa tujuan dari berdirinya perusahaan tercapai dengan baik yaitu dengan bertumbuhnya angka penjualan dan berimbas pada profitabilitas.
2. faktor yang mempengaruhi permintaan bahan baku bebek muda goreng pada resto bebek kaleyo cabang BSD adalah karena meningkatkatnya jumlah penjualan bebek muda goreng dicabang BSD selain itu faktor lainnya adalah karna harganya yang cukup terjangkau serta kualitas produknya juga baik.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada

- Ahyari, Agus, 2004, Manajemen Produksi dan Pengendalian Produksi, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014). Manajemen Pemasaran. BPFE: Yogyakarta.
- Hall,J.A. (2013). Accounting Information System. Ohio: South-Western Publishing.
- Horne, James C. Van dan John M Wachowicz Jr. 2012. Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan (Edisi 13). Jakarta : Salemba Empat
- Kasmir. 2016. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2018. Principles of Marketing. Edisi 15 Global Edition. Pearson.
- Nafarin,M. 2007. Penganggaran Perusahaan. Edisi Ketiga. Jakarta:Salemba Empat
- Romney, M. B., dan Steindbart, P. J. (2012). Accounting Information Systems. New Jersey: Pearson Internasional
- Reksohadiprojo, Sukanto, 2002, Manajemen Produksi dan Operasi, Dosen FE UGM, Yogyakarta.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.