ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR

1st MUTIA ELVIRA REFIANA, 2nd HAMDANI M.SYAH
Akuntansi
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
Jakarta, Indonesia
Mutiaelvira27@gmail.com ; dan hamdani_m.syah@stei.ac.id

Abstract - *This purpose of this research is to view, analyze, and implement data and profits on traders in Klender Village, East Jakarta. The research strategy used in this research is a descriptive strategy. The population of this study were traders in the Klender Village area, with a total sample of 17 traders in one period, namely a month. The data used in this study are primary data and secondary data. The data analysis techniques used in this research are Cost Analysis, Income Analysis, Multiproduct Break Event Point Analysis and Profit Target Analysis.*

The results of the study prove that: First, the characteristics of the satay traders consist of the level of education to the number of family dependents. Satay traders also understand the costs that must be incurred, to the service, business location to the comfortable atmosphere of the place. Research proves that the highest profit is in a very strategic location of IDR 36,150,423.19. Then the comfortable atmosphere of the place generates a profit of IDR 142,011,237.14 and a very satisfying service level of IDR 142,011,237.14. Meanwhile, the lowest profit was in a strategic business location of IDR 15,013,926.29, a comfortable atmosphere of IDR 10,529,509.78, and an unsatisfactory service level of IDR 10,277,373.55. And overall for the satay traders in the shop houses, on average, they get a higher profit of Rp. 49,646,899.32 than the satay traders on the roadside. So that the resulting profit is higher, if the service is satisfactory, the location of the business is strategic, and is accompanied by a comfortable atmosphere. Second, from the results of the implementation of the cost capacity and profit analysis with CVP analysis using the breakeven point (BEP), it shows that on average satay traders have made sales (units) that have passed the break-even point (BEP). So that the satay traders get profit per month. The profit target is 25% of the previous month's sales (units). The average increase in profit in the following month for 9 satay traders on the roadside was 29.56%. And the average increase in profit in the next month at 8 satay

traders at the shop was 24.88%. the increase in profit has also passed the UMR DKI Jakarta and can be used to meet family needs and savings (saving).

Keywords**:** *Sales, Costs, Profits, Multiproduct Break Even Points, and Profit Targets*

Abstrak– *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menganalisis, dan melakukan implementasi penerapan biaya kapasitas dan laba pada pedagang Sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Strategi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi deskriptif. Populasi dari penelitian ini adalah pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, dengan jumlah sampel sebanyak 17 pedagang sate dalam satu periode yaitu sebulan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa Analisis Biaya, Analisis Pendapatan, Analisis Break Event Point Multiproduk dan Analisis Target Laba.*

Hasil penelitian membuktikan bahwa : Pertama, karakteristik pedagang sate terdiri dari tingkat pendidikan hingga jumlah tanggungan keluarga. Pedagang sate juga sudah memahami biaya yang harus dikeluarkan, sampai pada pelayanan, lokasi usaha hingga suasana tempat yang nyaman. Penelitian membuktikan jika laba tertinggi berada di lokasi yang sangat strategis sebesar Rp 36.150.423,19. Lalu suasana tempat yang nyaman menghasilkan laba Rp 142,011,237.14 dan tingkat pelayanan sangat memuaskan Rp 142.011.237,14. Sedangkan, laba terendah berada pada lokasi usaha yang strategis Rp Rp 15.013.926,29, suasana tempat nyaman Rp 10.529.509,78, dan tingkat pelayanan tidak memuaskan Rp 10.277.373,55. Dan secara keseluruhan untuk pedagang sate di ruko rata-rata mendapatkan laba lebih tinggi sebesar Rp 49.646.899,32 dari pedagang sate di pinggir jalan. Sehingga laba yang dihasilkan semakin tinggi, jika pelayanan memuaskan, lokasi usaha strategis, dan disertai oleh suasana tempat yang nyaman. Kedua, dari hasil implementasi analisa biaya kapasitas dan laba dengan analisa CVP menggunakan titik impas (BEP) menggambarkan bahwa rata-rata pedagang sate sudah melakukan penjualan (unit) yang melewati titik impas (BEP). Sehingga pedagang sate mendapatkan laba per bulannya. Untuk target laba yaitu sebesar 25% dari penjualan (unit) bulan sebelumnya. Rata-rata peningkatan laba bulan berikutnya pada 9 orang pedagang sate di pinggir jalan sebesar 29,56%. Dan rata-rata peningkatan laba bulan selanjutnya pada 8 orang pedagang sate di ruko sebesar 24.88%. peningkatan laba juga sudah melewati UMR DKI Jakarta dan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan simpanan (Saving).

Kata Kunci**:** *Penjualan, Biaya , Laba ,Break Even Point Multiproduk, dan Target Laba*

I. I. PENDAHULUAN

Era yang serba modern yang mengakibatkan segala sesuatu serba praktis dan efisien, dimana perubahan pola hidup masyarakat akan berdampak pada pola konsumsi, khususnya masyarakat perkotaan yang sibuk dengan segala rutinitas di luar rumah, keadaan inilah yang menyebabkan masyarakat lebih memilih untuk membeli makanan di luar rumah dengan berbagai

macam alternatif dan berbagai menu pilihan, lalu berpengaruh pada tingginya permintaan masyarakat akan jasa penyedia makanan terutama makanan siap saji, sehingga peluang bisnis sangat menjanjikan untuk pelaku usaha dibidang penyajian makanan.

Perencanaan adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannnya, untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko dan kesulitan yang akan dihadapi dan bisa terjadi sewaktu-waktu. Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Metode perencanaan yang dapat digunakan yaitu dengan analisis biaya volume laba atau cost volume profit analysis dimana analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai.

Ditinjau dari suatu bisnis yang semakin meningkat maka dibutuhkan manajemen untuk menganalisa biaya produksi, volume penjualan dan laba yang digunakan oleh para wirausahawan untuk mengadakan evaluasi kegiatan yang sudah berjalan maupun kegiatan yang akan datang. Oleh karena itu, diperlukan alat analisis yang dapat dijadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar terhindar dari kerugian. Analisis yang tepat untuk digunakan oleh pihak manajemen yaitu analisis biaya volume laba atau cost volume analysis. Karena analisis ini merupakan teknik perencanaan laba jangka pendek atau suatu periode akuntansi tertentu yang dasar analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Metode tersebut dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Untuk membuat perencanaan biaya dan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan. Dapat diuraikan dengan menggunakan bantuan analisis Break Event Point yang merupakan sarana untuk marencanakan laba. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi, dimana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan,merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat untuk merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis biaya, volume, laba yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yangakan dicapai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang terjadi.

Analisis biaya volume laba merupakan salah satu alat analisis yang digunakan dalam pembuatan suatu perencanaan biaya dan laba. Analisis tersebut akan menghasilkan nilai titik impas (break even point/ BEP). Analisis biaya volume laba akan memudahkan perusahaandalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

Wirausaha merupakan orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha setiap melihat peluang. Menjadi wirausaha harus mampu berpikir kreatif dan inovatif. Wirausaha dapat melakukan berbagai bentuk usaha salah satunya dengan menjual pangan. Pangan merupakan kebutuhan primer, salah satu kebutuhan dasar manusia yang meliputi kebutuhan akan makanan dan minuman. Pemenuhan kebutuhan akan makanan bukan hanya untuk menjaga keberlangsungan hidup manusia saja, makanan merupakan asupan yang penting untuk membangun manusia agar terciptanya fisik yang sehat, oleh karena itu pemenuhan kebutuhan akan makanan sering kali menjadi salah satu indikator bagi kesejahteraan masyarakat. Saat ini pertumbuhan jumlah penduduk dunia yang semakin meningkat setiap tahun, sangat berpengaruh terhadap permintaan kebutuhan akan makanan.

Keadaan modal yang relatif kecil mendorong para pedagang untuk menciptakan sesuatu sajian makanan yang unik dan menarik yang bertujuan agar dapat memenuhi selera dari penikmat kuliner untuk mencicipi dagangan yang mereka jual, kemudian dapat menciptakan margin untuk

pedagang tersebut. Target pedagang kaki lima dan pedagang gerobak bukanlah kalangan menengah keatas sehingga harga yang mereka jual terjangkau bagi ekonomi menengah kebawah. Sebaliknya harga yang disediakan untuk kafe atau restoran mungkin hanya untuk kalangan menengah keatas. Menu yang biasa tersaji dipinggir jalan atau oleh pedagang kaki lima serta gerobak pada dasarnya relatif sama.

Pedagang sate sangat banyak tersebar terutama di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Pedagang sate kambing dan ayam yang berdagang di wilayah ini berjualan sate di berbagai titik lokasi seperti di pasar, pinggir jalan, pemukiman warga, masjid, taman, universitas, dan lain sebagainya. Karena penjualan sate memerlukan modal yang relatif kecil sehingga mengakibatkan banyaknya pedagang sate satu persatu mencoba peluang dari hal tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarganya perbulan sehingga mengakibatkan persaingan dalam dunia penjualan sate semakin meningkat. Hal ini tentu saja berpengaruh pada biaya dan laba para pedagang sate kambing dan ayam tersebut.

Penelitian yang dilakukan (Romanda, 2017) analisis break even point menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian. Perhitungan dan analisis Break Even Point diawali dengan perhitungan Alokasi Biaya tetap dan variabel dan Rasio Margin Kontribusi untuk masing-masing tipe kamar, yang selanjutnya dilakukan perhitungan Break even point dalam unit dan dalam rupiah, selain itu dilakukan juga anilis perhitungan nilai Break even point sebagai alat perencanaan laba.

Penelitian yang dilakukan (Kusumawardani, 2017) tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran kepada perusahaan agar dapat merencanakan penjualan dan laba sesuai dengan apa yang diinginkan. Dalam melakukan perencanaan penjualan dan laba terlebih dahulu untuk menetukan titik impas, maka penerapan analisis break even point dapat digunakan untuk merencanakan perencanaan penjualan dan laba. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan penelitian deskriptif. Hasil analisis yang telah dilakukan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tahun 2016 dapat diketahui pemisahan biaya semi variabel dapat diketahui biaya tetap sebesar Rp 2.103.392.041 dan biaya variabel sebesar Rp 1.826.159.887 dengan rasio marjin kontribusi sebesar 56,40%, sedangakan BEP Multiproduk diketahui bahwa PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) mencapai break even point pada saat penjualan sebesar Rp 3.729.594.815 atau pada saat penjualan mencapai 58.334 m2. Perhitungan MoS sebesar 10,94%. Jika perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 25% maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 4.207.887.893 atau 60.721 m2 untuk slab marmer sedangkan untuk slab kasar sebesar 5.0934. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti, analisis break even point dapat menjadi salah satu alat yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan untuk digunakan dalam perencanaan penjualan dan laba.

Pedagang sate di Kelurahan Klender belum melakukan analisis dan perencanaan keuangan secara mendalam. Cost Volume Profit Analysis merupakan salah satu dari analisis yang dapat digunakan suatu usaha untuk dapat mengetahui bagaimana keadaan keuangan usaha mereka, dengan analisis ini pemilik usaha akan dengan mudah memutuskan mengenai harga jual yang pantas untuk suatu produk, produk apa saja yang perlu diproduksi atau dijual, strategi pemasaran yang perlu dilakukan, tingkat laba yang diinginkan dan seterusnya. Selain itu dengan analisis ini kita akan mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual dapat mempengaruhi laba usaha. Oleh karena itu, penulis menggunakan Cost-Volume-Profit Analysis untuk mengetahui alternatif penjualan terbaik untuk mencapai target laba pada pedagang sate di Kelurahan Klender.

Analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis / CVP) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang

diinginkan (Carter, 2009). Berdasarkan hal tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis biaya, dan laba pada pedagang sate di Kelurahan Klender.

Pada setiap pedagang ruko atau pinggir jalan laba yang dihasilkan berbeda-beda, hal ini yang mendorong penulis menganalisis seberapa besar laba maksimal yang mampu diperoleh pedagang sate yang ruko dan pinggir jalan di periode selanjutnya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama merumuskan perencanaan laba dengan menggunakan analisis cost volume profit untuk menentukan break even point atau titik impas dan target laba, sedangkan perbedaannya adalah letak penelitian ini pada pedagang sate di ruko dan pinggir jalan di wilayah Kelurahan Klender. Sesuai permasalahan tersebut, peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Biaya Kapasitas Dan Laba Pada Pedagang Sate Di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur?"**

PENDAHULUAN

II. LANDASAN TEORI

2.1. Analisis Pendapatan

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari suatu usaha yang dijalankan. Analisis pendapatan dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam melihat seberapa besar keberhasilan usaha yang telah dicapai. Kemudian analisis pendapatan digunakan untuk mencatat seluruh penerimaan dan pengeluran usaha sate dengan kapasitas produksi perpedagang baik pedagang yang di ruko ataupun di pinggir jalan. Total penerimaan adalah nilai suatu total produk dalam jangka waktu tertentu. Pengeluaran total adalah nilai input yang dikeluarkan dalam suatu proses produksi.

Perhitungan Keuntungan usaha sate atas biaya total anatara lain :

$$\pi = TR - TC \qquad (1)$$

Keterangan:
π =Keuntungan (Rp per Bulan)
TR=Penerimaan Total (Rp per bulan)
TC=Biaya Total (Rp per Bulan)

Ada kriteria yang digunakan :
Apabila total pendapatan > biaya total maka usaha sate mengalami keuntungan
Apabila total pendapatan < biaya total maka usaha sate mengalami kerugian
Apabila total penerimaan = total biaya maka usaha sate tidak rugi dan tidak untung (impas)

2.2. Analisis Biaya

Biaya merupakan faktor yang sangat penting dalam menjalankan usaha karena setiap rupiah yang dikeluarkan dapat mempengaruhi laba usaha. Ada dua biaya yang dianalisis dalam usaha ini yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (Variabel cost).

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Adalah biaya yang tidak berubah meskipun outputnya berubah. Besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh banyaknya kuantitas produksi yang dilaksanakan. Biaya tetap harus dikeluarkan meskipun tidak ada kegiatan produksi. Komponen biaya tetap yang dianalisis pada usaha sate adalah Gerobak, magic com, sendok, garpu, gelas, piring, stapler, kipas angina, kipas tangan, alat bakaran, pengamen, pengemis, kebersihan, keamanan, listrik, air, sewa, tenaga kerja tidak langsung, termos nasi.

2. Biaya Variabel (Variabel Cost)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya selalu berubah mengikuti jumlah kuantitas yang diproduksi dalam suatu usaha. Semakin banyak kuantitas diproduksi maka semakin besar juga biaya variabel yang dikeluarkan. Komponen biaya yang dianalisis antara lain biaya bumbu, biaya pelengkap, biaya bakan baku daging dan beras. Biaya penyusutan peralatan yang digunakan dalam suatu usaha dihitung dengan menggunakan metode garis lurus yaitu nilai pembelian dikurangi dengan tafsiran nilai sisa dikurangi umur ekonomis.
Perhitungan biaya menggunakan rumus :

$$TC = TFC + TVC \qquad (2)$$

Keterangan:
TC =Biaya Total Usaha (Rp per bulan)
TFC= Total Biaya Tetap
TVC=Total Biaya Variabel

2.3. Analisis Break Even Point (BEP)
Analisis Break Even Pont (BEP) / titik impas adalah suatu keadaan dimana pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu perusahaan sama besarnya, dalam arti perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Dalam analisis BEP, hasil penjualan yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya yang telah dikorbankan.
Rumus BEP Unit yang digunakan menurut Maryanne M. Mowen, dkk (2017:164) sebagai berikut :
BEP Unit=(Total Biaya Tetap)/((Harga per unit -Biaya Variabel per unit))
Sedangkan rumus BEP Rupiah yang digunakan menurut Maryanne M. Mowen, dkk (2017:170) sebagai berikut:

BEP Rupiah= (Total Biaya Tetap)/({1-Biaya Variabel}@(Penjualan)) (3)

BEP > Nilai rata-rata tusuk sate, porsi nasi dan porsi lontong yang dijual maka usaha sate mengalami keuntungan.
BEP < Nilai rata-rata tusuk sate, porsi nasi dan porsi lontong yang dijual maka usaha sate mengalami kerugian.
BEP = Nilai rata-rata tusuk sate, porsi nasi dan porsi lontong yang dijual maka usaha sate tidak untung dan tidak rugi (impas)

2.4. Analisis Target Laba
Target Laba digunakan untuk mengetahui pedagang sate target keuntungan yang pedagang inginkan di periode tertentu dan seberapa besar.
Rumus Penjualan dalam rupiah untuk memperoleh target laba yang digunakan menurut Maryanne M. Mowen, dkk (2017:173) sebagai berikut:

Penjualan dalam Unit=(Target Laba +Total Biaya Tetap)/(Harga Jual -Biaya Variabel per Unit) (4)

2.5.Analisis Multiproduk
Penelitian kali ini adalah menggunakan analisis multiproduk karena fokus penelitian dilakukan pada pedagang sate yang menjual lebih dari satu jenis produk yaitu sate kambing, sate ayam, nasi dan lontong. Dengan begitu peneliti membagi dua klasifikasi yaitu pedagang sate yang di ruko dan di pinggir jalan. Kemudian melakukan perbandingan apakah ada perbedaan rata-rata laba yang didapat atau diperoleh dari pedagang sate ruko dan pedagang sate pinggir jalan. .

III. METODA PENELITIAN

3.1. Strategi Penelitian

Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi penelitian kualtitatif deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian terhadap atau populasi tertentu yang diperoleh peneliti dari subjek berupa individu, organisasi, industri atau perspektif yang lain. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Biaya Kapasitas dan laba pedagang sate menggunakan cost volume profit analysis di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur.

Pola penelitian ini digunakan karena penelitian dilakukan wawancara dengan pedagang sate. Fokus dari penelitian ini adalah pengambilan data berupa biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, pendapatan yang diterima, pendidikan pedagang, lokasi berdagang, kondisi warung dan pelayanan.

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1. Populasi Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono. 2005:90).

Populasi umum adalah pedagang sate di Kelurahan Klender, Jakarta Timur adalah sebanyak 8 pedagang sate yang ruko dan 9 pedagang sate yang pinggir jalan. Wilayah tersebut digunakan peneliti untuk melakukan penelitian tentang Analisis Biaya Produksi Dan Laba Pedagang Sate di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur.

Tabel 1: Jumlah Populasi Umum Pedagang Sate

Jenis Pedagang	Jumlah Pedagang
Ruko	8
Pinggir Jalan	9
Total Pedagang	17

(Sumber: Berdasarkan Hasil Survey Langsung, Pada 7 maret 2020)

3.2.2. Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian atau jumlah dan karakteritik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti akan mengambil sampel dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan diberlakukan untuk populasi.

Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling yaitu pengambilan sampel berdasarkan kriteria. Dalam penelitian ini menggunakan kriteria pedagang sate di ruko dan pedagang sate di pinggir jalan. Jumlah sampel yang diambil adalah keseluruhan populasi pedagang sate atau sebagai populasi sasaran. Karena itu, peneliti menjadikan keseluruhan jumlah responden penelitian sebagai keseluruhan dari populasi sasaran sebanyak 17 pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Jumlah pedagang sate kambing & sate ayam yang tempat usahanya ruko (yang memiliki bangunan) ada 8 orang dan jumlah pedagang sate yang tempat usahanya pinggir (Menetap dan tidak memiliki bangunan) jalan ada 9 orang.

3.3. Data dan Metoda Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang perlu diolah kembali menjadi angka. Data primer diperoleh dengan melakukan pengamatan lapangan, pengisian kuisioner, dan wawancara dengan pedagang sate. Adapun cara memperoleh data primer melalui wawancara mendalam (in depth interview). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Menurut (Sugiyono,2017:61) metode

kualitatif yaitu analisis pengumpulan data dilakukan dengan natural setting dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi serta waancara mendalam, dan dokumentasi.
Metode pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara:

1. Wawancara

   Sekelompok pertanyaan yang diajukan kepada berbagai pihak untuk mendapatkan jawaban untuk penelitian. Pihak-pihak yang diharapkan akan memberikan jawaban terhadap pertanyaan tersebut adalah pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Penelitian ini menggunakan dua bentuk wawancara yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur yaitu pertanyaan-pertanyaan yang akan mengarahkan jawaban dalam pola pertanyaan yang dikemukakan kepada pedagang sate kambing dan sate ayam. Sedangkan wawancara tidak terstruktur yaitu pertanyaan-pertanyaan yang dapat dijawab bebas oleh pedagang sate kambing dan sate ayam tanpa terikat pada pola-pola tertentu.
2. Observasi

   Observasi merupakan pengamatan langsung pada sebuah studi kasus atau pembelajaran yang dilakukan dengan sengaja, terarah, urut, dan sesuai pada tujuan suatu objek yang ada (pedagang sate) menggunakan pengindraan. Pencatatan pada kegiatan pengamatan disebut dengan hasil observasi. Hasil observasi tersebut dijelaskan dengan rinci, tepat, akurat, teliti, objektif, dan bermanfaat.
3. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dalam penelitian ini semua dokumen yang berhubungan dengan sate sangat berguna untuk pengembangan penelitian.

3.4. Metoda Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan oleh penelitian menggunakan model Miles and Huberman:

1. Pengumpulan Data

   Langkah ini adalah mengonversi hasil wawancara suara menjadi sebuah teks (transkip), men-scanning materi, mengetik data lapangan atau memilah-milah dan menyusun data tersebut kedalam jenis-jenis yang berbeda tergantung pada sumber informasi.
2. Reduksi Data

   Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tak perlu dan mengorganisasikan data-data yang telah di reduksi memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan menjadi tema.
3. Penyajian Data

   Penyajian data merupakan anlisis dalam bentuk matrik, network, chart atau grafis. Pada penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, tabel, bagan dan hubungan antar kategori. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, dan tersusun sehingga akan semakin mudah dipahami.
4. Penarikan Kesimpulan

   Kesimpulan merupakan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penjualan, Harga Pokok Produksi dan Laba Per Bulan

Daftar penjualan bulanan sangat dibutuhkan oleh setiap pedagang sate baik itu pedagang yang memiliki ruko ataupun yang di pinggir jalan, karena dengan memiliki laporan bulanan, pedagang dapat mengetahui berapa keuntungan dan pengeluaran yang diperoleh. Berikut ini adalah

data penjualan, biaya, dan laba per bulan dari masing masing pedagang sate di ruko atau di pinggir jalan.

Tabel 2 : Penjualan, Harga Pokok Produksi dan Laba Per Bulan

Nama Pedagang	Penjualan	Harga Pokok Produksi	Laba
Pinggir Jalan			
Bapak Amir	Rp 36,099,000.00	Rp 22,264,005.00	Rp 13,834,995.00
Bapak Dul	Rp 23,754,000.00	Rp 15,118,630.00	Rp 8,635,370.00
Bapak Toto Suwiryo	Rp 34,020,000.00	Rp 18,204,497.39	Rp 15,815,502.61
Bapak Joko	Rp 32,634,000.00	Rp 20,578,090.55	Rp 12,055,909.45
Ibu Halimah	Rp 25,830,000.00	Rp 18,025,063.87	Rp 7,804,936.13
Ibu Marhati	Rp 52,857,000.00	Rp 20,735,809.62	Rp 32,121,190.38
Bapak Abu Bakar	Rp 25,434,000.00	Rp 16,877,629.89	Rp 8,556,370.11
Ibu Wati	Rp 26,874,000.00	Rp 18,906,977.01	Rp 7,967,022.99
Bapak Muhammad	Rp 35,940,000.00	Rp 23,569,261.45	Rp 12,370,738.55
Total Pinggir Jalan	**Rp 293,442,000.00**	**Rp 174,279,964.78**	**Rp 119,162,035.22**
Ruko			
Bapak Mamat	Rp 42,102,000.00	Rp 24,604,028.26	Rp 17,497,971.74
Bapak Nasluhi	Rp 63,308,000.00	Rp 31,365,856.32	Rp 31,942,143.68
Bapak Mursidi	Rp 50,466,000.00	Rp 25,805,869.80	Rp 24,660,130.20
Bapak Holil	Rp 38,010,000.00	Rp 22,522,102.31	Rp 15,487,897.69
Ibu Suhro	Rp 45,780,000.00	Rp 18,747,290.93	Rp 27,032,709.07
Bapak Hery	Rp 31,524,000.00	Rp 18,693,757.55	Rp 12,830,242.45
Bapak Fauzi	Rp 28,329,000.00	Rp 19,967,244.36	Rp 8,361,755.64
Bapak H. Amir	Rp 598,890,000.00	Rp 339,527,655.93	Rp 259,362,344.07
Total Ruko	**Rp 898,409,000.00**	**Rp 501,233,805.46**	**Rp 397,175,194.54**

Jika ditinjau dari **Tabel** 2 dapat disimpulkan untuk total penjualan per bulan dari pedagang sate di ruko lebih besar yaitu Rp 898.409.000, sedangkan pedagang pinggir jalan sebesar Rp 293.442.000. Kemudian untuk harga pokok produksi per bulan merupakan jumlah dari biaya bahan baku, biaya bahan pelengkap, dan biaya overhead pabrik lebih besar juga di pedagang sate ruko yaitu Rp 501.233.805,46 dibandingkan dengan pedagang di pinggir jalan sebesar Rp. 174.279.964,78.

Laba yang dihasilkan pedagang sate di Wilayah Kelurahan Klender Jakarta Timur yang memiliki ruko lebih tinggi yaitu Rp 397.175.194,54. Sedangkan laba dari pedagang sate di pinggir jalan sebesar Rp 119.162.035,22. Sehingga penjualan dan biaya produksi pedagang sate di ruko lebih tinggi dari pedagang sate di pinggir jalan. Karena tempat usaha ruko memiliki keunggulan yaitu lebih aman dan memiliki bangunan. Pedagang dan pembeli juga merasa nyaman karena terlindungi dari cuaca yang tidak menentu, seperti hujan, angin, terik panas matahari, debu dan lainnya. Pembeli pun lebih tertarik kepada pedagang sate di ruko. Dibawah ini merupakan tabel rata-rata laba sembilan pedagang sate di pinggir jalan dan tabel rata-rata laba delapan pedagang sate di ruko pada Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur per bulan.

Tabel 3 Rata-rata Laba Pedagang Sate Pinggir Jalan

Nama Pedagang	Laba Pinggir Jalan	
Bapak Amir	Rp	13,834,995.00
Bapak Dul	Rp	8,635,370.00
Bapak Toto Suwiryo	Rp	15,815,502.61
Bapak Joko	Rp	12,055,909.45
Ibu Halimah	Rp	7,804,936.13
Ibu Marhati	Rp	32,121,190.38
Bapak Abu Bakar	Rp	8,556,370.11
Ibu Wati	Rp	7,967,022.99
Bapak Muhammad	Rp	12,370,738.55
Total	**Rp**	**119,162,035.22**

$$Rata - rata = \frac{119.162.035,22}{9} = Rp.\,13.240.226,14$$

Berdasarkan **Tabel** 3 rata-rata laba pedagang sate di pinggir jalan sebesar Rp 13.240.226,14.

Tabel 4 : Rata-rata Laba Pedagang Sate Ruko

Nama Pedagang	Laba Ruko	
Bapak Mamat	Rp	17,497,971.74
Bapak Nasluhi	Rp	31,942,143.68
Bapak Mursidi	Rp	24,660,130.20
Bapak Holil	Rp	15,487,897.69
Ibu Suhro	Rp	27,032,709.07
Bapak Hery	Rp	12,830,242.45
Bapak Fauzi	Rp	8,361,755.64
Bapak H. Amir	Rp	259,362,344.07
Total	**Rp**	**397,175,194.54**

$$Rata - rata = \frac{397.175.194,54}{8} = Rp.\,49.646.899,32$$

Berdasarkan Tabel 4 rata-rata laba pedagang sate di ruko sebesar Rp 49.646.899,32. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pedagang sate ruko mendapatkan laba lebih tinggi dari pedagang sate pinggir jalan.

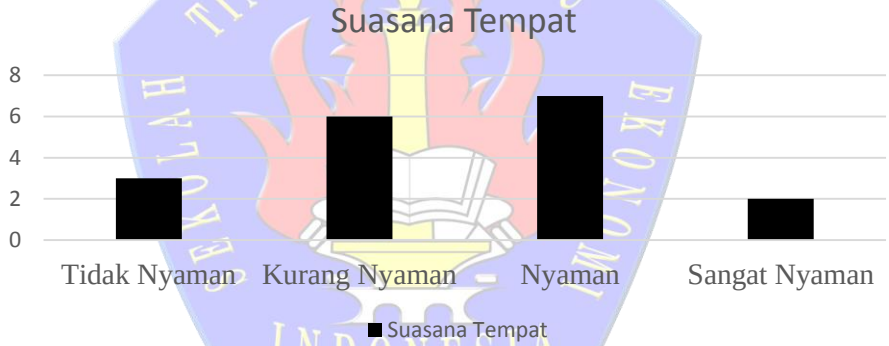
4.2. Pengaruh Indikator Kondisi Lokasi Dagang Terhadap Perolehan Laba

Grafik 1: Pengaruh Indikator Lokasi Dagang terhadap Laba Pedagang Sate

Dengan ini dapat disimpulkan bahwa indikator lokasi berdagang yang *strategis* sangat mempengaruhi pendapatan atau laba pedagang sate kambing dan sate ayam di wilayah kelurahan Klender yaitu lokasi yang *strategis* dengan tempat usaha *ruko* mampu membantu pedagang sate kambing dan sate ayam untuk mendapatkan laba yang *sangat tinggi*.

4.3. Pengaruh Indikator Suasana Tempat Terhadap Laba

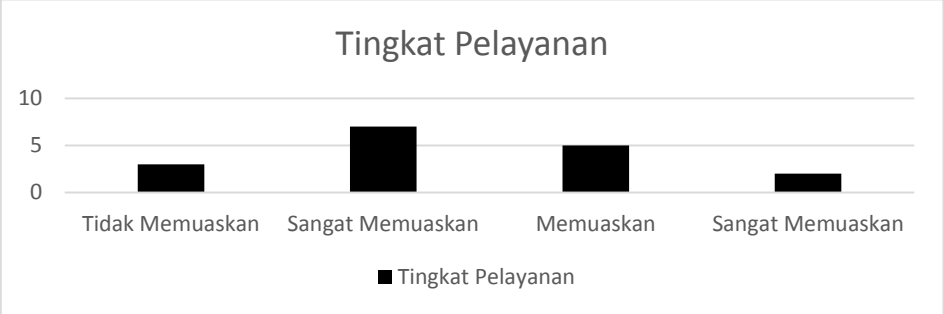
Grafik 2 : Pengaruh Indikator Suasana Tempat Terhadap Perolehan Laba



Dengan ini dapat disimpulkan bahwa indikator Suasana Tempat, tidak mempengaruhi pendapatan atau laba para pedagang sate di wilayah kelurahan Klender dengan Suasana Tempat yang *Sangat Nyaman* dengan tempat usaha *ruko* mampu membantu pedagang sate kambing & sate ayam untuk mendapatkan laba yang *sangat tinggi*.

4.4. Pengaruh Indikator Tingkat Pelayanan Terhadap Perolehan Laba

Grafik 3 : Pengaruh Indikator Tingkat Pelayanan Terhadap Laba Pedagang



Dengan ini dapat disimpulkan bahwa indikator Tinkat Pelayanan dapat mempengaruhi pendapatan atau laba pedagang sate di wilayah kelurahan Klender. dengan Tingkat Pelayanan yang *Sangat Memuaskan* dengan tempat usaha *ruko* mampu membantu pedagang sate untuk mendapatkan laba yang *sangat tinggi*.

4.5. Analisis Break Even Point (BEP) Unit dan Rupiah Pedagang Sate

Break even point atau titik impas (BEP) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Break even point atau titik impas (BEP) digunakan untuk menghitung harus menjual berapa unit dan mendapatkan pendapatan berapa agar pedagang mendapatkan titik impas.

Tabel 5 : Rata-rata Penjualan per Bulan

No.	Nama Pedagang	Rata-rata Penjualan Sate / bulan				Rata-rata Penjualan Nasi dan Lontong / bulan			
		Sate Kambing		Sate Ayam		Nasi		Lontong	
		Dalam Rupiah	Dalam Porsi	Dalam Rupiah	Dalam Porsi	Dalam Rupiah	Dalam Bungkus	Dalam Rupiah	Dalam Bungkus
Pedagang Sate Di Pinggir Jalan									
1	Bapak Amir	Rp 8,100,000	324	Rp 25,704,000	1512	Rp 990,000	198	Rp 1,305,000	522
2	Bapak Dul	Rp 10,800,000	450	Rp 12,954,000	762	-	-	-	-
3	Bapak Toto Suwiryo	Rp 10,080,000	336	Rp 19,440,000	972	Rp 4,500,000	900	-	-
4	Bapak Joko	Rp 10,050,000	402	Rp 19,104,000	1194	Rp 2,460,000	492	Rp 1,020,000	510
5	Ibu Halimah	Rp 10,206,000	378	Rp 10,812,000	636	Rp 4,020,000	804	Rp 792,000	264
6	Ibu Marhati	Rp 8,880,000	444	Rp 39,780,000	2724	Rp 3,090,000	618	Rp 1,107,000	378
7	Bapak Abu Bakar	Rp 9,840,000	492	Rp 11,700,000	780	Rp 3,210,000	642	Rp 684,000	342
8	Ibu Wati	Rp 9,600,000	480	Rp 15,228,000	846	Rp 930,000	186	Rp 942,000	372
9	Bapak Muhammad	Rp 11,850,000	474	Rp 19,686,000	1158	Rp 2,730,000	546	Rp 1,674,000	546
Pedagang Sate Di Ruko									
10	Bapak Mamat	Rp 10,350,000	414	Rp 28,560,000	1680	Rp 2,160,000	432	Rp 1,032,000	516
11	Bapak Nasluhi	Rp 7,986,000	330	Rp 52,938,000	3114	Rp 1,400,000	268	Rp 984,000	516
12	Bapak Mursidi	Rp 14,250,000	570	Rp 33,216,000	2076	Rp 1,650,000	330	Rp 1,350,000	540
13	Bapak Holil	Rp 11,880,000	594	Rp 19,968,000	1248	Rp 4,920,000	984	Rp 1,242,000	414
14	Ibu Suhro	Rp 7,920,000	330	Rp 35,700,000	2100	Rp 1,080,000	216	Rp 1,080,000	432
15	Bapak Hery	Rp 10,500,000	420	Rp 17,460,000	1164	Rp 2,430,000	486	Rp 1,134,000	378
16	Bapak Fauzi	Rp 7,920,000	264	Rp 17,064,000	948	Rp 2,640,000	528	Rp 705,000	282
17	Bapak H. Amir	Rp 115,740,000	3858	Rp 465,480,000	25860	Rp30,690,000	2034	Rp22,500,000	3000

Tabel 5 menggambarkan bahwa rata-rata penjualan per bulan pedagang sate baik di pinggir jalan dan di ruko. Penjualan tersebut meliputi penjualan rata-rata per bulan untuk sate kambing, sate ayam, nasi dan lontong. Karena peneliti menggunakan data selama 5 bulan yaitu dari bulan Maret sampai Juli 2020. Sehingga data penjualan setiap pedagang sate pada tabel diatas sudah rata-rata per bulan.

Tabel 6 : BEP Unit

No.	Nama Pedagang	Penjualan (Unit)				BEP (Unit)				Hasil Penjualan dibandingkan BEP			
		Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong	Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong	Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong
Pedagang Sate Di Pinggir Jalan													
1	Bapak Amir	324	1512	198	522	93	457	53	160	Untung	Untung	Untung	Untung
2	Bapak Dul	450	762	-	-	120	733	-	-	Untung	Untung	-	-
3	Bapak Toto Suwiryo	336	972	900	-	132	384	125	-	Untung	Untung	Untung	-
4	Bapak Joko	402	1194	492	510	118	359	73	64	Untung	Untung	Untung	Untung
5	Ibu Halimah	378	636	804	264	324	632	111	39	Untung	Untung	Untung	Untung
6	Ibu Marhati	444	2724	618	378	61	393	120	70	Untung	Untung	Untung	Untung
7	Bapak Abu Bakar	492	780	642	342	281	475	118	69	Untung	Untung	Untung	Untung
8	Ibu Wati	480	846	186	372	379	648	103	190	Untung	Untung	Untung	Untung
9	Bapak Muhammad	474	1158	546	546	225	539	97	95	Untung	Untung	Untung	Untung
Pedagang Sate Di Ruko													
10	Bapak Mamat	414	1680	432	516	226	870	72	377	Untung	Untung	Untung	Untung
11	Bapak Nasluhi	330	3114	268	516	103	940	86	369	Untung	Untung	Untung	Untung
12	Bapak Mursidi	570	2076	330	540	294	1,024	207	324	Untung	Untung	Untung	Untung
13	Bapak Holil	594	1248	984	414	554	1,134	266	116	Untung	Untung	Untung	Untung
14	Ibu Suhro	330	2100	216	432	116	714	137	352	Untung	Untung	Untung	Untung
15	Bapak Hery	420	1164	486	378	286	703	121	141	Untung	Untung	Untung	Untung
16	Bapak Fauzi	264	948	528	282	262	905	176	91	Untung	Untung	Untung	Untung
17	Bapak H. Amir	3858	25860	2034	3000	1,555	10,287	1,871	2,339	Untung	Untung	Untung	Untung

Note :
Asumsi penyebutan unit untuk sate, nasi dan lontong
1. Sate Kambing dan Sate Ayam (unit) = tusuk
2. Nasi dan Lontong (unit) = bungkus

Tabel 7 : BEP Rupiah

No.	Nama Pedagang	Penjualan (Rupiah)				BEP (Rupiah)				Hasil Penjualan dibandingkan BEP			
		Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong	Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong	Sate Kambing	Sate Ayam	Nasi	Lontong
Pedagang Sate Di Pinggir Jalan													
1	Bapak Amir	Rp 8,100,000	Rp 25,704,000	Rp 990,000	Rp 1,305,000	Rp 232,843.63	Rp 777,274.36	Rp 262,778.74	Rp 399,664.63	Untung	Untung	Untung	Untung
2	Bapak Dul	Rp 10,800,000	Rp 12,954,000	-	-	Rp 286,845.36	Rp 1,246,183.72	-	-	Untung	Untung	-	-
3	Bapak Toto Suwiryo	Rp 10,080,000	Rp 19,440,000	Rp 4,500,000	-	Rp 397,433.10	Rp 768,370.66	Rp 626,588.42	-	Untung	Untung	Untung	-
4	Bapak Joko	Rp 10,050,000	Rp 19,104,000	Rp 2,460,000	Rp 1,020,000	Rp 295,234.67	Rp 574,067.42	Rp 365,362.24	Rp 160,246.60	Untung	Untung	Untung	Untung
5	Ibu Halimah	Rp 10,206,000	Rp 10,812,000	Rp 4,020,000	Rp 792,000	Rp 874,888.63	Rp 1,074,168.82	Rp 557,375.00	Rp 116,119.79	Untung	Untung	Untung	Untung
6	Ibu Marhati	Rp 8,880,000	Rp 39,780,000	Rp 3,090,000	Rp 1,107,000	Rp 122,850.85	Rp 589,684.06	Rp 646,992.80	Rp 188,706.23	Untung	Untung	Untung	Untung
7	Bapak Abu Bakar	Rp 9,840,000	Rp 11,700,000	Rp 3,210,000	Rp 684,000	Rp 561,919.22	Rp 711,764.35	Rp 598,294.42	Rp 209,403.05	Untung	Untung	Untung	Untung
8	Ibu Wati	Rp 9,600,000	Rp 15,228,000	Rp 930,000	Rp 942,000	Rp 757,906.07	Rp 1,167,175.35	Rp 516,511.75	Rp 570,881.41	Untung	Untung	Untung	Untung
9	Bapak Muhammad	Rp 11,850,000	Rp 19,686,000	Rp 2,730,000	Rp 1,674,000	Rp 561,855.46	Rp 916,948.11	Rp 485,684.49	Rp 285,696.76	Untung	Untung	Untung	Untung
Pedagang Sate Di Ruko													
10	Bapak Mamat	Rp 10,350,000	Rp 28,560,000	Rp 2,160,000	Rp 1,032,000	Rp 564,004.57	Rp 1,478,945.31	Rp 362,342.04	Rp 754,879.25	Untung	Untung	Untung	Untung
11	Bapak Nashihi	Rp 7,986,000	Rp 52,938,000	Rp 1,400,000	Rp 984,000	Rp 248,094.41	Rp 1,597,577.61	Rp 428,115.31	Rp 738,129.84	Untung	Untung	Untung	Untung
12	Bapak Mursidi	Rp 14,250,000	Rp 33,216,000	Rp 1,650,000	Rp 1,350,000	Rp 765,125.28	Rp 1,637,726.35	Rp 1,037,185.93	Rp 810,301.51	Untung	Untung	Untung	Untung
13	Bapak Holil	Rp 11,880,000	Rp 19,968,000	Rp 4,920,000	Rp 1,242,000	Rp 1,108,728.04	Rp 1,814,282.25	Rp 1,328,716.39	Rp 346,621.67	Untung	Untung	Untung	Untung
14	Ibu Suhro	Rp 7,920,000	Rp 35,700,000	Rp 1,080,000	Rp 1,080,000	Rp 279,398.37	Rp 1,213,830.72	Rp 686,817.19	Rp 880,534.86	Untung	Untung	Untung	Untung
15	Bapak Hery	Rp 10,500,000	Rp 17,460,000	Rp 2,430,000	Rp 1,134,000	Rp 715,781.14	Rp 1,054,835.37	Rp 602,747.85	Rp 421,923.50	Untung	Untung	Untung	Untung
16	Bapak Fauzi	Rp 7,920,000	Rp 17,064,000	Rp 2,640,000	Rp 705,000	Rp 786,778.18	Rp 1,628,149.14	Rp 878,061.30	Rp 228,661.30	Untung	Untung	Untung	Untung
17	Bapak H. Amir	Rp 115,740,000	Rp 465,480,000	Rp30,690,000	Rp22,500,000	Rp 4,663,572.82	Rp 18,517,127.46	Rp 9,354,629.63	Rp 5,846,643.52	Untung	Untung	Untung	Untung

Note :
Asumsi penyebutan unit untuk sate, nasi dan lontong
1. Sate Kambing dan Sate Ayam (unit) = tusuk
2. Nasi dan Lontong (unit) = bungkus

Tabel 6 dan **Tabel** 7 menggambarkan bahwa titik impas atau BEP dalam rupiah dan unit penjualan sate kambing, sate ayam, maupun nasi dan lontong. Jika dibandingkan dengan **Tabel** 1 maka penjualan per bulan pedagang sate di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur sudah melewati titik impas atau BEP. Sehingga pedagang sate mengalami keuntungan di periode tersebut.

4.6. Target Laba per Bulan Pedagang Sate Kelurahan Klender

Analisis CVP merupakan salah satu alat bantu dalam perencanaan strategis. Pedagang sate di Kelurahan Klender ini mengharapkan dalam periode berikutnya dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Pada analisis ini ditargetkan peningkatan laba yang akan tercapai pada bulan berikutnya setelah ada peningkatan 25% dari penjualan (unit) bulan sebelumnya.

Tabel 8 : Peningkatan Penjualan per Bulan Pedagang Sate Pinggir Jalan

Keterangan	Persentase Kenaikan Penjualan	Kenaikan Penjualan (Unit)			
		Sate Kambing (Porsi)	Sate Ayam (Porsi)	Nasi (Porsi)	Lontong (Bungkus)
Pedagang di Pinggir Jalan					
Bapak Amir	25%	405.0	1,890.0	248	653
Bapak Dul	25%	562.5	952.5	-	-
Bapak Toto Suwiryo	25%	420.0	1,215.0	1125	-
Bapak Joko	25%	502.5	1,492.5	615	638
Ibu Halimah	25%	472.5	795.0	1005	330
Ibu Marhati	25%	555.0	3,315.0	773	473
Bapak Abu Bakar	25%	615.0	975.0	803	428
Ibu Wati	25%	600.0	1,057.5	233	465
Bapak Muhammad	25%	592.5	1,447.5	683	698
Rata-rata (Pinggir Jalan)		**525**	**1460**	**609**	**409**

Tabel 9 : Peningkatan Penjualan per Bulan Pedagang Sate Ruko

Keterangan	Persentase Kenaikan Penjualan	Kenaikan Penjualan (Unit)			
		Sate Kambing (Porsi)	Sate Ayam (Porsi)	Nasi (Porsi)	Lontong (Bungkus)
Pedagang di Ruko					
Bapak Mamat	25%	517.5	2090.0	540	645
Bapak Nasluhi	25%	412.5	3892.5	335	645
Bapak Mursidi	25%	712.5	2595.0	413	675
Bapak Holil	25%	742.5	1560.0	1230	518
Ibu Suhro	25%	412.5	2625.0	270	540
Bapak Hery	25%	525.0	1455.0	608	473
Bapak Fauzi	25%	330.0	1185.0	660	353
Bapak H. Amir	25%	4822.5	32325.0	2543	3750
Rata-rata (Ruko)		**1059**	**5966**	**825**	**950**

Persentase peningkatan penjualan (dalam rupiah) pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur adalah sebesar 25%. Pada tabel diatas dapat dilihat rata-rata per bulan pinggir jalan mencapai rata-rata per bulan penjualan (unit) yang harus terjual pada sate kambing keseluruhan pedagang pinggir jalan yaitu 525 porsi, sate ayam sebesar 1.460 porsi, nasi 609 bungkus dan lontong sebanyak 409 bungkus. Sedangkan rata-rata per bulan penjualan (unit) yang harus terjual pada sate kambing keseluruhan pedagang ruko yaitu 1.059 porsi, sate ayam sebesar 5.966 porsi, nasi 825 bungkus dan lontong sebanyak 950 bungkus. Dapat dibuktikan bahwa peningkatan penjualan sebesar 25% pedagang sate di ruko lebih unggul dibandingan dengan pedagang sate di pinggir jalan.

Tabel 10 : Target Laba yang akan dicapai

Nama Pedagang	Penjualan per bulan (Rp)	Laba per bulan	Kenaikan Penjualan per bulan (25%)	Kenaikan Biaya Variabel per bulan	Biaya Tetap per bulan	Kenaikan Laba per bulan	Persentase Kenaikan Laba per bulan
	1	2	3	4	5	6 = (1+3-4-5)	7 = ([6-2] / 6 x 100%)
Pedagang di Pinggir Jalan							
Bapak Amir	36,099,000.00	13,834,995.20	9,024,750.00	25,968,410.01	417,250.00	18,738,089.99	26%
Bapak Dul	23,754,000.00	8,635,370.35	5,938,500.00	15,861,167.16	1,068,576.39	12,762,756.45	32%
Bapak Toto Suwiryo	34,020,000.00	15,815,502.61	8,505,000.00	19,934,280.10	556,097.22	22,034,622.67	28%
Bapak Joko	32,889,000.00	12,055,909.45	8,222,250.00	22,981,567.98	358,952.38	17,770,729.63	32%
Ibu Halimah	25,830,000.00	7,804,936.13	6,457,500.00	21,332,855.88	495,444.44	10,459,199.68	25%
Ibu Marhati	52,884,000.00	32,121,190.38	13,221,000.00	23,700,030.97	463,678.17	41,941,290.85	23%
Bapak Abu Bakar	25,434,000.00	8,556,370.11	6,358,500.00	18,114,534.02	494,645.83	13,183,320.14	35%
Ibu Wati	26,874,000.00	7,967,022.99	6,718,500.00	20,484,425.51	706,805.56	12,401,268.93	36%
Bapak Muhammad	35,940,000.00	12,370,738.55	8,985,000.00	27,007,050.13	530,443.65	17,387,506.22	29%
Pedagang di Ruko							
Bapak Mamat	41,966,000.00	17,497,971.74	10,491,500.00	27,092,936.69	933,030.75	24,431,532.56	28%
Bapak Nasluhi	63,230,000.00	31,942,143.68	15,807,500.00	34,522,257.96	1,015,666.67	43,499,575.37	27%
Bapak Mursidi	50,466,000.00	24,660,130.20	12,616,500.00	28,987,740.54	1,290,000.00	32,804,759.46	25%
Bapak Holil	38,010,000.00	15,487,897.69	9,502,500.00	24,460,533.43	1,260,836.31	21,791,130.26	29%
Ibu Suhro	45,780,000.00	27,032,709.07	11,445,000.00	20,959,307.33	945,694.44	35,319,998.22	23%
Bapak Hery	31,524,000.00	12,830,242.45	7,881,000.00	24,394,286.53	612,793.65	14,397,919.81	11%
Bapak Fauzi	28,329,000.00	8,361,755.64	7,082,250.00	22,061,863.55	795,743.06	12,553,643.40	33%
Bapak H. Amir	598,890,000.00	259,362,344.07	149,722,500.00	403,195,823.54	10,523,958.33	334,892,718.13	23%

Sesuai tabel diatas, dapat dilihat jika adanya peningkatan laba yang akan dicapai. Tabel tersebut membuktikan bahwa pada kolom "Penjualan per Bulan (Rp)" ditingkatkan sebesar 25%, maka hasilnya seperti pada kolom "Kenaikan Penjualan per Bulan". Dan jika penjualan ditingkatkan, maka biaya yang mengikutinya juga meningkat, yaitu biaya variabel. Sedangkan untuk biaya tetap akan selalu sama di setiap bulannya.

Meningkatnya laba yang ditargetkan seperti terlihat pada kolom "Persentase Kenaikan Laba per bulan". Persentase tersebut dapat dibuktikan dengan cara Kenaikan Laba per bulan dikurangi Laba per bulan, dan hasilnya dibagi dengan Kenaikan Laba per bulan. Jadi, dapat dipastikan apabila pedagang sate meningkatkan penjualan (unit), akan terjadi peningkatan pula pada laba yang dihasilkan.

4.6. Perbandingan Rata-rata Laba dengan Upah Minimum Regional Daerah Khusus Ibukota Jakarta (UMR DKI Jakarta) 2020 dan Kebutuhan Per Bulan

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah (PP) Pengupahan No. 78 Tahun 2015 Pasal 4, UMR bertujuan memberikan keadilan menyeluruh bagi para pekerja untuk mendapatkan hidup yang layak dari hasil kerjanya. Kementerian Ketenagakerjaan (Kemnaker) menyatakan bahwa kenaikan UMR 2020 sebanyak 8,51 persen. Berdasarkan dengan Peraturan Pemerintah (PP) Pengupahan No. 78 Tahun 2015 Pasal 4, UMR bertujuan memberikan keadilan menyeluruh bagi para pekerja untuk mendapatkan hidup yang layak dari hasil kerjanya. UMR DKI Jakarta 2020 adalah sebesar Rp 4.267.349.

Tabel 11 : Perbandingan Laba, UMR DKI Jakarta dan Kebutuhan Pedagang Sate Setiap Bulan

Nama Pedagang	Kenaikan Laba per bulan	UMR DKI Jakarta	Keterangan	Biaya kebutuhan keluarga per bulan	*Saving* per bulan
	1	2	3	4	5 = (1-4)
Pedagang di Pinggir Jalan					
Bapak Amir	18,738,089.99	4,267,349.00	Diatas UMR	5,500,000.00	13,238,089.99
Bapak Dul	12,762,756.45	4,267,349.00	Diatas UMR	4,000,000.00	8,762,756.45
Bapak Toto Suwiryo	22,034,622.67	4,267,349.00	Diatas UMR	7,000,000.00	15,034,622.67
Bapak Joko	17,770,729.63	4,267,349.00	Diatas UMR	4,000,000.00	13,770,729.63
Ibu Halimah	10,459,199.68	4,267,349.00	Diatas UMR	3,500,000.00	6,959,199.68
Ibu Marhati	41,941,290.85	4,267,349.00	Diatas UMR	15,000,000.00	26,941,290.85
Bapak Abu Bakar	13,183,320.14	4,267,349.00	Diatas UMR	4,000,000.00	9,183,320.14
Ibu Wati	12,401,268.93	4,267,349.00	Diatas UMR	3,000,000.00	9,401,268.93
Bapak Muhammad	17,387,506.22	4,267,349.00	Diatas UMR	6,500,000.00	10,887,506.22
Pedagang di Ruko					
Bapak Mamat	24,431,532.56	4,267,349.00	Diatas UMR	5,000,000.00	19,431,532.56
Bapak Nasluhi	43,499,575.37	4,267,349.00	Diatas UMR	12,000,000.00	31,499,575.37
Bapak Mursidi	32,804,759.46	4,267,349.00	Diatas UMR	7,000,000.00	25,804,759.46
Bapak Holil	21,791,130.26	4,267,349.00	Diatas UMR	5,000,000.00	16,791,130.26
Ibu Suhro	35,319,998.22	4,267,349.00	Diatas UMR	9,000,000.00	26,319,998.22
Bapak Hery	14,397,919.81	4,267,349.00	Diatas UMR	6,000,000.00	8,397,919.81
Bapak Fauzi	12,553,643.40	4,267,349.00	Diatas UMR	3,000,000.00	9,553,643.40
Bapak H. Amir	334,892,718.13	4,267,349.00	Diatas UMR	80,000,000.00	254,892,718.13

Seperti pada tabel diatas, dapat dilihat jika peningkatan laba yang diperoleh dari peningkatan penjualan lebih besar dari Upah Minimum Regional Daerah Khusus Ibukota Jakarta (UMR DKI Jakarta) dan biaya kebutuhan keluarga per bulan. Sehingga pedagang sate baik di pinggir jalan dan di ruko dapat menyisihkan sisa akhir laba tersebut untuk simpanan (Saving). Sisa akhir laba untuk Saving yang paling tinggi didapatkan oleh pedagang sate di ruko sebesar Rp 254.892.718,13. Sedangkan sisa laba tertinggi untuk pedagang sate di pinggir jalan sebesar Rp 64.856.035.

V. SIMPULAN

5.1. Simpulan

Setelah melakukan analisa biaya kapasitas dan laba pelaku UMKM yaitu 17 orang pedagang sate kambing dan sate ayam di wilayah Klender, Jakarta Timur**,** maka dapat diambil kesimpulan seperti berikut :

1. Peneliti menganalisa bahwa pedagang sate memiliki biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual sate kambing dan sate ayam beserta nasi atau lontong. Biaya yang termasuk dalam produksi pedagang sate seperti biaya variabel, yaitu terdiri dari bahan baku seperti kambing, ayam, dan beras. Lalu ada biaya variabel lainnya seperti biaya untuk bumbu dan pelengkap lainnya. Disertai juga biaya tetap yang mendukung dalam pelaksanaan produksi dan penjualan sate. Biaya-biaya tersebut termasuk dalam harga pokok produksi.

   Lalu berdasarkan kriteria penelitian, di dominasi oleh tingkat pelayanan pedagang sate yang kurang memuaskan sebesar 41,18%, lokasi usaha yang strategis sebesar 70,59%, serta

suasana tempat usaha yang nyaman sebesar 41,18%. Pengaruh kriteria tersebut berdampak pada laba yang dihasilkan. Jika ditinjau dari indikator penelitian seperti lokasi usaha, maka laba tertinggi berada di lokasi yang sangat strategis sebesar Rp 36.150.423,19. Lalu suasana tempat yang nyaman menghasilkan laba Rp 142,011,237.14 dan tingkat pelayanan sangat memuaskan Rp 142.011.237,14. Sedangkan, laba terendah berada pada lokasi usaha yang strategis Rp Rp. 15.013.926,29, suasana tempat nyaman Rp 10.529.509,78, dan tingkat pelayanan tidak memuaskan Rp 10.277.373,55. Dan secara keseluruhan untuk pedagang sate di ruko rata-rata mendapatkan laba lebih tinggi sebesar Rp 49.646.899,32 dari pedagang sate di pinggir jalan sebesar Rp 13.240.226,14.

Jadi, dapat diketahui bahwa pedagang sate kambing dan sate ayam di wilayah kelurahan Klender, Jakarta Timur ini rata-rata sudah mengetahui hal-hal penting yang harus ditingkatkan dalam memperoleh laba. Mulai dari biaya-biaya yang harus dikeluarkan, sampai pada pelayanan, lokasi usaha hingga suasana tempat yang nyaman. Hal tersebut dibuktikan dengan laba yang dihasilkan semakin tinggi, jika pelayanan memuaskan, lokasi usaha strategis, dan disertai oleh suasana tempat yang nyaman.

2. Peneliti melakukan implementasi dalam peningkatan laba pada pedagang-pedagang sate tersebut. Peneliti melakukan peningkatan penjualan sebesar 25% dari penjualan (unit) bulan sebelumnya. Setelah dilakukan perhitungan, dapat terlihat peningkatan laba masing-masing pedagang sate yang beragam. Rata-rata peningkatan laba bulan berikutnya pada 9 orang pedagang sate di pinggir jalan sebesar 29,56%. Dan rata-rata peningkatan laba bulan selanjutnya pada 8 orang pedagang sate di ruko sebesar 24.88%.

   Dari hasil laba yang meningkat, peneliti juga membandingkan dengan UMR DKI Jakarta. Dapat diketahui bahwa laba yang dihasilkan masing-masing pedagang sate sudah melewati standar jumlah UMR DKI Jakarta. Sehingga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya tanggungan keluarga serta tetap menghasilkan sisa untuk simpanan *(Saving)*.

5.2. Saran

Sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Pedagang Sate Pinggir Jalan & Ruko
   Pedagang sate di pinggir jalan & Ruko penulis menyarankan agar memperbanyak produksi untuk meningkatkan laba yang didapatkan setiap bulannya dengan melalukan inovasi produk yang lebih menarik atau dapat mendaftarkan usaha satenya di Grab Food ataupun GoFood sehingga banyak diminati oleh banyak pelanggan dan membuat pencatatan biaya yang dikeluarkan dan laba yang didapatkan selama periode tertentu sehingga diketahui besar keuntungan ataupun kerugiannya.
2. Bagi pedagang yang ingin meningkatkan labanya memilih lokasi tempat berdagang yang strategis adalah hal yang penting. Dengan begitu pembeli mudah menjangkau usaha sate tersebut.
3. Pedagang sate juga harus meningkatkan tingkat pelayanannya untuk menjadi lebih baik.
4. Pedagang juga harus membuat suasana tempat berdagang menjadi nyaman meliputi dari segi kebersihannya, kerapihan tempatnya, dan mempertimbangkan tempat yang sempit supaya menjadi lebih efektif dalam berdagang.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka peneliti memiliki beberapa keterbatasan diantaranya :

1. Pada penelitian ini hanya terbatas pada analisa *break even point* dan target laba pedagang sate, yaitu sate kambing, sate ayam, nasi dan lontong.

Penelitian hanya dilakukan pada pedagang sate di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur

VI DAFTAR REFERENSI

Akmese, H., Buyuksalvarci, A., & Akmese, K. (2016). *THE USE OF COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN TURKISH HOTEL INDUSTRY*. 90–97.

Anthony, A., Tanaamah, A. R., & Wijaya, A. F. (2017). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda"). *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, *4*(2), 136. https://doi.org/10.25126/jtiik.201742321

Anwar, Ashari, Indrayenti 2010, Jurnal Akutansi Vol. 1, No. 1, September. Hal 79 – 94, HARGA POKOK PRODUKSI DALAM KAITANNYA DENGAN PENENTUAN HARGA JUAL UNTUK PENCAPAIAN TARGET LABA ANALISIS (Studi kasus Pada PT. Indra Brother's di Bandar Lampung)

Carter.K William. 2009. Akuntansi Biaya. Buku 1. Edisi Keempat Belas, Jakarta: Salemba Empat.

Dewi, A., Ardina, C., & Suardani, A. A. P. (2018). Cost-Volume-Profit(CVP) Analysisas aProfitPlanningofTourPackagesatPT TourEastIndonesia, Denpasar. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax*, *1*(1), 7–13.

Dewi, & Kristanto. (2013). *Akuntansi Biaya & Keuangan*. https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2749.2085

Garrison, H. Ray; Eric W. Noreen; dan Peter C. Brewer. 2006, Akuntansi Manajerial, (terjemahan: A. Totok Budisantoso), Buku I, Edisi Kesebelas, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta

Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, *4*(2), 190–214. https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232

Hariadi, Bambang. (2002). *Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta

Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen. 2009. Managerial Accounting: Akuntansi Manajerial, edisi 8. Dialih Bahasakan Oleh Deny Arnos Kwary. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23*. https://staff.blog.ui.ac.id/martani/files/2011/04/ED-PSAK-23-revisi-2009-Pendapatan.pdf

Kavitha, R. (2018). Cost Volume Profitability Analysis - An Empirical Study With Reference To Salem Steel Authority of India Limited (SAIL),Tamilnadu. *International Journal of Business and Management Invention (IJBMI)*, *7*(5), 46–51.

Kusumawardani, H. T. (2017). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA (Studi pada PT . Industri Marmer Indonesia Tulungagung Periode 2014-2016)*. *47*(1).

Mowen, Maryanne M., Hansen, Don R., Heitger, Dan L. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* Edisi 5. Jakarta:Salemba Empat

Mulyadi, 2009. Akuntansi Biaya, Edisi ke 5. Yogyakarta: STIE YKPN.

Nazir. (2010). *"Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara." Tesis.* Medan. Universitas Sumatera Utara.

Purnamasari, E. (2012). *PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT ANALYSISUNTUK EVALUASI PENCAPAIAN LABAPADA PT FASTFOOD INDONESIA, Tbk*.

Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen Malahayati*, *6*(1), 1–10.

Siregar, M. Y., & Winita. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Sparepart Pada Pt. Calispo Multi Utama Medan. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, *3*(1), 105–120.

Siti, R., & Masmuddi, R. (2018). ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UKM BALIKPAPAN. *SEBATIK 1410-3737*, 15–19.

SURYANI. (2014). PENGARUH MEKANISME CORPORATE GOVERNANCEDAN UKURAN PERUSAHAANTERHADAP MANAJEMEN LABA PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *2*(3), 208–217.

Verawati, E. (2014). PENERAPAN METODE CVP (COST-VOLUME-PROFIT) SEBAGAI ALAT BANTU ANALISIS PERENCANAAN LABA DALAM MENCAPAI TARGET PERUSAHAAAN PADA UKM VINITO BROWNIS. *Journal of Chemical Information and Modeling*. https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

www.organisasi.org/1970/01/isi-kandungan-gizi-sate-ayam

www.organisasi.org/1970/01/isi-kandungan-gizi-sate-kambing