

PENGARUH JUMLAH HARI LIBUR TERHADAP PENDAPATAN KEDAI 71 PERMINGGU

Jonathan Fernando Sibarani¹, Gayatri Kusuma Wardhani²

Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Logistik (STIMLOG)

Correspondence		
Email: jonathansibarani24@gmail.com	No. Telp:	
Submitted 29 September 2024	Accepted 3 September 2024	Published 4 September 2024

Abstrak

Kedai kopi 71 adalah kedai kopi yang berpusat di kota Bandung. Kedai 71 dibuat oleh sekumpulan mahasiswa/i STIMLOG yang menyukai kopi dan mencetuskan untuk membuat kedai kopi sendiri. Kedai 71 bertempat di alamat Sarijadi, Sukasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40151. kedai 71 ini didirikan untuk mawadahi mahasiswa/i yang ingin mempelajari kopi. Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah hari libur dapat mempengaruhi pendapatan kedai 71. Pada penelitian ini menggunakan metode statistika. Berdasarkan hasil perhitungan pada bab sebelumnya, mendapatkan hasil penjualan rata-rata minggu pertama, yaitu sebanyak 252,286. Minggu kedua 192,857. Minggu ketiga 296,286. Minggu keempat 153,875. Dari hasil tersebut, dapat dilihat bahwa terjadi ketidak stabilan. Dari data yang kita dapat data yang tertinggi yaitu pada minggu ketiga yang berjumlah 296,286 dan data yang terendah yaitu pada minggu keempat yang berjumlah 153,875.

Kata Kunci :Statistika, Manajemen, Logistik, Kopi, Warehouse

Pendahuluan

Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan menukar uang dengan barang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual.

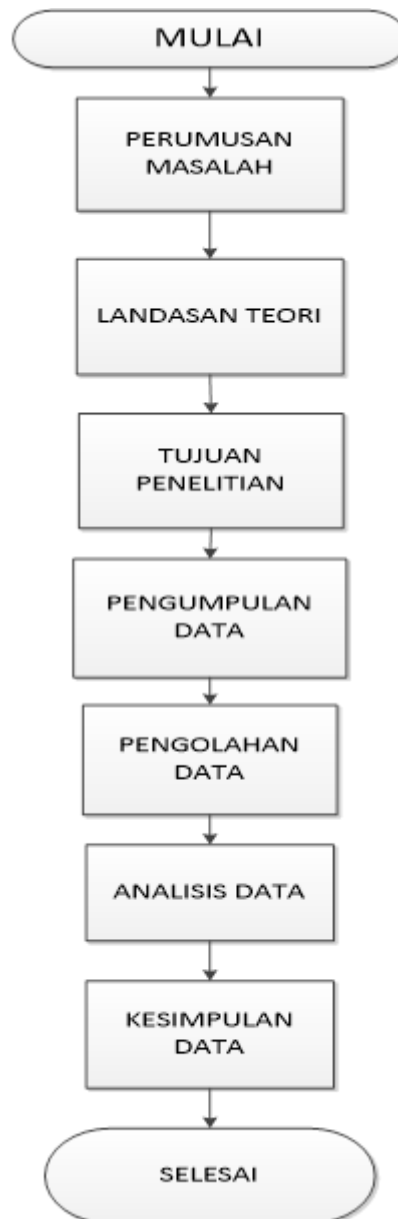
Tanaman kopi merupakan komoditas ekspor unggulan yang dikembangkan di Indonesia karena mempunyai nilai ekonomis yang relatif tinggi di pasaran dunia. Permintaan kopi Indonesia dari waktu ke waktu terus meningkat karena seperti kopi Robusta mempunyai keunggulan bentuk yang cukup kuat serta kopi Arabika mempunyai karekteristik cita rasa (acidity, aroma, flavour) yang unik dan ekselen.

Tingkat stress yang semakin tinggi membuat masyarakat membutuhkan tempat untuk sekedar melepas lelah atau mencari tempat refreshing yang bisa menyegarkan suasana kembali. Ke coffee shop atau kedai kopi menjadi salah satu pilihan yang favorit di masyarakat. Di samping sudah menjadi budaya khusus di Indonesia, masyarakat terbukti mempunyai minat yang amat besar untuk mengunjungi tempat yang di gemari semua usia ini. Pergeseran budaya membuat keberadaan coffee shop semakin di akui masyarakat. Peran media-media yang sering mensosialisasikan kedai kopi mendukung perkembangan warung khusus kopi ini. Semula kedai kopi di jadikan sebagai tempat berkumpul para masyarakat, tapi sekarang, seakan kedai kopi mempunyai fungsi tambahan sebagai tempat untuk bertemu teman lama, sahabat atau bahkan relasi bisnis untuk membahas suatu bisnis tertentu.

Di beberapa cafe kopi menyediakan khusus untuk tempat rapat yang sedang mempunyai agenda tertentu. Disini pula, akhirnya perkembangan kedai kopi semakin pesat karena masyarakat bisnis sering bosan jika rapat di adakan di kantor saja tanpa ada sentuhan yang lain dari pada yang lain.

Metode Penelitian

Pada pelaksanaannya, digunakan langkah-langkah penelitian dalam bentuk diagram alir atau *flowchart* yang ditunjukkan oleh gambar dibawah ini



Berikut adalah pembahasan mengenai Flowchart penelitian dalam penelitian ini.

- a. Perumusan Masalah
Berisikan perumusan masalah berdasarkan latar belakang masalah.
- b. Landasan Teori
Berisi teori-teori yang dan metode yang berhubungan dengan perumusan masalah.
- c. Tujuan Penelitian
Tujuan penelitian berisikan tujuan dari diadakan penelitian tersebut, yaitu untuk mengetahui bagaimana proses bisnis perusahaan, serta mengetahui mana produk yang paling diminati.
- d. Pengumpulan Data
Berisikan dalam pengumpulan data yang diperlukan dari perusahaan.
- e. Pengolahan Data
- f. Analisis Data
- g. Kesimpulan Data
- h. Selesai

Hasil dan Pembahasan

NO	MENU	HARGA SATUAN	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN	NO	MENU	HARGA SATUAN	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN
1	CAPPUCCINO	Rp 15.000	8	Rp 120.000	16	Green Tea	Rp 12.000	11	Rp 132.000
2	AMERICANO	Rp 11.000	2	Rp 22.000	17	Strawberry tea	Rp 10.000		
3	LATTE	Rp 15.000	5	Rp 75.000	18	Red Velvet	Rp 12.000	13	Rp 156.000
4	VIETNAM DRIP	Rp 13.000	10	Rp 130.000	19	Cotton Candy	Rp 12.000		
5	TUBRUK	Rp 10.000	4	Rp 40.000	20	Es Susu Lemon	Rp 10.000	5	Rp 50.000
6	ESPRESSO	Rp 13.000	1	Rp 13.000	21	Ice Milk	Rp 8.000	1	Rp 8.000
7	V 60	Rp 17.000	5	Rp 85.000	22	Mineral	Rp 1.000	3	Rp 3.000
8	ES LOGIKA KOPI	Rp 13.000	7	Rp 91.000	23	Indomie	Rp 5.000	7	Rp 35.000
9	ES KOPI	Rp 9.000			24	Indomie Double	Rp 10.000		
10	CARAMEL MACHIATO	Rp 17.000	11	Rp 187.000	25	Indomie Tehar	Rp 7.000		
11	CARAMEL	Rp 12.000	3	Rp 36.000	26	French Fries	Rp 8.000		
12	TEA	Rp 3.000	164	Rp 492.000		Total		Rp 240	Rp 1.766.000
13	TEH TAWAR	Rp 2.000	3	Rp 6.000		Rata-Rata Perhari			Rp 252.286
14	LEMON TEA	Rp 5.000	17	Rp 85.000					
15	LECI TEA	Rp 10.000							

dengan mencari rata-rata penjualan tiap minggu menggunakan rumus statistika, yaitu:
Rata-rata penjualan minggu pertama bulan Desember:

$$= \frac{\text{total jumlah penjualan minggu pertama}}{\text{jumlah hari}}$$

$$= \frac{1.766.000}{7}$$

$$= \text{Rp } 252,286$$

Maka rata-rata penjualan perhari pada minggu pertama bulan Desember adalah Rp 252,286

NO	MENU	Harga	Total Perminggu	Total Pendapatan	No	Menu	Harga Satuan	Total Perminggu	Total Pendapatan
1	CAPPUCCINO	Rp 15.000	5	Rp 75.000	16	Green Tea	Rp 12.000	8	Rp 96.000
2	AMERICANO	Rp 11.000			17	Strawberry tea	Rp 10.000	1	Rp 10.000
3	LATTE	Rp 15.000	1	Rp 15.000	18	Red Velvet	Rp 12.000	8	Rp 96.000
4	VIETNAM DRIP	Rp 13.000	6	Rp 78.000	19	Cotton Candy	Rp 12.000	5	Rp 60.000
5	TUBRUK	Rp 10.000	3	Rp 30.000	20	Es Susu Lemon	Rp 10.000	1	Rp 10.000
6	ESPRESSO	Rp 13.000	1	Rp 13.000	21	Ice Milk	Rp 8.000	5	Rp 40.000
7	V 60	Rp 17.000	13	Rp 221.000	22	Mineral	Rp 1.000	1	Rp 1.000
8	ES LOGIKA KOPI	Rp 13.000	10	Rp 130.000	23	Indomie	Rp 5.000	18	Rp 90.000
9	ES KOPI	Rp 9.000			24	Indomie Double	Rp 10.000		
10	CARAMEL MACHIATO	Rp 17.000	1	Rp 17.000	25	Indomie Tehar	Rp 7.000		
11	CARAMEL	Rp 12.000			26	French Fries	Rp 8.000		
12	TEA	Rp 3.000	101	Rp 303.000		Total		Rp 133	Rp 1.350.000
13	TEH TAWAR	Rp 2.000				Rata-Rata Perhari			Rp 192.857
14	LEMON TEA	Rp 5.000	11	Rp 55.000					
15	LECI TEA	Rp 10.000	1	Rp 10.000					

Rata-rata penjualan minggu kedua bulan Desember:

$$= \frac{\text{total jumlah penjualan minggu kedua}}{\text{jumlah hari}}$$

$$= \frac{1.350.000}{7}$$

$$= \text{Rp } 192,857$$

maka rata-rata penjualan perhari pada minggu kedua bulan Desember adalah Rp.198,857



NO	MENU	HARGA SATUAN	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN	NO	MENU	HARGA SATUAN	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN
1	CAPPUCCINO	Rp. 15.000	5	Rp. 75.000	16	Green Tea	Rp. 12.000	0	Rp. -
2	AMERICANO	Rp. 11.000	2	Rp. 22.000	17	Strawberry tea	Rp. 10.000	0	Rp. -
3	LATTE	Rp. 15.000	2	Rp. 30.000	18	Red Velvet	Rp. 12.000	13	Rp. 156.000
4	VIETNAM DRIP	Rp. 13.000	4	Rp. 52.000	19	Cotton Candy	Rp. 12.000	3	Rp. 36.000
5	TUBRUK	Rp. 10.000	6	Rp. 60.000	20	Es Susu Lemon	Rp. 10.000	6	Rp. 60.000
6	ESPRESSO	Rp. 13.000	2	Rp. 26.000	21	Ice Milk	Rp. 8.000	1	Rp. 8.000
7	V 60	Rp. 17.000	7	Rp. 119.000	22	Mineral	Rp. 1.000	8	Rp. 8.000
8	ES LOGKA KOPI	Rp. 13.000	5	Rp. 65.000	23	Indomie	Rp. 5.000	7	Rp. 35.000
9	ES KOPI	Rp. 9.000	5	Rp. 45.000	24	Indomie Double	Rp. 10.000	1	Rp. 10.000
10	CARAMEL MACHIATO	Rp. 17.000	3	Rp. 51.000	25	Indomie Telur	Rp. 7.000	0	Rp. -
11	CARAMEL	Rp. 12.000	4	Rp. 48.000	26	French Fries	Rp. 8.000	4	Rp. 32.000
12	TEA	Rp. 3.000	81	Rp. 243.000	TOTAL				Rp. 1.231.000
13	TEHTAWAR	Rp. 2.000	0	Rp. -	RATA-RATA				Rp. 153.875
14	LEMON TEA	Rp. 5.000	10	Rp. 50.000					
15	LECI TEA	Rp. 10.000	0	Rp. -					

rata-rata penjualan minggu ketiga bulan desember:

$$= \frac{\text{total jumlah penjualan minggu ketiga}}{\text{jumlah hari}}$$

$$= \frac{2.074.000}{7}$$

$$= \text{Rp } 296,286$$

Maka rata-rata penjualan minggu ketiga bulan Desember adalah Rp. 296,286

NO	MENU	HARGA	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN	NO	MENU	HARGA SATUAN	TOTAL PERMINGGU	TOTAL PENDAPATAN
1	CAPPUCCINO	Rp. 15.000	5	Rp. 75.000	16	GREEN TEA	Rp. 12.000	0	Rp. -
2	AMERICANO	Rp. 11.000	2	Rp. 22.000	17	STRAWBERRY TEA	Rp. 10.000	0	Rp. -
3	LATTE	Rp. 15.000	2	Rp. 30.000	18	RED VELVET	Rp. 12.000	13	Rp. 156.000
4	VIETNAM DRIP	Rp. 13.000	4	Rp. 52.000	19	COTTON CANDY	Rp. 12.000	3	Rp. 36.000
5	TUBRUK	Rp. 10.000	6	Rp. 60.000	20	ES SUSU LEMON	Rp. 10.000	6	Rp. 60.000
6	ESPRESSO	Rp. 13.000	2	Rp. 26.000	21	ICE MLK	Rp. 8.000	1	Rp. 8.000
7	V 60	Rp. 17.000	7	Rp. 119.000	22	MINERAL	Rp. 1.000	8	Rp. 8.000
8	ES LOGKA KOPI	Rp. 13.000	5	Rp. 65.000	23	INDOMIE	Rp. 5.000	7	Rp. 35.000
9	ES KOPI	Rp. 9.000	5	Rp. 45.000	24	INDOMIE DOBLE	Rp. 10.000	1	Rp. 10.000
10	CARAMEL MACHIATO	Rp. 17.000	3	Rp. 51.000	25	INDOMIE TELUR	Rp. 7.000	0	Rp. -
11	CARAMEL	Rp. 12.000	4	Rp. 48.000	26	FRENCH FRIES	Rp. 8.000	4	Rp. 32.000
12	TEA	Rp. 3.000	81	Rp. 243.000	TOTAL				Rp. 1.231.000
13	TEHTAWAR	Rp. 2.000	0	Rp. -	RATA-RATA				Rp. 153.875
14	LEMON TEA	Rp. 5.000	10	Rp. 50.000					
15	LECI TEA	Rp. 10.000	0	Rp. -					

Rata-rata penjualan minggu keempat bulan desember:

$$= \frac{\text{total jumlah penjualan minggu ketiga}}{\text{jumlah hari}}$$

$$= \frac{1.231.000}{8}$$

$$= \text{Rp } 153,875$$

Maka rata-rata penjualan minggu keempat bulan desember adalah Rp.153,875

Kemudian , untuk mengetahui manakah produk di bulan desember yang paling diminati oleh pembeli, dilihat dari Max atau produk yang paling banyak dibeli dalam kurun waktu 4 minggu/ 1 bulan. Dengan cara, menjumlahkan seluruh penjualan dari minggu pertama hingga minggu ke empat bulan desember, seperti ini:



No	Menu	Harga Satuan	No	Menu	Harga Satuan
1	Cappucino	Rp 15.000	16	Green Tea	Rp 12.000
2	Americano	Rp 11.000	17	Strawberry tea	Rp 10.000
3	Latte	Rp 15.000	18	Red Velvet	Rp 12.000
4	Vietnam Drip	Rp 13.000	19	Cotton Candy	Rp 12.000
5	Tubruk	Rp 10.000	20	Es Susu Lemon	Rp 10.000
6	Espresso	Rp 13.000	21	Ice Milk	Rp 8.000
7	V 60	Rp 17.000	22	Mineral	Rp 1.000
8	Es Logika Kopi	Rp 13.000	23	Indomie	Rp 5.000
9	Es kopi	Rp 9.000	24	Indomie Doble	Rp 10.000
10	Caramel Machiato	Rp 17.000	25	Indomie Telur	Rp 7.000
11	Caramel	Rp 12.000	26	French Fries	Rp 8.000
12	Tea	Rp 3.000	Total		
13	Teh Tawar	Rp 2.000			
14	Lemon Tea	Rp 5.000			
15	Leci Tea	Rp 10.000			

Sehingga, mendapatkan hasil dimana Teh memiliki jumlah paling banyak dalam kurun waktu sebulan.

NO	MENU	HARGA	JUMLAH PESANAN	JUMLAH PENDAPATAN	NO	MENU	HARGA SATUAN	JUMLAH PESANAN	JUMLAH PENDAPATAN
1	CAFFUCINO	Rp 15.000	26	Rp 390.000	16	Green Tea	Rp 12.000	28	Rp 336.000
2	AMERICANO	Rp 11.000	7	Rp 77.000	17	Strawberry tea	Rp 10.000	1	Rp 10.000
3	LATTE	Rp 15.000	15	Rp 225.000	18	Red Velvet	Rp 12.000	41	Rp 492.000
4	VIETNAM DRIP	Rp 13.000	27	Rp 351.000	19	Cotton Candy	Rp 12.000	15	Rp 180.000
5	TUBRUK	Rp 10.000	14	Rp 140.000	20	Es Susu Lemon	Rp 10.000	12	Rp 120.000
6	ESPRESSO	Rp 13.000	9	Rp 117.000	21	Ice Milk	Rp 8.000	10	Rp 80.000
7	V 60	Rp 17.000	32	Rp 544.000	22	Mineral	Rp 1.000	18	Rp 18.000
8	ES LOGIKA KOP	Rp 13.000	41	Rp 533.000	23	Indomie	Rp 5.000	39	Rp 195.000
9	ES KOP	Rp 9.000	33	Rp 297.000	24	Indomie Doble	Rp 10.000	2	Rp 20.000
10	CARAMEL MACHATO	Rp 17.000	25	Rp 425.000	25	Indomie Teh	Rp 7.000	2	Rp 14.000
11	CARAMEL	Rp 12.000	9	Rp 108.000	26	French Fries	Rp 8.000	7	Rp 56.000
12	TEA	Rp 3.000	489	Rp 1.467.000		Total		720	Rp 6.421.000
13	TEH TAWAR	Rp 2.000	3	Rp 6.000		Rata-Rata		180	Rp 1.605.250
14	LEMON TEA	Rp 5.000	38	Rp 190.000					
15	LECI TEA	Rp 10.000	2	Rp 20.000					

Kemudian, mencari rata-rata pendapatan pada bulan Desember. Sebagai berikut:

$$=(\text{total pendapatan bulan desember})/(\text{total minggu})$$

$$=6.421.000/4$$

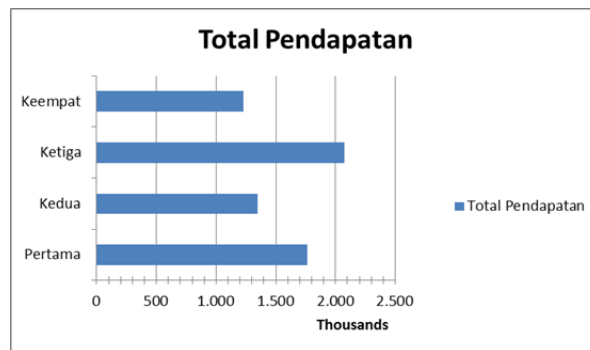
$$=Rp 1.605.250$$

Maka rata rata pendapatan perminggu pada bulan Desember sebesar Rp 1.605.250

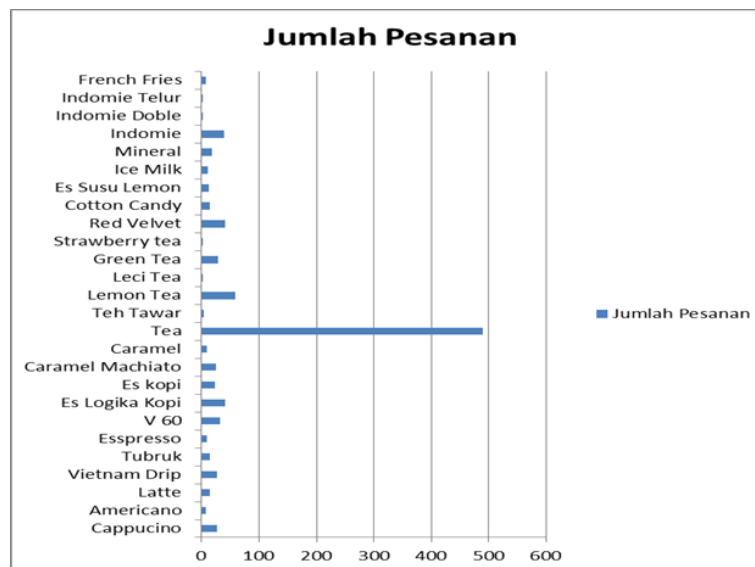
Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan pada bab sebelumnya, mendapatkan hasil penjualan rata-rata minggu pertama, yaitu sebanyak 252,286. Minggu kedua 192,857. Minggu ketiga 296,286. Minggu keempat 153,875. Dari hasil tersebut, dapat dilihat bahwa terjadi ketidak stabilan. Dari data yang kita dapat data yang tertinggi yaitu pada minggu ketiga yang berjumlah 296,286 dan data yang terendah yaitu pada minggu keempat yang berjumlah 153,875.





Kemudian, dari data tersebut, bisa disimpulkan bahwa teh merupakan produk yang paling diminati oleh pembeli, karena pada data penjualan menunjukkan teh memiliki total penjualan produk sebanyak 489 gelas. Dan data penjualan menunjukkan strawberry tea memiliki total penjualan paling sedikit sebanyak 1 gelas.



Berdasarkan pengolahan data serta analisis, dapat disimpulkan bahwa proses bisnis dari kedai kopi 71 ini dimulai dari pemilihan bahan baku berupa biji kopi, kemudian proses pematangan, lalu dilanjutkan penyediaan bahan baku di warehouse, lalu di kirim ke kedai, setelah biji kopi itu sudah di haluskan/ di bubuk, selanjutnya di olah menjadi minuman yang sesuai dengan menu yang pelanggan pesan. Kemudian, dari hasil hitung data penjualan, di dapatkan rata-rata penjualan produk, yaitu 180 gelas perminggu pada bulan desember. Setelah itu, dari total jumlah penjualan produk, dapat disimpulkan bahwa teh merupakan produk yang paling diminati oleh pembeli dengan total penjualan selama satu bulan.

Daftar Pustaka

- Arief Rachman, Abd. (2005). *Pengantar Ilmu Perhotelan & Restoran*. Graha Ilmu.
- Bartono PH., R. E. (2005). *Food Product Management di Hotel dan Restoran*. Andi.
- Ketut, N., Diah, M., Dewi, A., Karmana, W., Sura, M., Jaya, A., Kampus, J., & Jimbaran, B. (2024). *Variance analysis as a tool of controlling food and beverage costs at Masmara Resort Canggu*. In *Journal of Applied Studies in Accounting, Finance and Tax* (Vol. 7, Issue 1).
- Made, I., Dwika, A., Ambara Saputra, Y., Surya Wijaya, N., Gede, I., Surya, D., & Widhyadanta, A. (2023). Analisis Selisih Beverage Cost di The Monkey Bar at Bella Kita Analysis of Beverage Cost Differences at The Monkey Bar at Bella Kita. *Jurnal Pariwisata Dan Bisnis*, 02(8), 1772–1782.

