Aksara Kawanua: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, Vol. 3, No. 6, November (2024)
Website: https://jurnal.aksarakawanua.com/indeks.php/jakm
ISSN 2964-5050 (online) ISSN 2964-822x (print)

Pengaruh Pendapatan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih "RM" Barbershop di Desa Matungkas, Kecamatan Airmadidi, Kabupaten Minahasa Utara

Jemmy R. Pangemanan[1], Treesje L. Runtuwene[2]*,Anneke M.Kaunang[3], Jegiftha V.P.P Lumettu[4],Treesje A.C.Langi[5]

[12345]Jurusan Akuntansi dan Jurusan Pariwisata. Politeknik Negeri Manado

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui **h**ubungan antara pendapatan usaha dan biaya operasional yang berpengaruh pada laba usaha yang pada akhirnya berdampak pada kebijakan manajemen dalam perusahaan. Kondisi keuangan dan hasil operasi perusahaan yang tercermin dalam laporan keuangan perusahaan pada hakikatnya merupakan hasil akhir dari kegiatan akuntansi perusahaan yang bersangkutan. Informasi kondisi keuangan ini sangat berguna bagi berbagai pihak, baik yang berada dalam perusahaan maupun yang berada di luar perusahaan.Dari sudut pandang manajemen yang penting adalah laba yang dicapai cukup tinggi, cara kerja cukup efisien, aktiva aman dan terjaga dengan baik, struktur permodalan sehat dan perusahaan mempunyai rencana yang baik di bidang keuangan maupun bidang usahanya. Sedangkan dari sudut pandang kreditur yang penting adalah kemampuan perusahaan dalam membayar utang utangnya baik jangka pendek maupun jangka panjang dan hal ini dapat diperoleh dengan mengetahui kemampuan perusahaan membayar bunga dan angsuran secara teratur. Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual per satuan dikali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah rupiah atau pendapatan yang diterima lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Barbershop "RM" Barbershop adalah usaha yang berlokasi di desa Matungkas, Kecamatan Airmadidi, Kabupaten Minahasa Utara yang sudah berdiri sejak tahun 2017, dan telah memiliki cukup banyak pelanggan. " RM " barbershop menetapkan harga yang bersaing untuk pelanggan pangkas rambut yaitu Rp. 25.000/ pelanggan, sedangkan total biaya dikeluarkan setiap bulan + 2.500.000. Dari hasil observasi dan wawancara awal, diketahui bahwa pada awalnya barbershop ini ditangani oleh pemilik dan dua orang karyawannya, tapi karena pelanggan yang datang semakin berkurang dari hari ke hari maka pemilik memberhentikan kedua karyawannya untuk mengurangi beban operasional. Hal ini menarik bagi penulis untuk mengetahui hubungan antara pendapatan usaha dan biaya operasional pada laba usaha yang pada akhirnya mempengaruhi keputusan pemilik untuk merekrut atau memberhentikan pekerjanya dalam usaha mempertahankan kelanjutan usahanya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah : Metode deskriptif kuantitatif yang menggambarkan dan menjelaskan variabel–variabel independen untuk dianalisis pengaruhnya terhadap variabel dependen (Sugiyono,2019),Data dikumpulkan dengan cara dokumentasi, wawancara dan observasi, kemudian data diklasifikasi, yang selanjutnya dianalisa dengan menggunakan analisa ratio keuangan. Tingkat kesiap terapan teknologi 1. Luaran yang ingin dicapai adalah: Laporan akhir Penelitian dan Publikasi ilmiah pada jurnal Nasional Aksara Kawanua dan Luaran Tambahan di Internasional Journal Of Arts and Humanities Social Science.(IJAHSS)
Kata Kunci : Pendapatan , Biaya Operasional , Laba Bersih.

ABSTRACT

The aim of this research is to determine the relationship between business income and operational costs which influence business profits which ultimately have an impact on management policies within the company. The financial condition and results of a company's operations as reflected in the company's financial reports are essentially the final result of the company's accounting activities in question. Information on financial conditions is very useful for various parties, both within the company and outside the company. From a management point of view, what is important is that the profits achieved are high enough, the way of working is quite efficient, assets are safe and well maintained, and the capital structure is healthy. and the company has a good plan in the financial and business sectors. Meanwhile, from a creditor's point of view, what is important is the company's ability to pay its debts, both short and long term, and this can be obtained by knowing the company's ability to pay interest and installments regularly. Revenue is the rupiah amount of the selling price per unit times the quantity sold. Companies generally expect a profit, namely the amount of rupiah or income received to be greater than the total costs charged. Barbershop "RM" Barbershop is a business located in Matungkas village, Airmadidi District, North Minahasa Regency which has been established since 2017, and has quite a lot of customers. "RM" barbershop sets competitive prices for barber customers, namely Rp. 25,000/customer, while the total costs incurred every month are + 2,500,000. From the results of initial observations and interviews, it is known that initially this barbershop was handled by the owner and two of his employees, but because customers coming in were decreasing day by day, the owner laid off his two employees to reduce operational costs. It is interesting for the author to know the relationship between business income and operational costs on business profits which ultimately influences the owner's decision to recruit or lay off workers in an effort to maintain the continuity of his business. The method used in this research is: Quantitative descriptive method which describes and explains independent variables to analyze their

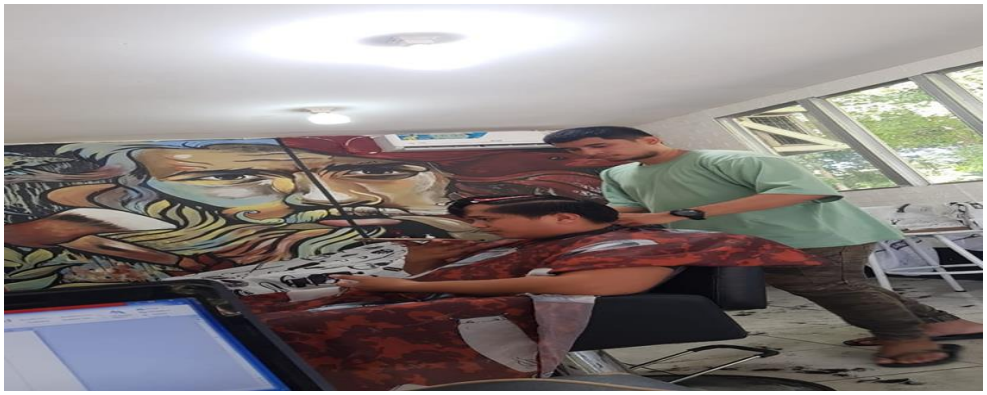
influence on the dependent variable (Sugiyono, 2019). Data is collected by means of documentation, interviews and observation, then the data is classified, which is then analyzed using financial ratio analysis. Technology application readiness level 1. The output to be achieved is: Final research report and scientific publication in the National Kawanua Aksara journal and additional output in the International Journal of Arts and Humanities Social Science. (IJAHSS)
Keywords: Revenue, Operational Costs, Net Profit.

PENDAHULUAN

Barbershop adalah salah satu dari 17 subsektor ekonomi kreatif di Indonesia. Menurut Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) Ekonomi kreatif menjadi penyumbang terbesar pendapatan domestik bruto (PDB). Bisnis barbershop bak jamur yang tumbuh di musim hujan, barbershop kini terus bermunculan di kota-kota seluruh Indonesia. Tren barbershop telah menghias perjalanan kultur anak- anak muda, terjadi pola potongan rambut anak-anak muda yang terlihat mirip jika tidak bisa dikatakan sama. Berbagai model rambut telah menjadi tren diantaranya: Sleey Hair, The Pompadour, Uppercut, Slip Vack, Quiff, Jarhead, Elephant Trunk dan Rockabily, French Crob, Undercut,Buzz Cut, Crew Cut,Slicked Back, Taper Fade,Caesar Cut,Comb Over,Man Bun, Mullet, Quiff, Faux Hawk, Fringe, Textured Crop, Slide Part, Long Layers, Low Fade. Ivy League, High and Tight, Comma Hair.

Gambar 1. Model Rambut Pria French Crop

Berbeda dengan salon kecantikan atau spa, barbershop lebih banyak peminatnya karena diminati oleh orang dewasa, remaja, anak- anak bahkan balita dan kecenderungan pria untuk memangkas rambut 44% lebih tinggi dibandingkan dengan wanita untuk memotong rambut setiap bulan. Dengan frekwensi perbulan atau dua minggu sekali potong rambut membuat usaha ini memiliki peluang yang besar untuk maju dan jumlah penduduk indonesia yang mencapai 279.072.446 juta jiwa (World Population Review Per 4 Maret 2024) merupakan pangsa pasar yang besar untuk usaha ini. Usaha barbershop ini bertujuan untuk melayani konsumen yang ingin tampil rapi dan beda dari biasanya.



Gambar 2. Aktivitas di Barbershop.

Mengusung konsep modern, cukur rambut bagi kaum pria ini pun tak hanya menawarkan potong rambut tapi juga perawatan lain yang ternyata dibutuhkan oleh kaum pria. Barbershop sekarang dikemas lebih menarik yaitu dengan pelayanan yang beragam, serta tempat yang didesain dengan suasana maskulin menjadikan barbershop banyak diminati kaum pria.Barbershop termasuk jenis usaha jasa, dimana kegiatan produksi dan konsumsi dilakukan dalam waktu yang bersamaan dan mempengaruhi kepuasan pelanggan secara langsung. Dalam iklim persaingan usaha yang tinggi saat ini, setiap usaha harus meningkatkan daya saing agar mampu mempertahankan keberlanjutan usaha dan meningkatkan laba secara optimal. Jika laba usaha mengalami kenaikan, otomatis laba bersih usaha itu akan mengalami peningkatan. Dari kondisi tersebut diharapkan manajemen dapat mempertahankan kinerjanya dengan baik agar pendapatan dapat terus meningkat. Pendapatan merupakan unsur paling penting dalam sebuah perusahaan karena pendapatan akan menentukan berhasil tidaknya suatu perusahaan. Penggunaan dana yang tepat sangat penting dalam menunjang kelangsungan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan maka salah satu alternatif yang dapat diambil ialah melalui hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang. Disatu pihak hutang ini akan menimbulkan beban yang bersifat tetap yaitu berupa angsuran pokok bahkan bunga yang harus dibayar, namun dipihak lain hutang merupakan sumber dana yang dapat digunakan untuk mendanai aktivitas perusahaan menghasilkan laba.

Gambar 3. “RM” Barbershop Matungkas.

Barbershop “RM” adalah salah satu dari berbagai usaha yang ada di Desa Matungkas Kecamatan. Airmadidi yang sudah sudah berdiri sejak tahun 2017, dan telah memiliki cukup banyak pelanggan. Barbershop “RM” menetapkan harga yang bersaing untuk pelanggan pangkas rambut yaitu Rp. 25.000/ pelanggan, sedangkan total biaya dikeluarkan setiap bulan + 2.500.000. Dari hasil observasi dan wawancara awal, diketahui bahwa pada awalnya pemilik mempekerjakan 2 orang karyawan namun pelanggan yang datang semakin berkurang dari hari ke hari, hal ini mempengaruhi pendapatan usaha ini, sementara disisi lain ada biaya operasional dan hutang bank yang harus dibayar setiap bulan, karena itu pemilik memberhentikan karyawannya untuk memperkecil biaya operasional demi kelanjutan usaha ini.

Pengertian Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha merupakan unsur yang paling utama dalam menentukan tingkat laba yang

dapat dilihat sebagai prestasi perusahaan dalam mengoperasikan perusahaannya dalam suatu periode tertentu. Pengertian mengenai pendapatan usaha sendiri ada beberapa macam, berikut ini beberapa pandangan yang menegaskan arti konseptual dari pendapatan usaha. Ikatan Akuntan Indonesia (2019) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa. Menurut Harnanto (2019) menuliskan bahwa pendapatan adalah "kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya. Menurut Sochib (2018) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu "Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya dalam aktiva entitas dan/atau penyelesaian kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya), yang ditimbulkan oleh pengiriman/penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang merupakan bagian dari operasi utama atau operasi sentral perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode." Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa pendapatan usaha adalah penghasilan dari hasil menjual barang atau jasa, pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktiva lainnya yang merupakan operasi utama atau opersi sentral perusahaan kepada pelanggan.Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Klasifikasi Pendapatan

Pendapatan diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

a.Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam perode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Setiap perusahaan memiliki pendapatan operasional yang berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan.Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa penjualan barang dan penjualan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan. Penjualan ini dapat dibedakan ke dalam dua bentuk, yaitu : 1. Penjualan kotor adalah pendapatan dari penjualan sebelum pengembalian barang (retur), diskon, dan komisi-komisi penjualan. 2. Penjualan bersih adalah total pendapatan penjualan dikurangi faktor-faktor pengurang seperti retur, diskon, dan komisi.

b. Pendapatan Non Operasional. Merupakan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan sampingan atau bukan dari kegiatan utama perusahaan (di luar usaha pokok) yang bersifat insidentil.Adapun jenis pendapatan ini dapat dibedakan sebagai berikut : 1. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, yaitu : a. Bunga adalah pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah terutang kepada entitas; b. Royalti adalah pembebanan untuk penggunaan aset jangka panjang entitas, c. Dividen adalah distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi kepemilikan mereka atas kelompok modal tertentu. 2.

Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi. Pemisahan atau pembagian pendapatan yang mengalir dari berbagai sumber sangat perlu dilakukan sehingga dapat diperoleh ketepatan dalam mengambil keputusan bagi pihak ekstern terutama para pemakai laporan keuangan.

Pengertian Beban Operasional

Pengeluaran biaya pada setiap kegiatan bisnis perlu ditangani, karena memungkinkan terjadinya ketidak sesuaian dalam pengeluaran untuk setiap aktivitas-aktivitas pekerjaan perusahaan sehingga mengakibatkan meningkatnya pengeluaran dalam perusahaan secara percuma. Beban operasi menurut Manduh M.Hanafi dan abdul Halim (2007) menyatakan bahwa beban operasional merupakan aset keluar atau pihak lain memanfaatkan aset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktifitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan. Menurut Usry, Milton F dan Lawrence H.Hammer (1996) : ”menyatakan bahwa beban operasional adalah biaya yang menjadi beban tanggungan perusahaan dan berhubungan erat dengan usaha pokok perusahaan”. Jadi dapat disimpulkan bahwa beban operasional adalah biaya yang berhubungan atau mempengaruhi langsung aktifitas perusahaan, Secara umum tujuan dari aktifitas perusahaan adalah untuk memperoleh laba, unsur terbesar dari laba adalah pendapatan operasional, dengan kata lain beban operasional merupakan sumber ekonomi dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan operasional.

Klasifikasi Beban Operasional

Klasifikasi biaya operasional adalah : Manufacturing cost merupakan jumlah dari tiga unsur biaya yaitu : • Biaya beban langsung adalah seluruh biaya yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produksi. • Biaya tenaga kerja langsung adalah sejumlah anggaran yang punya keterkaitan dengan pembuatan sebuah produk. Contohnya karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi misalnya, tukang kayu diindustri mebel. • Biaya overhead pabrik adalah biaya pabrik yang dikeluarkan selain untuk biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang tidak dibebankan langsung pada suatu produk. Biaya ini seperti biaya tidak terduga dan tidak bisa diidentifikasikan secara langsung dengan barang yang dihasilkan oleh industri manufaktur. Namun biaya ini tetap harus diperhitungkan agar tidak terjadi dampak yang merugikan.Commercial Expense dibagi menjadi dua yaitu beban pemasaran dan beban admisnistrasi : • Produk atau barang dagangan dimana biaya tersebut timbul pada Beban pemasaran adalah semua biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan saat proses produksi diselesaikan dan barang sudah dalam kondisi siap untuk dijual. • Beban admistrasi meliputi biaya yang dikeluarkan dalam mengatur dan mengendalikan organisasi meliputi biaya dalam rangka penentuan kebijakan perencanaan, pengarahan, dan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan secara keseluruhan.

Laba Bersih

Laba pasti merupakan hal terpenting dalam suatu bisnis. Karena peningkatan laba akan memberikan motivasi bagi perusahaan untuk terus mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik (Manda, 2018). Setiap pendapatan serta biaya itu akan masuk didalam hitungan Laba usaha.

Transaksi pengeluaran serta penghasilan ini dirangkum pada laporan laba rugi. Laba bersih atau dalam bahasa inggris disebut sebagai net profit adalah laba yang didapatkan setelah dikurangi pajak. Lebih detailnya laba ini adalah keuntungan yang didapat dari jumlah selisih pendapatan dan biaya-biaya yang sudah dikurangi pajak. Selain itu, laba bersih memiliki banyak nama lain, seperti laba sebelum bunga, pajak, dan depresiasi. Pada intinya penggunaan istilah tersebut untuk memperjelas darimana laba tersebut diperoleh. Misalnya, pada istilah laba sebelum bunga dan pajak, laba ini diperoleh dari hasil keuntungan sebelum dikurangi biaya bunga dan pajak. Istilah-istilah yang berbeda ini sangat membantu para manajer dan investor untuk menentukan keputusan bisnis kedepannya melalui berbagai perhitungan rasio keuangan. Laba ini dihitung berdasarkan transaksi yang benar terjadi pada periode tertentu. Laba diperoleh dari aktivitas usaha seperti jual beli barang. Dalam sektor perdagangan, keuntungan disebut laba. Sedangkan, sektor investasi keuntungan lebih dikenal dengan nama profit. Dalam menghitung laba bersih, konsep utama yang dipakai adalah laba kotor dikurangi beban usaha. Laba kotor ini diperoleh dari hasil penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan secara keseluruhan. Penjualan bersih diperoleh dari hasil penjualan kotor dikurangi biaya angkut, biaya penjualan, dan potongan penjualan. Kemudian, laba ini diperoleh dari selisih antara laba kotor dan beban usaha. Beban usaha ini bisa berupa beban atau biaya yang digunakan untuk keperluan operasional maupun non operasional perusahaan. Biaya operasional atau beban operasional adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk keperluan operasional perusahaan.Contohnya, biaya administrasi, biaya transportasi, biaya pemasaran, serta biaya sewa. Berbeda dengan biaya operasional, biaya non operasional atau beban non operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan operasional. Sebagai contoh, biaya pajak, biaya bunga, biaya penyusutan dan amortisasi. Pendapatan Lainnya. jika ada pendapatan tambahan lainnya juga bisa ditambahkan. Misalnya, pendapatan bunga dan pendapatan dari hasil penjualan aset perusahaan. Harga Pokok Penjualan, adalah elemen terakhir pembentuk laba yang diperoleh dari semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang. Sebelum mengenal lebih dalam mengenai rumus perhitungan laba bersih harus memahami beberapa istilah yang akan digunakan untuk memperoleh nilai laba tersebut. Terdapat tiga istilah baru yang perlu diketahui yaitu EBITDA, EBIT, dan EBT. 1. EBITDA (Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization), EBITDA lebih dikenal dengan sebutan laba sebelum bunga, pajak, penyusutan dan amortisasi. EBITDA diperoleh dari selisih beban bunga dan biaya operasional. 2. EBIT (Earning Before Interest and Tax) EBIT adalah istilah laba sebelum bunga dan pajak dalam Bahasa Indonesia. EBIT diperoleh dari selisih nilai laba sebelum pajak, bunga, penyusutan dan amortisasi atau EBITDA dan biaya penyusutan dan amortisasi. 3. EBT (Earning Before Tax) EBT adalah singkatan dari yang diartikan dalam Bahasa Indonesia laba sebelum pajak. Nilai EBT diperoleh dari selisih antara penjumlahan beban bunga dan pendapatan bunga dengan laba sebelum pajak dan bunga. Cara Menghitung Laba Bersih :

Rumus Laba Bersih Laba Bersih = Laba Kotor – Beban usaha perusahaan selama periode tertentu. Menurut Kasmir (2019) menyatakan bahwa pengertian laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. (Kasmir 2019)Tujuan utama dari laba adalah untuk : a. Sumber dana cadangan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan investasi,pengembangan serta dana darurat perusahaan, b. Sumber dana untuk membayar utang perusahaan dan c. Sumber dana untuk membiayai biaya operasional dan bahan baku. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan harus berusaha keras menghasilkan laba untuk meningkatkan kualitas perusahaan dan memenuhi kebutuhan perusahaan. Selain itu, dengan adanya

laba, perusahaan mampu memprediksikan keberlanjutan perusahaannya selama beberapa tahun ke depan dengan perhitungan manajemen investasi dan resiko.

METODOLOGI PENELITIAN

a) Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017) Metode penelitian ini berlandaskan filsafat positivisme sebagai metode ilmiah atau scientific karena telah memenuhi kaidah ilmiah secara konkrit atau empiris, objektif, terukur, rasional dan sistimatis.
b) Lokasi penelitian ini di Desa Matungkas, Kecamatan Airmadidi, Kabupaten Minahasa Utara.
c) Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah : Populasi : Semua pelanggan Usaha Barbershop "RM"
d) Data yang digunakan bersumber dari data primer " adalah data yang diambil langsung dari Usaha Barbershop "RM" dan data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku dan literatur lain.
e) Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara kuesioner, dokumentasi dan wawancara.
f) Teknik Analisa Data : menggunakan analisa rasio keuangan untuk mengetahui pengaruh pendapatan dan biaya operasional dalam menghasilkan laba usaha yang pada akhirnya mempengaruhi keputusan pemilik dalam menjalankan usahanya.

Tahap-tahap teknik analisis data diurutkan sebagai berikut: Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan yang terdiri dari data - data biaya, data hasil produksi, harga jual, dan data hasil penjualan, Mengklasifikasikan biaya operasional dan non operasional, Menghitung variasi jumlah unit yang dijual, Menghitung variasi tingkat harga.Menghitung jumlah pendapatan,Menghitung jumlah biaya operasional,Menghitung laba usaha,Menganalisis pengaruh pendapatan dan biaya operasional yang menghasilkan laba usaha, yang pada akhirnya mempengaruhi keputusan pemilik dalam menjalankan usahanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat ini perkembangan perusahaan menjadi sangat cepat, sehingga memberikan tekanan pada pemilik bisnis untuk mengelola usaha mereka dengan cara yang lebih efektif dan efisien. Perusahaan harus mampu bersaing dengan bisnis lain. Persaingan yang ketat sangat penting bagi organisasi untuk menjaga keseimbangan, hal ini menyebabkan perencanaan dan manajemen yang solid harus dilakukan secara efisien. Seorang wirausa hawan harus mampu mengatasi segala perubahan yang muncul baik secara internal maupun eksternal perusahaan agar tercipta efektivitas dan efisiensi di dalam organisasi guna memenuhi tujuan manajemen perusahaan. Karena kemampuan seorang manajer untuk melakukan perubahan yang tepat terhadap situasi dan kondisi yang muncul baik di dalam maupun di luar perusahaan merupakan hal yang esensial dalam pencapaian tujuan organisasi. Tujuan utama bisnis adalah untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Laba perusahaan sering kali digunakan sebagai standar untuk mengevaluasi manajemen bisnis. Perusahaan dapat menggunakan laporan keuangan untuk meramalkan status keuangannya. Laporan laba rugi dapat digunakan untuk meramalkan pendapatan, biaya, dan laba perusahaan. Berikut ini adalah ringkasan pendapatan usaha "RM " Barbershop periode Juni – Agustus 2024, seperti yang terlihat pada tabel 1, 2 dan 3 dibawah ini.

Tabel 1. Pendapatan Pangkas Rambut "RM " Barbershop Periode Juni – Agustus 2024 (Rp)

Bulan Juni		Bulan Juli		Bulan Agustus	
Minggu 1	650.000	Minggu 1	700.000	Minggu 1	650.000
Minggu 2	625.000	Minggu 2	700.000	Minggu 2	750.000
Minggu 3	700.000	Minggu 3	500.000	Minggu 3	900.000
Minggu 4	625.000	Minggu 4	600.000	Minggu 4	700.000
Minggu 5	625.000	Minggu 5	650.000	Minggu 5	750.000
Total	3.225.000	Total	3.150.000	Total	3.750.000

Sumber : Hasil Olahan Data.

Tabel 2. Pendapatan Cat Rambut "RM " Barbershop Periode Juni – Agustus 2024(Rp.)

Bulan Juni		Bulan Juli		Bulan Agustus	
Minggu 1	150.000	Minggu 1	100.000	Minggu 1	50.000
Minggu 2	50.000	Minggu 2	50.000	Minggu 2	100.000
Minggu 3	50.000	Minggu 3	100.000	Minggu 3	50.000
Minggu 4	100.000	Minggu 4	50.000	Minggu 4	50.000
Minggu 5	50.000	Minggu 5	100.000	Minggu 5	100.000
Total	400.000	Total	400.000	Total	350.000

Sumber : Hasil Olahan Data.

Tabel 3. Penjualan Powder Pomade "RM " Barbershop Periode Juni – Agustus 2024 (Rp)

Bulan Juni		Bulan Juli		Bulan Agustus	
Minggu 1	50.000	Minggu 1	100.000	Minggu 1	50.000
Minggu 2	150.000	Minggu 2	100.000	Minggu 2	100.000
Minggu 3	50.000	Minggu 3	50	Minggu 3	100.000
Minggu 4	50.000	Minggu 4	50	Minggu 4	100.000
Minggu 5	100.000	Minggu 5	150.000	Minggu 5	50.000
Total	400.000	Total	450.000	Total	400.000

Sumber : Hasil Olahan Data.

Setiap perusahaan baik perusahaan jasa atau manufaktur memiliki tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal, dan setiap kegiatan usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan membutuhkan biaya, diantaranya biaya operasional. Biaya Operasional adalah Pengeluaran perusahaan. Biaya operasional terdiri dari pengeluaran oleh perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan yang berguna untuk mencapai tujuan perusahaan (Yelsha Dwi P, 2019). Berikut ini adalah ringkasa biaya operasional dan non operasional "RM" Barbershop periode Juni – Agustus 2024 seperti yang tersaji pada tabel 4 dan 5 pada halaman berikut ini .

Tabel 4. Biaya Operasional "RM " Barbershop Periode Juni – Agustus 2024 (Rp)

Biaya Operasional	Bulan Juni	Bulan Juli	Bulan Agustus
Upah Karyawan Harian	1.290.000	1.260.000	1.460.000
Biaya Sewa Ruko	1.000.000	1.000.000	1.000.000

Biaya Penyusutan Barang	-	-	-
Biaya BHP (Silet, Sabun , Neck Tisue,Bedak	160.000	140.000	200.000
Listrik	150.000	135.000	150.000
Air	50.000	50.000	50.000
Telepon	100.000	150.000	150.000
Biaya Perbaikan Alat Pangkas	-	50.000	50.000
Total Biaya	2.750.000	2.785.000	3.060.000

Sumber : Hasil Olahan Data.

Tabel 5. Biaya Non Operasional "RM " Barbershop Periode Juni – Agustus 2024 (Rp)

Biaya Non Operasional	Bulan Juni	Bulan Juli	Bulan Agustus
Cicilan Pinjaman	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Biaya bunga pinjaman	100.000	100.000	100.000
Biaya Transfer bank	25.000	15.000	25.000
Biaya Promosi	50.000	100.000	100.000
Pajak	-	-	-
Total Biaya	1.175.000	1.215.000	1.225.000

Sumber : Hasil Olahan Data.

Laba merupakan salah satu indikasi keberhasilan suatu badan usaha atau perusahaan. Keinginan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin adalah salah satu tujuan utama suatu perusahaan. Suatu perusahaan harus berusaha keras menghasilkan laba untuk meningkatkan kualitas perusahaan dan memenuhi kebutuhan perusahaan. Selain itu, dengan adanya laba atau keuntungan, perusahaan mampu memprediksi keberlanjutan perusahaannya selama beberapa tahun ke depan dengan memperhitungkan manajemen investasi dan manajemen resiko.

Tabel 6. Laporan Rugi laba "RM " Barbershop Periode Juni - Agustus 2024 (Rp)

	Bulan Juni		Bulan Juli		Bulan Agustus	
Pendapatan						
Pangkas		3.225.000		3.150.000		3.750.000
Cat Rambut		400.000		400.000		350.000
Powder		400.000		450.000		400.000
Biaya Operasional	2.750.000		2.785.000		3.060.000	
Biaya Non Operasional	1.175.000		1.215.000		1.225.000	
Laba / Rugi		**100.000**		**0**		**215.000**

Sumber : Hasil Olahan Data.

Setiap perusahaan baik perusahaan jasa atau manufaktur memiliki tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal, namun dari data laporan Laba / Rugi yang tercatat di tabel 6, ternyata usaha "RM" Barbershop mengalami perkembangan yang sulit. Pada perhitungan Laba / Rugi bulan Juni 2024, ternyata usaha ini memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.025.000, sedangkan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.925.000, jadi usaha ini hanya menghasilkan laba sebesar Rp. 100.000. Selanjutnya pada bulan Juli 2024 , usaha ini hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.000.000 dan pengeluarannya juga sebesar Rp. 4.000.000, jadi hanya berada pada titik pulang pokok yang artinya tidak ada laba atau rugi. Pada bulan Agustus 2024, usaha ini menghasilkan pendapatan sebesar Rp.4.500.000, semetara biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.4.285.000, jadi ada selisih Rp. 215.000, yang merupakan laba pada bulan Agustus 2024. Dari perhitungan tersebut ternyata usaha ini belum dapat memaksimalkan pendapatan, hal ini ternyata diakibatkan oleh besarnya biaya operasional yang dikeluarkan. Biaya operasional yang paling besar adalah gaji karyawan harian yang harus dibayar tunai setiap hari yang pada bulan Juni sebesar Rp. 1.290.000 , bulan Juli sebesar Rp.1.260. 000 dan bulan Agustus sebesar Rp.1.460.000. Besaran gaji karyawan harian ini berfluktuasi mengikuti jumlah konsumen yang datang memangkas rambut di "RM" Barbershop, dimana setiap konsumen dibayar Rp. 10.000, untuk karyawan. Pengeluaran biaya operasional yang kedua adalah biaya sewa Ruko yang setiap bulan sebesar Rp. 1.000.000, sementara Ruko itu hanya digunakan 25 hari kerja. Selanjutnya biaya cicilan bank dan bunga bank yang tetap harus dibayar per bulan sebesar Rp. 1.100.000, hal ini semakin memberatkan pemilik dalam mengatur keuangan usahanya. Oleh karena itu pemilik mengambil keputusan untuk memberhentikan karyawan yang ada, agar kelangsungan usaha ini dapat dipertahankan. Dengan memberhentikan kedua karyawannya, maka pemilik masih memiliki keuntungan dalam usaha ini, walaupun dia harus mengerjakan sendiri semua pekerjaan yang ada di "RM" Barbershopnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Biaya operasional usaha "RM" Barbershop pada bulan juni tahun 2024, mencapai jumlah Rp.2.750.000, jumlah ini sedikit naik pada bulan Juli 2024 menjadi Rp. 2.785.000 dan semakin naik pada bulan Agustus 2024 mencapai Rp. 3.060.000, jadi disimpulkan bahwa biaya operasional usaha ini memiliki trend naik , demikian juga dengan biaya non operasional yang pada bulan Juni sebesar Rp.1.175, bulan Juli naik menjadi Rp.1.215.000 dan pada bulan Agustus naik lagi mencapai Rp. 1.225.000.
2. Perkembangan laba bersih usaha "RM" Barbershop pada bulan juni sampai bulan agustus tahun 2024 mengalami fluktuasi, artinya ada peningkatan dan penurunan. Pada bulan juni laba bersih berjumlah Rp. 100.000, bulan Juli turun mencapai Rp. 0, dan Bulan Agustus naik menjadi Rp.215.000 .
3. Besarnya biaya usaha dalam hal ini biaya operasional dan biaya non operasional yang dikeluarkan menyebabkan terjadinya pemutusan hubungan kerja dengan 2 orang karyawan, hal ini dilakukan untuk mempertahankan hidup perusahaan.

Saran

1. Pemilik harus mencari solusi untuk memperkecil biaya operasional dan biaya non operasional ini agar kelangsungan usaha dapat terjamin.
2. Perkembangan laba bersih harus ditingkatkan, agar usaha dapat berlanjut

3. Mengkomunikasikan dengan karyawan tentang kesulitan yang sedang dialami untuk menemukan win win solution, sehingga PHK dapat dihindari.

UCAPAN TERIMA KASIH

Sebagai peneliti kami mengucapkan terima kasih kepada Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) dan Politeknik Negeri Manado selaku lembaga yang telah memberikan dukungan dana terhadap penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

1. Dessy Adelin; Zulfitra (2024) Kinerja Keuangan Perusahaan . Jogjakarta : Penerbit KBM Indonesia.
2. Hamdani (2020) Mengenal Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat.Ponorogo :Uwais Inspirasi Indonesia.
3. Hidayanti,Fipin M.yahdi, Ratna Wiayanti (2018) Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba bersih perusahaan. Vol 1 No.1.profress Conference, e-ISSN 2620 - 304X
4. Manda,Gusganda Suriah (2018) Pengaruh Pendapatan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol 8. No 1. ISSN 2503-4413111
5. Prawiranogono, A. P. dan D. (2017). *Akuntansi Manajemen* (Edisi 3 Re). Jakarta: Mitra Wacana Media.
6. Puspita, A. (2018). Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreativa Hasta Mandiri Yogyakarta, *Vol 1 No.2*.
7. R Mangundap, H Sabijon, V. T. (2019). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. *EMBA*, *2 No.4*.
8. Ridwan S sunjaja dkk. (2017). *Manajemen Keuangan 2* (Edisi 6). Bandung: Literata Lintas Media.
9. Rinda, C. (2019). Analisis Break Even Point Dalam Hubungannya Dengan Perancanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Adip Putra Utama Palembang.
10. Risyana, rizky, leny Susan (2018).Pengaruh Volume penjualandan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. E proceeding management Volk.5 No. 2 ISSN 2355-9357
11. Sugiyono (2017). Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif dan R&D, CV Alfabeta. Bandung.
12. **http://accurate.id>akuntansi>pen**
13. https://www.pelajaran.co.id>10 karakteristik - wirausahawan
14. https://binus.ac.id/entrepreneur/2019/07/04. karakteristik-wirausahawan
15. https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-meningkatkan-keuntungan-perusahaan/