

## Analisis Perhitungan Biaya Dan Efektivitas Metode *Food & Beverage Cost* Dan Metode *Full Costing* Dalam Menentukan Harga Jual Dan Profitabilitas Pada Seafood Restoran (Studi kasus di Ndc Resort & Spa Manado)

Natashia Fransisca Moningka<sup>1</sup>, Vronsky Bawole<sup>2</sup>, Alfian Maase<sup>3</sup>

<sup>1</sup>STIE Eben Haezar Manado, Fakultas ekonomi, Program Studi Akuntansi  
Kota Manado dan Kode Pos 95119, Negara Indonesia

---

### Histori Artikel:

Received: 2025-00-00

Revised: 2025-00-00

Accepted: 2025-00-00

---

✉ Korespondensi:

Nama Penulis: Natashia Fransisca Moningka

Tel. 0896-1866-1131

E-mail: ntsyamngka03@gmail.com

### Abstract

*The results of this study show that both methods can be used effectively and are complementary. The Food & Beverage Cost method is ideal for daily operational control, while the Full Costing method is crucial for assessing the company's overall financial health and evaluating business strategies. It was also found that the net profit calculated using Full Costing is always lower than the gross profit from Food & Beverage Cost due to the significant allocation of fixed costs. Furthermore, high sales volume, as seen with the Beer Large menu, proved to be very important in covering fixed costs and became the key to achieving net profitability. Significantly, the 21% tax and service also affect and reduce the final net profit that the restaurant can enjoy.*

**Keywords:** *Food & Beverage Cost, Full Costing, Cost Analysis, Selling Price, Profitability.*

### Abstrak

Penelitian ini menunjukkan bahwa kedua metode dapat digunakan secara efektif dan saling melengkapi. Metode Food & Beverage Cost sangat ideal untuk tujuan kontrol operasional harian, sementara metode Full Costing sangat krusial untuk penilaian kesehatan finansial perusahaan secara keseluruhan dan evaluasi strategi bisnis. Ditemukan pula bahwa laba bersih yang dihitung menggunakan Full Costing selalu lebih rendah dibandingkan laba kotor dari Food & Beverage Cost karena adanya alokasi biaya tetap yang signifikan. Selain itu, volume penjualan yang tinggi, seperti pada menu Beer Large, terbukti sangat penting dalam menutupi beban biaya tetap dan menjadi kunci untuk mencapai profitabilitas bersih. Secara signifikan, pajak dan layanan sebesar 21% juga memengaruhi dan mengurangi laba bersih akhir yang dapat dinikmati oleh restoran.

**Kata Kunci:** *Food & Beverage Cost, Full Costing, Analisis Biaya, Harga Jual, Profitabilitas.*

## 1. Pendahuluan

Industri perhotelan dan pariwisata, termasuk restoran, merupakan sektor yang sangat kompetitif dan dinamis. Restoran tidak hanya berperan sebagai penyedia makanan dan minuman, tetapi juga sebagai salah satu faktor penentu kepuasan pelanggan dalam pengalaman menginap di resort. Di tengah persaingan yang ketat, restoran harus mampu mengelola biaya secara efektif dan menentukan harga jual yang tepat agar tetap kompetitif sekaligus menghasilkan keuntungan yang optimal. Penentuan harga jual yang tidak akurat dapat menimbulkan dua masalah utama: pertama, harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya tarik pelanggan dan mengakibatkan penurunan volume penjualan. Kedua, harga yang terlalu rendah dapat menggerogoti margin keuntungan dan mengancam keberlanjutan bisnis. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang komprehensif dalam menghitung biaya dan menetapkan harga jual yang optimal. Menurut Suryana (2020), perhitungan biaya makanan dan minuman yang akurat sangat berpengaruh terhadap penetapan harga jual. Jika harga terlalu tinggi, restoran dapat kehilangan pelanggan, sedangkan jika terlalu rendah, profitabilitas akan menurun. Salah satu kunci keberhasilan manajemen restoran adalah pengendalian biaya makanan dan minuman (food & beverage cost) serta penerapan metode akuntansi biaya yang tepat. Metode food & beverage cost dan full costing sering digunakan untuk menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual, namun efektivitas keduanya dalam konteks restoran masih perlu dikaji

lebih mendalam. Oleh karena itu, diperlukan analisis perbandingan antara metode food & beverage cost (yang berfokus pada biaya langsung) dan full costing (yang mencakup biaya langsung dan tidak langsung) menjadi penting untuk mengetahui metode mana yang lebih efektif dalam menetapkan harga jual serta meningkatkan profitabilitas penjualan.

Metode *Food & Beverage Cost* telah lama digunakan dalam industri restoran untuk menghitung biaya bahan baku yang terkait dengan produksi makanan dan minuman. Metode ini fokus pada perhitungan biaya langsung (direct cost), seperti harga bahan baku, dan seringkali dianggap sebagai dasar dalam menentukan harga jual. Namun, metode ini memiliki keterbatasan karena tidak mempertimbangkan biaya tidak langsung (indirect cost) seperti tenaga kerja, overhead, biaya pemasaran, dan biaya operasional lainnya. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan seringkali tidak mencerminkan biaya sebenarnya yang dikeluarkan oleh restoran, sehingga dapat mengurangi akurasi dalam perhitungan profitabilitas. Menurut Wijaya dan Santoso (2021) Menunjukkan bahwa restoran yang menerapkan perhitungan Food & Beverage cost secara sistematis cenderung memiliki kontrol biaya yang lebih baik, sehingga dapat memaksimalkan laba. Metode ini sering digunakan karena kesederhanaannya, di mana harga jual ditentukan, berdasarkan presentase tertentu dari biaya bahan baku.

Di sisi lain, metode *Full Costing* merupakan pendekatan yang lebih komperhensif karena memperhitungkan semua biaya produksi, baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung. Dalam konteks restoran, full costing mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, sewa tempat, listrik, pemeliharaan peralatan, pemasaran, dan biaya administrasi lainnya. Dengan mempertimbangkan seluruh komponen biaya tersebut restoran dapat menetapkan harga jual yang lebih akurat dan memastikan bahwa semua biaya operasional tertutup serta menghasilkan laba yang optimal. Namun, metode ini dinilai lebih kompleks karena memerlukan data yang rinci dan sistem akuntansi yang baik. Menurut Husain (2022), kelebihan metode full costing menampilkan jumlah biaya overhead dengan sangat komperhensif sebab mengandung dua jenis biaya yaitu tetap dan variable.

NDC Resort & Spa Manado, sebagai salah satu destinasi wisata ternama di Manado, menghadapi tantangan dalam mengoptimalkan profitabilitas penjualan restaurannya. Selama ini, restoran di NDC Resort & Spa Manado menggunakan pendekatan metode food & beverage cost dalam menetapkan harga jual menunya. Namun, terdapat indikasi bahwa metode ini belum sepenuhnya efektif dalam memastikan profitabilita, terutama karena fluktuasi harga bahan baku dan tingginya biaya operasional. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis dan membandingkan efektivitas antara metode food & beverage cost dan metode full costing. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen restoran dalam meningkatkan efisiensi biaya dan keuntungan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen restoran dalam memilih metode penetapan harga yang lebih optimal, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas.

## 2. Metodologi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Seafood Restoran yang ada di NDC Resort & Spa Manado, yang berlokasi di Jalan Raya Molas, Lingkungan 4, Kecamatan Bunaken, Kota Manado, Sulawesi Utara. Dalam Penelitian ini Penulis menggunakan Sumber Data Primer, Sumber data primer diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan Manager F&B Departemen dan Chef yang ada di Restoran dan observasi langsung saat proses pembuatan makanan/minuman berlangsung. Selain itu dilakukan pencatatan langsung terkait harga pembelian, biaya operasional, dan harga jual produk (Suryani, 2019). Penulis juga menggunakan Sumber Data Sekunder, Sumber data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen terkait penjualan produk makanan/minuman di seafood restoran, serta laporan keuangan serdehana yang disediakan oleh manager f&b departemen dan chef. Data sekunder ini diperoleh dari berbagai sumber referensi seperti buku, jurnal ilmiah, serta situs-situs resmi (Basrowi & Suwandi, 2018).

## 3. Hasil Penelitian

Tabel 1. Data Penjualan Food & Beverage Pada bulan Desember, Januari dan Februari.

FOOD								
Bulan	Lokal Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan	Chinese Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Desember	NDC fried rice	30	50.000	1.500.000	Tumis kangkung	18	40.000	720.000
	Pisang Goreng Ala NDC	19	39.000	741.000	Mie kuah sapi	15	80.000	1.200.000
	Seafood fried rice	16	50.000	800.000	Beef sliced	9	76.000	684.000
	NDC fried noodles	16	50.000	800.000	Ayam kung pao	8	96.000	768.000
	Vegetable spring roll	15	55.000	825.000	Kentang iris asam pedas	8	52.000	416.000
	Ayam bakar rica	12	75.000	900.000	Sup tomat telur	8	52.000	416.000



	Chiken soup	11	55.000	605.000	Tumis terong dan kacang panjang	6	40.000	240.000
	Sate ayam	11	75.000	825.000	Tumis tomat telur	7	52.000	364.000
	Cap cae	11	60.000	660.000	Potato stewed beef	5	136.000	680.000
	Calamari ring	10	76.000	760.000	Ceker ayam hongshao	8	50.000	400.000

Bulan	Lokal Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan	Chinese Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Januari	NDC fried rice	25	50.000	1.250.000	Tumis kangkung	8	40.000	320.000
	Pisang goreng ala NDC	21	39.000	819.000	Mie kuah sapi	17	80.000	1.360.000
	Seafood fried rice	20	50.000	1.000.000	Beef sliced	7	76.000	532.000
	NDC fried noodles	15	50.000	750.000	Cold dish cucumber	7	40.000	280.000
	Ayam geprek	18	75.000	1.350.000	Kentang iris asam pedas	7	52.000	364.000
	Ayam tuturuga	13	60.000	780.000	Sup tomat telur	7	52.000	364.000
	Chiken soup	10	55.000	550.000	Dumpling	7	128.000	896.000
	French fries	15	46.000	690.000	Mie tomat telur	7	72.000	504.000
	Cap cae	15	60.000	900.000	Spicy boiled beef	7	136.000	952.000
	Fruit salad	10	55.000	550.000	Ceker ayam hongshao	8	50.000	400.000

Bulan	Lokal Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan	Chinese Menu	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Februari	NDC fried rice	25	50.000	1.250.000	Tumis kangkung	10	40.000	400.000
	Pisang goreng ala NDC	13	39.000	507.000	Mie kuah sapi	15	80.000	1.200.000
	Seafood fried rice	14	50.000	700.000	Beef sliced	11	76.000	836.000
	NDC fried noodles	9	50.000	450.000	Ayam kung pao	9	96.000	864.000
	Ayam geprek	13	75.000	975.000	Kentang iris asam pedas	13	52.000	676.000
	Ayam bakar rica	9	75.000	675.000	Ayam rebus saus pedas	7	56.000	392.000
	French fries	12	46.000	552.000	Spicy boiled beef	7	136.000	952.000
	Oxtail soup	11	130.000	1.430.000	Cold dish cucumber	6	40.000	240.000
	Thai tom yum	9	60.000	540.000	Potato stewed beef	6	136.000	816.000
	Tuna bakar rica	10	70.000	700.000	Mustard squid	6	96.000	576.000

BEVERAGE				
Bulan	Item	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Desember	Beer large	81	75	6.075.000
	Air mineral	77	20	1.540.000

	Teh merah	37	35	1.295.000
	Jus (big)	28	100	2.800.000
	Jus semangka	17	45	765
	Es lemon tea	15	35	525
	Jus nenas	13	45	585
	Jus jeruk	13	45	585
	Sprite	12	35	420
	Kopi	12	35	420

Bulan	Item	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Januari	Beer large	54	75	4.050.000
	Air mineral	48	20	960
	Kopi	19	35	665
	Coca cola	13	35	455
	Jus semangka	17	45	765
	Es lemon tea	12	35	420
	Jus nenas	13	45	585
	Jus jeruk	12	45	540
	Jus alpukat	16	45	720
	Teh merah	14	35	490

Bulan	Item	Total Portion	Harga Jual	Total Pendapatan
Februari	Beer large	84	75	6.000.000
	Air mineral	60	20	1.200.000
	Teh merah	20	35	700
	Coca cola	22	35	770
	Jus pepaya	12	45	540
	Es lemon tea	16	35	560
	Jus nenas	12	45	540
	Jus jeruk	11	45	495
	Fantah	12	35	420
	Kopi	11	35	385

Sumber: Laporan Penjualan Seafood Restoran di NDC Resort & Spa Manado

Berdasarkan data penjualan dari bulan desember hingga februari, terlihat bahwa menu lokal seperti *NDC Fried Rice* dan *Seafood Fried rice* lebih diminati dibandingkan dengan menu chinese pada bulan desember dan januari. Namun pada bulan februari terjadi peningkatan penjualan untuk menu chinese food seperti *Mie Kuah Sapi* dan *Ayam Kung Pao*, ini menunjukkan pergeseran preferensi pelanggan. Produk dengan harga terjangkau seperti *Pisang Goreng Ala NDC* dan *Air Mineral* memiliki Volume penjualan tinggi, tetapi kontribusi pendapatannya lebih rendah dibandingkan dengan produk premium seperti *Beer Large* dan *Oxtail Soup*. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi penetapan harga perlu dioptimalkan untuk menyeimbangkan volume dan margin keuntungan. Sedangkan untuk minuman seperti *The Merah*, *Jus Jeruk* dan *Es Lemon Tea* menunjukkan konsistensi dalam penjualan dengan fluktuasi yang relatif kecil antar bulan. Ini menandakan bahwa minuman merupakan produk dengan permintaan stabil dan dapat diandalkan sebagai sumber pendapatan harian.

Total pendapatan dari penjualan makanan dan minuman :

1. Desember 2024  
Makanan : Rp 14.034.000  
Minuman : Rp 15.010.000
2. Januari 2025  
Makanan : Rp 14.611.000  
Minuman : Rp 9.650.000
3. Februari 2025  
Makanan : Rp 14.731.000  
Minuman : Rp 11.610.000

### Perhitungan dan Analisis Profitabilitas dengan Metode *Food & Beverage Cost*

Tabel 2. Perhitungan Biaya Bahan Baku per Porsi/Unit

Menu	Bahan Baku	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya Bahan Baku (Rp)
NDC Fried Rice	Beras	100gr	12,000/kg	1,200
	Telur Ayam	100gr	70,000/baki	7,000



	Daging Ayam	150gr	40,000/kg	6,000
	<b>Total Biaya per Porsi</b>			<b>14,200</b>
Mie Kuah Sapi	Mie Beijing	100gr	120,000/dus	12,000
	Daging Sapi	80gr	140,000/kg	11,200
	<b>Total Biaya per Porsi</b>			<b>23,200</b>
Beer Large	Beer (perbotol)	1botol	486,000/dus	<b>40,500</b>
Jus Jeruk	Buah Jeruk	1gelas	20,000/kg	<b>8,000</b>

Sumber: Update Cost Alacarte 2025 Restoran di NDC Resort & Spa Manado

Tabel ini secara jelas menunjukkan rincian dan akumulasi biaya bahan baku yang diperlukan untuk memproduksi satu unit dari masing-masing menu yang dijual di Seafood Restoran yang ada di NDC Resort & Spa Manado. Angka-angka ini menjadi Harga Pokok Penjualan (HPP) variabel dalam prespektif Food & Beverage Cost. Misalnya, Ndc Fried Rice membutuhkan total Rp 14.200 untuk bahan bakunya, sementara Mie Kuah Sapi sebesar Rp 23,200. Beer Large memiliki biaya bahan baku paling tinggi per unitnya yaitu Rp 40.500, sementara Jus Jeruk memiliki biaya bahan baku Rp 8.000. Data ini merupakan dasar perhitungan laba kotor yang diperoleh dari setiap penjualan menu individual.

Tabel 3. Profitabilitas Ndc Fried Rice per Bulan (Metode F&B Cost)

Keterangan	Desember (Rp)	Januari (Rp)	Februari (Rp)
Biaya Bahan Baku per Porsi	14,200	14,200	14,200
MarkUp	28%	28%	28%
Harga Jual	50,000	50,000	50,000
Jumlah per Porsi	30	25	25
<b>Total Penjualan</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,250,000</b>	<b>1,250,000</b>
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>426,000</b>	<b>355,000</b>	<b>355,000</b>
<b>Laba Kotor (kontribusi)</b>	<b>1,074,000</b>	<b>895,000</b>	<b>895,000</b>

Sumber: data diolah di excel

Tabel ini menguraikan kontribusi laba kotor dari penjualan Ndc Fried Rice setiap bulannya berdasarkan metode Food & Beverage Cost. Laba Kotor (Kontribusi) ini merupakan selisih antara total penjualan dan total biaya bahan baku. Terlihat bahwa Ndc Fried Rice secara konsisten menghasilkan laba kotor yang positif, menunjukkan bahwa harga jual Rp 50.000 lebih dari cukup untuk menutupi biaya bahan bakunya. Angka ini memberikan gambaran langsung seberapa besar setiap penjualan menu ini berkontribusi pada penutupan biaya tetap dan profit keseluruhan restoran.

Tabel 4. Profitabilitas Mie Kuah Sapi per Bulan (Metode F&B Cost)

Keterangan	Desember (Rp)	Januari (Rp)	Februari (Rp)
Biaya Bahan Baku per Porsi	23,200	23,200	23,200
MarkUp	30%	30%	30%
Harga Jual	80,000	80,000	80,000
Jumlah per Porsi	15	17	15
<b>Total Penjualan</b>	<b>1,200,000</b>	<b>1,360,000</b>	<b>1,200,000</b>
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>348,000</b>	<b>394,400</b>	<b>348,000</b>
<b>Laba Kotor (kontribusi)</b>	<b>852,000</b>	<b>965,600</b>	<b>852,000</b>

Sumber: data diolah di excel

Mie Kuah Sapi dengan harga jual yang lebih tinggi, juga menunjukkan kontribusi laba kotor yang positif dan stabil di bawah metode Food & Beverage Cost. Meskipun volume penjualannya lebih rendah dibandingkan Ndc Fried Rice, margin per porsi yang lebih besar memastikan kontribusi yang sehat terhadap pendapatan restoran. Fluktuasi kecil dalam jumlah porsi antara bulan desember dan januari menyebabkan sedikit variasi dalam total laba kotor bulanan.

Tabel 5. Profitabilitas Beer Large per Bulan (Metode F&B Cost)

Keterangan	Desember (Rp)	Januari (Rp)	Februari (Rp)
Biaya Bahan Baku per Botol	40,500	40,500	40,500
MarkUp	30%	30%	30%
Harga Jual	75,000	75,000	75,000
Jumlah per Botol	81	54	84
<b>Total Penjualan</b>	<b>6,075,000</b>	<b>4,050,000</b>	<b>6,300,000</b>
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>3,280,500</b>	<b>2,187,000</b>	<b>3,402,000</b>
<b>Laba Kotor (kontribusi)</b>	<b>2,794,500</b>	<b>1,863,000</b>	<b>2,898,000</b>

Sumber: data diolah di excel

Beer Large adalah penyumbang laba kotor terbesar dalam analisis Food & Beverage Cost. Meskipun biaya bahan baku per botolnya (Rp 40.500) adalah yang tertinggi diantara semua menu, volume penjualan

yang sangat tinggi dan harga jual yang memadai menghasilkan total laba kotor yang substansial. Ini menunjukkan bahwa Beer Large adalah produk “bintang” yang sangat efektif dalam menghasilkan margin kontribusi yang besar untuk Seafood Restoran berdasarkan metode yang saat ini digunakan.

Tabel 6. Profitabilitas Jus Jeruk per Bulan (Metode F&B Cost)

Keterangan	Desember (Rp)	Januari (Rp)	Februari (Rp)
Biaya Bahan Baku per Gelas	8,000	8,000	8,000
MarkUp	30%	30%	30%
Harga Jual	45,000	45,000	45,000
Jumlah per Gelas	13	12	11
<b>Total Penjualan</b>	<b>585,000</b>	<b>540,000</b>	<b>495,000</b>
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>104,000</b>	<b>96,000</b>	<b>88,000</b>
<b>Laba Kotor (kontribusi)</b>	<b>481,000</b>	<b>444,000</b>	<b>407,000</b>

Sumber: data diolah di excel

Jus Jeruk, meskipun memiliki harga jual yang paling rendah dan volume penjualan yang paling kecil di antara empat menu, tetap menunjukkan laba kotor positif di setiap bulan berdasarkan metode Food & Beverage Cost. Penjualan yang menurun dari desember ke februari sedikit mengurangi total kontribusi laba kotornya. Menu ini memberikan kontribusi margin yang stabil, meskipun tidak sebesar menu lainnya.

Tabel 7. Ringkasan Profitabilitas 3 Bulan (Metode F&B Cost)

Menu	Total Penjualan (Rp)	Total Biaya Bahan Baku (Rp)	Total Laba Kotor(Rp)
Ndc Fried Rice	4,000,000	1,136,000	2,864,000
Mie Kuah Sapi	3,760,000	1,090,400	2,669,600
Beer Large	16,425,000	8,869,500	7,555,500
Jus Jeruk	1,620,000	288,000	1,332,000
<b>Total Laba Kotor Keseluruhan</b>			<b>14,421,100</b>

Sumber: data diolah di excel

Tabel ini merangkum akumulasi laba kotor (kontribusi) yang dihasilkan oleh setiap menu selama periode tiga bulan. Dari perspektif metode Food & Beverage Cost yang saat ini digunakan, terlihat bahwa Seafood Restoran yang ada di NDC Resort & Spa Manado berhasil menghasilkan total laba kotor sebesar Rp 14.421.100 dari keempat menu ini selama tiga bulan. Beer Large adalah penyumbang terbesar, mengkonfirmasi posisinya sebagai produk dengan margin kontribusi tertinggi. Angka ini vital bagi manajemen karena menunjukkan ketersediaan dana untuk menutupi biaya tetap operasional restoran dan diharapkan, menghasilkan keuntungan bersih.

### Perhitungan dan Analisis Profitabilitas dengan Metode Full Costing (Metode Pembandingan)

Tabel 8. Perhitungan Total Biaya Tetap Bulanan

Keterangan	Jumlah (Rp)
Gaji Pokok Chef	3,800,000
Overhead (Gaji Waiters, Listrik, Air, Gas)	5,300,000
Penyusutan (Bangunan, peralatan dapur, furnitur restoran)	1,500,000
<b>Total Biaya Tetap Bulanan</b>	<b>10,600,000</b>

Sumber: data diambil dari Seafood Restoran di NDC Resort & Spa Manado

Tabel 9. Data Total Penjualan Bulanan (30 Menu)

Bulan	Porsi Terjual
Desember	513
Januari	492
Februari	467

Sumber: data diambil dari Seafood Restoran di NDC Resort & Spa Manado

Tabel ini merangkum semua biaya operasional yang bersifat tetap bagi Seafood Restoran di NDC Resort & Spa Manado, yang harus dikeluarkan setiap bulan tanpa memandang berapa banyak menu yang terjual. Biaya-biaya ini meliputi gaji karyawan, biaya overhead (listrik, air, gas), serta penyusutan aset. Total biaya tetap ini sebesar Rp 10.600.000 per bulan. Dalam metode Full Costing, jumlah ini akan di distribusikan atau dialokasikan ke setiap unit produk yang terjual. Identifikasi dan akumulasi biaya tetap ini sangat penting karena angka ini merupakan beban minimum yang harus ditutupi oleh total pendapatan penjualan untuk mencapai titik impas dan menghasilkan keuntungan.

Tabel 10. Analisis Profitabilitas Ndc Fried Rice (metode full costing) per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Biaya Bahan Baku (Rp)	14,200	14,200	14,200
Alokasi Biaya Tetap per porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total biaya pokok produksi per porsi (Rp)	27,455	28,021	28,761
MarkUp	83%	83%	83%
Harga Jual	50,000	50,000	50,000
<b>Laba Bersi per porsi (Rp)</b>	<b>22,544</b>	<b>21,978</b>	<b>21,238</b>
Jumlah terjual (porsi)	30	25	25
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Rp)</b>	<b>676,399</b>	<b>549,471</b>	<b>530,974</b>

Sumber: data diolah di excel

Tabel ini menunjukkan profitabilitas Ndc Fried Rice menggunakan metode full costing. Total biaya pokok produksi per porsi mencakup biaya bahan baku dan alokasi biaya tetap. Laba bersih per porsi dihitung dengan mengurangi total biaya pokok produksi dari harga jual. Terlihat bahwa laba bersih per porsi cenderung menurun dari Desember ke Februari karena alokasi biaya tetap per porsi yang meningkat akibat penurunan total penjualan. Hal ini berdampak pada total laba bersih bulanan, yang juga menurun meskipun jumlah porsi terjual di Januari dan Februari sama. Metode ini memberikan gambaran yang lebih realistis tentang profitabilitas setelah memperhitungkan semua biaya produksi.

Tabel 11. Analisis Profitabilitas Mie Kuah Sapi (metode full costing) per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Biaya Bahan Baku (Rp)	23,200	23,200	23,200
Alokasi Biaya Tetap per porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total biaya pokok produksi per porsi (Rp)	36,455	37,021	37,761
MarkUp	120%	120%	120%
Harga Jual	80,000	80,000	80,000
<b>Laba Bersi per porsi (Rp)</b>	<b>43,455</b>	<b>42,978</b>	<b>42,238</b>
Jumlah terjual (porsi)	15	17	15
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Rp)</b>	<b>653,169</b>	<b>730,640</b>	<b>633,584</b>

Sumber: data diolah di excel

Analisis profitabilitas Mie Kuah Sapi menggunakan full costing menunjukkan pola yang serupa dengan Ndc Fried Rice. Meskipun laba bersih per porsi Mie Kuah Sapi jauh lebih tinggi, fluktuasi alokasi biaya tetap tetap memengaruhi profitabilitasnya. Bulan Januari menunjukkan total laba bersih bulanan tertinggi karena volume penjualan yang lebih baik. Penting untuk dicatat bahwa meskipun biaya tetap dialokasikan, Mie Kuah Sapi tetap sangat menguntungkan per porsinya, menunjukkan efisiensi dalam biaya bahan baku dan kemampuan untuk menutupi biaya tetap.

Tabel 12. Analisis Profitabilitas Beer Large (metode full costing) per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Biaya Bahan Baku (Rp)	40,500	40,500	40,500
Alokasi Biaya Tetap per porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total biaya pokok produksi per porsi (Rp)	53,755	54,321	55,061
MarkUp	40%	40%	40%
Harga Jual (Rp)	75,000	75,000	75,000
<b>Laba Bersi per porsi (Rp)</b>	<b>21,244</b>	<b>20,678</b>	<b>19,938</b>
Jumlah terjual (porsi)	81	54	84
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Rp)</b>	<b>1,720,815</b>	<b>1,116,658</b>	<b>1,674,873</b>

Sumber: data diolah di excel

Beer Large, meskipun memiliki biaya bahan baku yang relatif tinggi, tetap menunjukkan profitabilitas yang kuat di bawah metode full costing karena volume penjualannya yang besar. Penurunan total laba bersih bulanan di Januari disebabkan oleh penurunan volume penjualan yang drastis, yang juga meningkatkan alokasi biaya tetap per botol. Meskipun laba bersih per botol lebih rendah dibandingkan menu makanan, kontribusi totalnya terhadap profitabilitas bulanan tetap sangat signifikan, bahkan setelah memperhitungkan semua biaya tetap.

Tabel 13. Analisis Profitabilitas Jus Jeruk (metode full costing) per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Biaya Bahan Baku (Rp)	8,000	8,000	8,000
Alokasi Biaya Tetap per porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561

Total biaya pokok produksi per porsi (Rp)	21,255	21,821	22,561
MarkUp	112%	112%	112%
Harga Jual (Rp)	45,000	45,000	45,000
<b>Laba Bersi per porsi (Rp)</b>	<b>23,744</b>	<b>23,178</b>	<b>22,438</b>
Jumlah terjual (porsi)	13	12	11
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Rp)</b>	<b>308,680</b>	<b>278,146</b>	<b>246,828</b>

Sumber: data diolah di excel

Jus Jeruk, meskipun memiliki laba kotor per gelas yang tinggi pada metode F&B Cost, menunjukkan laba bersih bulanan yang relatif rendah pada metode full costing karena volume penjualan yang kecil. Penurunan penjualan bulanan memperburuk situasi dengan meningkatkan beban alokasi biaya tetap per gelas, yang pada gilirannya mengurangi laba bersih per gelas. Analisis ini menyoroti bahwa menu dengan volume penjualan rendah mungkin tidak seefektif kontributor laba bersih secara keseluruhan meskipun margin per unitnya tinggi, terutama ketika semua biaya tetap diperhitungkan.

Tabel 14. Rekapitulasi Penjualan dan Laba Bersih Triwulan (Metode Full Costing)

Keterangan	Ndc Fried Rice	Mie kuah Sapi	Beer Large	Jus Jeruk
Total Terjual	80	47	219	36
Total Laba Bersih bulan Desember (Rp)	676,399	653,169	1,720,815	308,680
Total Laba Bersih bulan Januari (Rp)	549,471	730,640	1,116,658	278,146
Total Laba Bersih bulan Februari (Rp)	530,974	633,584	1,674,873	246,828
<b>Total Laba Bersi Triwulan (Rp)</b>	<b>1,756,784</b>	<b>2,017,394</b>	<b>4,512,347</b>	<b>833,655</b>
<b>Total Laba Bersih dari 4 menu sampel (Triwulan)</b>	<b>Rp 9,120,182</b>			

Sumber: data diolah di excel

Tabel ini menunjukkan total laba bersih triwulanan untuk setiap menu sampel di bawah metode full costing. Mirip dengan metode F&B Cost, Beer Large tetap menjadi kontributor laba bersih terbesar secara keseluruhan karena volume penjualannya yang sangat tinggi, meskipun laba bersih per unitnya tidak yang tertinggi. Ndc Fried Rice dan Mie Kuah Sapi juga memberikan kontribusi yang signifikan, sementara Jus Jeruk memberikan kontribusi terkecil. Total laba bersih dari keempat menu sampel selama tiga bulan adalah Rp9.120.182,79. Perbandingan dengan total laba kotor dari metode F&B Cost menunjukkan penurunan profitabilitas secara keseluruhan ketika biaya tetap dialokasikan, yang merupakan gambaran yang lebih akurat tentang profitabilitas bersih.

### Analisis Profitabilitas Sebelum dan Sesudah Pajak dan Layanan (21%) (Metode Full Costing)

Tabel 15. Profitabilitas Ndc Fried Rice Sebelum & Sesudah Tax & Service per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	50,000	50,000	50,000
Jumlah Terjual (Porsi)	30	25	25
Total Penjualan (Rp)	1,500,000	1,250,000	1,250,000
Tax & Service 21% (Rp)	315,000	262,500	262,500
Total Pendapatan Setelah Tax & Service (Rp)	1,185,000	978,500	978,500
Total Biaya Produksi Bulanan (Rp)	823,660	700,528	719,025
<b>Laba Bersih Sebelum Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>676,339</b>	<b>549,471</b>	<b>530,974</b>
<b>Laba Bersih Setelah Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>361,339</b>	<b>286,971</b>	<b>268,474</b>

Sumber: data diolah di excel

Kolom Total Penjualan Kotor adalah harga jual per porsi dikalikan jumlah terjual. Kolom Pajak & Layanan 21% dihitung dari Total Penjualan Kotor. Total Pendapatan Setelah Pajak & Layanan adalah Total Penjualan Kotor dikurangi Pajak & Layanan.

Untuk mendapatkan Laba Bersih Setelah Pajak & Layanan, kita mengambil Total Pendapatan Setelah Pajak & Layanan dan mengurunginya dengan Total Biaya Pokok Produksi Bulanan. Total Biaya Pokok Produksi Bulanan dihitung dari Total Biaya Pokok Produksi per Porsi (dari metode Full Costing) dikalikan Jumlah Terjual.

Terlihat jelas bahwa Pajak & Layanan 21% secara signifikan mengurangi pendapatan yang tersisa bagi restoran, yang kemudian berdampak pada laba bersih akhir.

Tabel 16. Profitabilitas Mie Kuah Sapi Sebelum & Sesudah Tax & Service per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	80,000	80,000	80,000
Jumlah Terjual (Porsi)	15	17	15
Total Penjualan (Rp)	1,200,000	1,360,000	1,200,000

Tax & Service 21% (Rp)	252,000	285,600	252,000
Total Pendapatan Setelah Tax & Service (Rp)	948,000	1,074,400	948,000
Total Biaya Produksi Bulanan (Rp)	546,830	629,359	566,415
<b>Laba Bersih Sebelum Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>653,169</b>	<b>730,640</b>	<b>633,584</b>
<b>Laba Bersih Setelah Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>401,169</b>	<b>445,040</b>	<b>381,584</b>

Sumber: data diolah di excel

Mie Kuah Sapi juga mengalami dampak signifikan dari Pajak & Layanan 21%. Meskipun laba bersih sebelum pajak dan layanan cukup tinggi, persentase yang diambil untuk pajak dan layanan ini mengurangi laba yang akhirnya dapat dipertahankan oleh restoran. Penjualan yang lebih tinggi di bulan Januari menghasilkan laba bersih setelah pajak dan layanan yang lebih baik.

Tabel 17. Profitabilitas Beer Large Sebelum & Sesudah Tax & Service per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	75,000	75,000	75,000
Jumlah Terjual (Porsi)	81	54	84
Total Penjualan (Rp)	6,075,000	4,050,000	6,300,000
Tax & Service 21% (Rp)	1,275,750	850,500	1,323,000
Total Pendapatan Setelah Tax & Service (Rp)	4,799,250	3,199,500	4,977,000
Total Biaya Produksi Bulanan (Rp)	4,354,184	2,933,341	4,625,126
<b>Laba Bersih Sebelum Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>1,720,815</b>	<b>1,116,658</b>	<b>1,674,873</b>
<b>Laba Bersih Setelah Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>445,065</b>	<b>266,158</b>	<b>351,873</b>

Sumber: data diolah di excel

Beer Large, meskipun memiliki total penjualan kotor yang sangat tinggi, juga menyumbangkan jumlah Pajak & Layanan yang besar. Akibatnya, Laba Bersih Setelah Pajak & Layanan menjadi jauh lebih rendah dibandingkan laba bersih sebelum pajak dan layanan. Hal ini menyoroti bahwa volume penjualan yang tinggi juga berarti kontribusi pajak dan layanan yang besar kepada pemerintah dan/atau staf.

Tabel 18. Profitabilitas Jus Jeruk Sebelum & Sesudah Tax & Service per bulan

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	45,000	45,000	45,000
Jumlah Terjual (Porsi)	13	12	11
Total Penjualan (Rp)	585,000	540,000	495,000
Tax & Service 21% (Rp)	122,850	113,400	103,950
Total Pendapatan Setelah Tax & Service (Rp)	462,150	426,600	391,050
Total Biaya Produksi Bulanan (Rp)	276,319	261,853	248,171
<b>Laba Bersih Sebelum Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>308,680</b>	<b>278,146</b>	<b>246,828</b>
<b>Laba Bersih Setelah Tax &amp; Service (Rp)</b>	<b>185,830</b>	<b>164,746</b>	<b>142,878</b>

Sumber: data diolah di excel

Untuk Jus Jeruk, dampak Pajak & Layanan 21% juga terasa, meskipun dengan total nominal yang lebih kecil karena volume penjualannya yang rendah. Laba bersih setelah pajak dan layanan menunjukkan angka yang lebih realistis tentang profitabilitas aktual bagi restoran setelah semua pungutan dibayarkan.

Tabel 19. Rekapitulasi Profitabilitas Triwulanan Sebelum & Sesudah Tax & Service

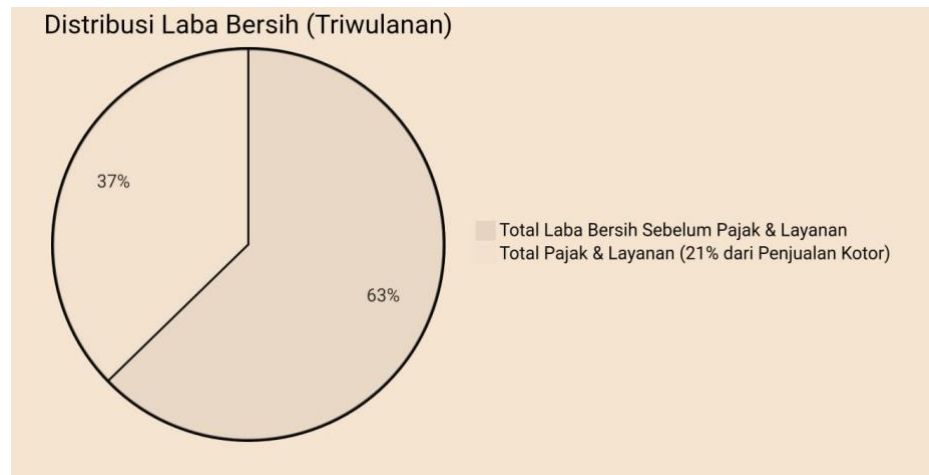
Keterangan	Ndc Fried Rice	Mie Kuah Sapi	Beer Large	Jus Jeruk	TOTAL KESELURUHAN
Total Penjualan (Rp)	4,000,000	3,760,000	16,425,000	1,620,000	<b>25,805,000</b>
Total Tax & Service 21% (Rp)	840,000	789,600	3,449,250	340,200	<b>5,419,050</b>
Total Pendapatan Setelah Tax & Service (Rp)	3,160,000	2,970,400	12,975,750	1,279,800	<b>20,385,950.00</b>
Total Biaya Produksi Triwulan (Rp)	2,243,215	1,743,085	11,912,652	786,344	<b>16,685,279</b>
Total Laba Bersih Sebelum Tax & Service (Rp)	1,756,784	2,017,394	4,512,347	833,655	<b>9,120,182</b>
Total Laba Bersih Sesudah Tax & Service (Rp)	916,784	1,227,794	1,063,097	493,455	<b>3,701,132</b>

Sumber: data diolah di excel

Hal ini menghasilkan kerugian operasional bersih sebesar Rp 6.050.900 selama periode tiga bulan tersebut, bahkan sebelum memperhitungkan pajak dan servis. Ini adalah temuan krusial yang diungkap oleh metode Full Costing: bahwa NDC Resort Manado secara keseluruhan beroperasi dalam kondisi rugi karena total pendapatan belum mampu menutupi seluruh biaya tetapnya. Situasi ini sangat kontras dengan gambaran positif yang diberikan oleh metode F&B Cost yang hanya melihat margin bahan baku, dan dengan jelas menunjukkan bahwa Tabel rekapitulasi triwulanan ini secara gamblang menunjukkan dampak signifikan dari pajak dan layanan 21% terhadap profitabilitas bersih NDC Resort Manado. Dari total

penjualan kotor sebesar Rp25.805.000, sebanyak Rp5.419.050 atau 21% harus disisihkan untuk pajak dan layanan. Ini berarti bahwa meskipun laba bersih sebelum pajak dan layanan mencapai Rp9.120.182,79, profit aktual yang dapat dinikmati atau diinvestasikan kembali oleh restoran hanyalah Rp3.701.132,91.

Gambar Diagram 3. Perbandingan Total Laba Bersih Triwulanan Sebelum dan Sesudah Tax & Service



Sumber: data diolah di excel

Diagram ini menunjukkan bahwa dari total potensi laba yang dihasilkan dari penjualan (laba bersih sebelum pajak & layanan), sebagian besar harus dialokasikan untuk pajak dan layanan. Ini menegaskan bahwa meskipun penjualan terlihat besar, porsi yang signifikan dari pendapatan harus disisihkan untuk kewajiban ini, yang pada akhirnya mengurangi profitabilitas bersih restoran secara substansial.

### Perbandingan Perhitungan Biaya dan Profitabilitas: Metode Food & Beverage Cost vs. Full Costing

Tabel 20. Perbandingan Profitabilitas Ndc Fried Rice per Bulan (F&B Cost vs. Full Costing)

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	50,000	50,000	50,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (F&B Cost) (Rp)	14,200	14,200	14,200
Laba Kotor per Porsi (F&B Cost) (Rp)	35,800	35,800	35,800
Jumlah Terjual (Porsi)	30	25	25
<b>Total Laba Kotor Bulanan (F&amp;B Cost) (Rp)</b>	<b>1,074,000</b>	<b>895,000</b>	<b>895,000</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Food & Beverage Cost

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	50,000	50,000	50,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (Rp)	14,200	14,200	14,200
Alokasi Biaya Tetap per Porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total Biaya Pokok Produksi per Porsi (Full Costing) (Rp)	27,455	28,021	28,761
Jumlah Terjual (Porsi)	30	25	25
Laba Bersih per Porsi (Full Costing) (Rp)	22,544	21,978	21,238
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Full Costing)</b>	<b>673,399</b>	<b>549,471</b>	<b>530,974</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Full Costing

Tabel ini secara langsung membandingkan laba kotor (F&B Cost) dengan laba bersih (Full Costing) untuk Ndc Fried Rice setiap bulannya. Terlihat bahwa laba kotor per porsi tetap konstan, namun laba bersih per porsi berfluktuasi dan cenderung menurun karena alokasi biaya tetap yang meningkat seiring penurunan total penjualan bulanan restoran. Total laba bersih bulanan selalu lebih rendah dari total laba kotor bulanan, menunjukkan dampak signifikan dari biaya tetap yang dialokasikan.

Tabel 21. Perbandingan Profitabilitas Mie Kuah Sapi per Bulan (F&B Cost vs. Full Costing)

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	80,000	80,000	80,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (F&B Cost) (Rp)	23,200	23,200	23,200
Laba Kotor per Porsi (F&B Cost) (Rp)	56,800	56,800	56,800
Jumlah Terjual (Porsi)	15	17	15
<b>Total Laba Kotor Bulanan (F&amp;B Cost) (Rp)</b>	<b>852,000</b>	<b>965,600</b>	<b>852,000</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Food & Beverage Cost

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	80,000	80,000	80,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (Rp)	23,200	23,200	23,200

Alokasi Biaya Tetap per Porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total Biaya Pokok Produksi per Porsi (Full Costing) (Rp)	36,455	37,021	37,761
Jumlah Terjual (Porsi)	15	17	15
Laba Bersih per Porsi (Full Costing) (Rp)	43,544	42,978	42,238
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Full Costing)</b>	<b>653,169</b>	<b>730,640</b>	<b>633,584</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Full Costing

Untuk Mie Kuah Sapi, terlihat pola yang sama. Laba kotor per porsi tetap, namun laba bersih per porsi mengalami sedikit penurunan karena alokasi biaya tetap yang lebih tinggi di bulan-bulan dengan total penjualan restoran yang lebih rendah. Meskipun demikian, Mie Kuah Sapi tetap menunjukkan laba bersih per porsi yang kuat, menegaskan efisiensinya dalam menutupi biaya.

Tabel 22. Perbandingan Profitabilitas Beer Large per Bulan (F&B Cost vs. Full Costing)

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	75,000	75,000	75,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (F&B Cost) (Rp)	40,500	40,500	40,500
Laba Kotor per Porsi (F&B Cost) (Rp)	34,500	34,500	34,500
Jumlah Terjual (Porsi)	81	54	84
<b>Total Laba Kotor Bulanan (F&amp;B Cost) (Rp)</b>	<b>2,794,500</b>	<b>1,863,000</b>	<b>2,898,000</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Food & Beverage Cost

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	75,000	75,000	75,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (Rp)	40,500	40,500	40,500
Alokasi Biaya Tetap per Porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total Biaya Pokok Produksi per Porsi (Full Costing) (Rp)	53,755	20,678	19,938
Jumlah Terjual (Porsi)	81	54	84
Laba Bersih per Porsi (Full Costing) (Rp)	21,244	20,678	19,938
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Full Costing)</b>	<b>1,720,815</b>	<b>1,116,658</b>	<b>1,674,873</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Full Costing

Beer Large menunjukkan kontras yang jelas antara laba kotor dan laba bersih. Meskipun laba kotor per botolnya konstan, laba bersih per botol sedikit menurun. Namun, karena volume penjualan yang sangat tinggi, Beer Large tetap menjadi kontributor laba bersih bulanan terbesar bagi restoran, bahkan setelah memperhitungkan biaya tetap. Penurunan signifikan di bulan Januari untuk total laba bersih menunjukkan dampak penurunan volume penjualan yang drastis.

Tabel 23. Perbandingan Profitabilitas Jus Jeruk per Bulan (F&B Cost vs. Full Costing)

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	45,000	45,000	45,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (F&B Cost) (Rp)	8,000	8,000	8,000
Laba Kotor per Porsi (F&B Cost) (Rp)	34,500	34,500	34,500
Jumlah Terjual (Porsi)	13	12	11
<b>Total Laba Kotor Bulanan (F&amp;B Cost) (Rp)</b>	<b>481,000</b>	<b>444,000</b>	<b>407,000</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Food & Beverage Cost

Keterangan	Desember	Januari	Februari
Harga Jual per Porsi (Rp)	45,000	45,000	45,000
Biaya Bahan Baku per Porsi (Rp)	8,000	8,000	8,000
Alokasi Biaya Tetap per Porsi (Rp)	13,255	13,821	14,561
Total Biaya Pokok Produksi per Porsi (Full Costing) (Rp)	21,255	21,821	22,561
Jumlah Terjual (Porsi)	13	12	11
Laba Bersih per Porsi (Full Costing) (Rp)	23,744	23,178	22,438
<b>Total Laba Bersih Bulanan (Full Costing)</b>	<b>308,680</b>	<b>278,146</b>	<b>246,828</b>

Sumber: data diolah di Excel Metode Full Costing

Jus Jeruk menunjukkan penurunan laba bersih per gelas dan total laba bersih bulanan yang konsisten. Meskipun memiliki laba kotor per gelas yang tinggi, volume penjualan yang rendah dan alokasi biaya tetap yang meningkat menyebabkan profitabilitas bersihnya menjadi yang terendah di antara keempat menu sampel. Ini menggarisbawahi pentingnya volume penjualan dalam metode full costing.

Tabel 24. Rekapitulasi Perbandingan Profitabilitas Triwulan per Menu (F&B Cost vs. Full Costing)

Menu	Total Porsi/Unit Terjual (3bulan) (Rp)	Total Laba Kotor Triwulan (F&B Cost) (Rp)	Total Laba Bersih Triwulan (Full Costing) (Rp)	Selisih (Laba Kotor-Laba Bersih) (Rp)
Ndc Fried Rice	80	2,864,000	1,756,215	1,107,215
Mie Kuah Sapi	47	2,669,600	2,017,394	652,205
Beer Large	219	7,555,500	4,512,347	3,043,152
Jus Jeruk	36	1,332,000	833,655	498,344
<b>TOTAL KESELURUHAN</b>	<b>382</b>	<b>14,421,000</b>	<b>9,120,182</b>	<b>5,300,917</b>

Sumber: data diolah di Excel

Tabel ini adalah inti dari perbandingan kedua metode. Terlihat jelas bahwa Total Laba Bersih Triwulan (Full Costing) selalu lebih rendah dibandingkan Total Laba Kotor Triwulan (F&B Cost) untuk setiap menu. Selisih ini merepresentasikan total biaya tetap yang dialokasikan ke masing-masing menu selama tiga bulan. Total keseluruhan menunjukkan bahwa dari total laba kotor Rp14.421.100 yang dihasilkan oleh keempat menu, setelah memperhitungkan biaya tetap, laba bersih yang tersisa adalah Rp9.120.182,79. Ini berarti sekitar Rp5.300.917,21 dari potensi laba kotor telah digunakan untuk menutupi biaya operasional tetap.

#### 4. Pembahasan

##### Analisis Laba Menggunakan Metode *Food & Beverage Cost & Full Costing*

Penelitian ini menemukan bahwa NDC Resort & Spa Manado menggunakan metode Food & Beverage Cost dalam menentukan harga jual. Analisis pada menu-menu sampel (Ndc Fried Rice, Mie Kuah Sapi, Beer Large, dan Jus Jeruk) menunjukkan total laba kotor sebesar Rp14.421.100 selama periode triwulan. Angka ini didapat dengan hanya memperhitungkan biaya bahan baku, yang memberikan kesan bahwa restoran sangat menguntungkan. Untuk metode full costing ketika semua biaya, termasuk biaya tetap (seperti gaji karyawan, listrik, air, dan overhead lainnya) sebesar Rp10.600.000 per bulan, dimasukkan dalam perhitungan dengan metode Full Costing, hasil laba bersihnya jauh berbeda. Total laba bersih yang didapat dari penjualan keempat menu sampel selama tiga bulan adalah Rp9.120.182.

##### Implikasi Terhadap Penentuan Harga Jual dan Profitabilitas Penjualan

Analisis kedua metode ini memberikan wawasan penting bagi NDC Resort Manado:

1. Metode Food & Beverage Cost (F&B Cost):

- **Keunggulan:** Metode ini sangat berguna untuk menetapkan harga jual awal dan memahami margin kotor setiap produk. Ini memberikan indikasi cepat mengenai efisiensi penggunaan bahan baku dan kemampuan produk untuk menutupi biaya variabel. Misalnya, jus jeruk memiliki laba kotor per unit tertinggi, menunjukkan efisiensi bahan baku.
- **Implikasi:** Untuk NDC Resort Manado, metode ini dapat digunakan sebagai alat day-to-day pricing dan untuk memantau biaya bahan baku. Jika margin kotor terlalu rendah, manajemen perlu mengevaluasi harga jual atau mencari pemasok bahan baku yang lebih murah.

2. Metode Full Costing:

- **Keunggulan:** Metode ini memberikan **gambaran profitabilitas yang lebih akurat dan komprehensif** karena memperhitungkan semua biaya produksi, baik variabel maupun tetap. Ini esensial untuk pengambilan keputusan strategis jangka panjang, seperti apakah suatu produk layak dipertahankan dalam menu atau apakah perlu ada penyesuaian harga jual untuk menutupi seluruh biaya. Terlihat dari analisis bahwa menu dengan volume penjualan tinggi

(seperti Beer Large) menjadi kontributor profit terbesar meskipun margin per unitnya tidak yang tertinggi, karena kemampuannya mendistribusikan beban biaya tetap.

- **Implikasi:** NDC Resort Manado harus menggunakan metode full costing untuk mengevaluasi kinerja produk secara holistik dan untuk pengambilan keputusan penting seperti pengembangan menu, promosi, atau bahkan penghapusan menu. Jika laba bersih suatu menu negatif atau terlalu kecil, meskipun memiliki margin kotor yang baik, itu mengindikasikan bahwa menu tersebut tidak efektif dalam menutupi bagiannya dari biaya tetap.

### **Implikasi Tax & Service 21% Terhadap Profitabilitas**

Analisis ini sangat penting untuk NDC Resort & Spa Manado karena memberikan gambaran realistis tentang profit yang sebenarnya diterima setelah semua komponen biaya dan pungutan dikeluarkan.

- **Pengurangan Laba Nyata:** Pajak dan layanan 21% secara drastis mengurangi laba bersih yang dapat dinikmati restoran. Ini bukan biaya operasional yang dapat dikontrol oleh manajemen internal, melainkan kewajiban yang harus dipenuhi.
- **Perencanaan Keuangan yang Realistis:** Dalam membuat anggaran dan proyeksi keuangan, NDC Resort Manado harus selalu memperhitungkan dampak 21% ini. Perencanaan hanya berdasarkan harga jual kotor atau laba kotor bisa menyesatkan dan menyebabkan kekurangan dana tunai.
- **Dampak pada Strategi Penetapan Harga:** Ketika menetapkan harga jual, manajemen tidak hanya harus mempertimbangkan biaya pokok produksi dan margin laba yang diinginkan, tetapi juga bagaimana penambahan 21% akan memengaruhi daya saing harga dan persepsi nilai oleh pelanggan. Jika harga dasar sudah tinggi, penambahan 21% bisa membuat produk menjadi sangat mahal bagi konsumen.
- **Fokus pada Efisiensi Operasional:** Dengan adanya pungutan 21% ini, efisiensi dalam mengelola biaya bahan baku dan biaya tetap menjadi semakin krusial. Setiap penghematan dalam biaya operasional akan langsung berdampak pada peningkatan laba bersih yang dapat dipertahankan oleh restoran.

Secara keseluruhan, pemahaman mendalam tentang profitabilitas sebelum dan sesudah pajak dan layanan adalah fundamental bagi NDC Resort Manado untuk membuat keputusan bisnis yang cerdas, mulai dari penetapan harga, strategi penjualan, hingga perencanaan keuangan jangka panjang.

### **Efektivitas Metode Food & Beverage Cost dan Metode Full Costing**

#### *1. Efektivitas Metode Food & Beverage Cost*

**Tujuan Utama:** Mengidentifikasi dan menghitung biaya bahan baku langsung per produk, lalu menentukan margin kotor atau laba kotor.

- **Sangat Efektif untuk Penentuan Harga Jual Dasar:** Metode ini adalah langkah awal yang krusial. Dengan mengetahui biaya bahan baku, NDC Resort Manado bisa dengan cepat menetapkan harga jual yang memastikan setiap porsi atau unit produk mampu menutupi biaya bahan bakunya dan menyisakan margin kontribusi untuk biaya operasional lainnya. Ini membantu menghindari kerugian langsung dari bahan baku.
- **Alat Kontrol Biaya Operasional Harian:** F&B Cost adalah "alarm dini" yang efektif. Dengan memantau persentase F&B Cost (biaya bahan baku dibagi penjualan kotor), NDC Resort Manado bisa

cepat mengidentifikasi anomali seperti pemborosan bahan baku, salah resep, pencurian, atau kenaikan harga dari pemasok. Jika persentase ini meleset dari target, manajemen tahu ada yang tidak beres dan perlu diselidiki.

- **Cepat dan Sederhana:** Perhitungannya relatif mudah dan tidak memerlukan alokasi biaya yang rumit, menjadikannya praktis untuk evaluasi cepat di dapur atau bar.

## 2. Efektivitas Metode Full Costing

**Tujuan Utama:** Menghitung total biaya produksi suatu produk dengan mengalokasikan semua biaya (variabel dan tetap), dan kemudian menentukan laba bersih.

- **Sangat Efektif untuk Penilaian Profitabilitas Komprehensif:** Inilah kekuatan utama full costing.

Metode ini memberikan gambaran laba bersih yang paling realistis dan akurat untuk setiap menu.

Dengan memasukkan alokasi biaya tetap, manajemen NDC Resort Manado dapat melihat kontribusi profit sebenarnya dari setiap menu setelah semua biaya operasional tercakup. Ini penting untuk memastikan bisnis secara keseluruhan menguntungkan.

- **Dasar Kuat untuk Keputusan Strategis Jangka Panjang:** Full costing sangat efektif dalam mendukung keputusan penting seperti:
  - **Penetapan Harga Jual Final:** Memastikan harga tidak hanya menutupi bahan baku tetapi juga kontribusi yang adil terhadap biaya tetap dan margin profit yang diinginkan.
  - **Evaluasi Portofolio Menu:** Menentukan apakah suatu menu harus dipertahankan, dipromosikan lebih lanjut, atau bahkan dihapus dari daftar karena tidak efisien dalam menutupi biaya tetap.
  - **Perencanaan Investasi dan Anggaran:** Memberikan data laba yang lebih andal untuk proyeksi masa depan dan keputusan investasi besar.

## Efektivitas Gabungan Metode

Untuk NDC Resort Manado, efektivitas maksimal tidak terletak pada memilih salah satu metode, melainkan pada menggunakan keduanya secara sinergis:

- **F&B Cost** efektif sebagai alat manajemen operasional harian untuk memastikan efisiensi bahan baku dan menetapkan harga jual dasar. Ini membantu manajer F&B dan koki dalam kontrol biaya langsung.
- **Full Costing** efektif sebagai alat strategis jangka panjang untuk mengevaluasi kesehatan finansial setiap menu dan keseluruhan bisnis, memastikan bahwa semua biaya tertutupi dan profitabilitas tercapai. Ini penting bagi pemilik dan manajemen puncak dalam membuat keputusan bisnis yang lebih besar.

Dengan menggabungkan kedua metode, NDC Resort Manado dapat memperoleh pemahaman yang lengkap dan akurat tentang struktur biaya dan profitabilitas mereka, yang pada akhirnya akan mendukung penetapan harga yang lebih cerdas dan keputusan bisnis yang lebih menguntungkan.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan analisis perhitungan biaya dan profitabilitas penjualan menu sampel (Ndc Fried Rice, Mie Kuah Sapi, Beer Large, dan Jus Jeruk) di NDC Resort Manado menggunakan metode food & beverage cost

dan full costing selama periode Desember, Januari, dan Februari, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

➤ **Gambaran Profitabilitas Berbeda Antar Metode:**

- **Metode Food & Beverage Cost** secara efektif memberikan gambaran tentang laba kotor setiap menu hanya dengan memperhitungkan biaya bahan baku langsung. Metode ini menunjukkan bahwa setiap menu sampel memiliki margin kotor yang positif, menegaskan efisiensi dalam pengelolaan bahan baku untuk setiap porsi yang terjual. Ini sangat berguna untuk kontrol biaya harian di dapur dan bar.
- **Metode Full Costing**, sebagai pembanding, menyajikan gambaran laba bersih yang jauh lebih realistis dan komprehensif dengan mengalokasikan semua biaya produksi, termasuk biaya operasional tetap, ke setiap unit produk. Terbukti bahwa laba bersih selalu lebih rendah daripada laba kotor, menunjukkan adanya beban signifikan dari biaya tetap yang harus ditanggung oleh setiap menu.

➤ **Dampak Kritis Biaya Tetap:** Alokasi biaya tetap memiliki pengaruh besar terhadap profitabilitas bersih. Secara agregat, dari total laba kotor sebesar Rp14.421.100 yang dihasilkan keempat menu sampel selama triwulan, lebih dari Rp5.300.917,21 terserap untuk menutupi biaya operasional tetap, menyisakan laba bersih sebesar Rp9.120.182,79 sebelum pajak dan layanan. Hal ini mengindikasikan bahwa manajemen biaya tetap adalah faktor fundamental dalam menentukan profitabilitas aktual restoran.

➤ **Peran Volume Penjualan sebagai Kunci Profitabilitas Bersih:**

- **Beer Large**, meskipun memiliki laba bersih per unit yang tidak tertinggi, menjadi kontributor laba bersih terbesar secara keseluruhan (Rp4.512.347,76 triwulanan) karena volume penjualannya yang sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa kemampuan menu untuk menyebarkan beban biaya tetap melalui volume adalah krusial dalam metode full costing.
- Sebaliknya **Jus Jeruk**, meski memiliki laba kotor per unit yang relatif tinggi, menunjukkan kontribusi laba bersih triwulanan terendah (Rp833.655,31) akibat volume penjualannya yang rendah. Ini menekankan bahwa margin per unit yang besar saja tidak cukup jika tidak didukung oleh volume penjualan yang memadai untuk menutupi bagiannya dari biaya tetap.

➤ **Dampak Pengaruh Signifikan Pajak dan Layanan 21%:** Pajak dan layanan sebesar 21% yang dikenakan pada harga jual secara drastis mengurangi pendapatan yang dapat dipertahankan oleh restoran. Dari total penjualan kotor sebesar Rp25.805.000, sebanyak Rp5.419.050 harus disisihkan untuk pungutan ini. Akibatnya, laba bersih akhir yang benar-benar tersedia bagi NDC Resort Manado hanya Rp3.701.132,91 dari total laba bersih operasional Rp9.120.182,79. Ini menunjukkan bahwa porsi signifikan dari potensi profit harus dialokasikan untuk kewajiban eksternal.

- **Efektivitas Komplementer Kedua Metode:** Penelitian ini menegaskan bahwa metode Food & Beverage Cost dan Full Costing efektif secara komplementer. F&B Cost adalah alat yang efisien untuk kontrol biaya bahan baku harian dan penetapan harga dasar. Sementara itu, full costing esensial untuk penilaian profitabilitas yang realistis, mendukung keputusan strategis jangka panjang, dan memahami dampak menyeluruh dari semua biaya operasional. Penggunaan kedua metode ini memberikan pandangan yang holistik bagi manajemen.

## 6. Keterbatasan

### Metode Food & Beverage Cost

- F&B Cost tidak memperhitungkan biaya operasional tetap seperti gaji, sewa, atau penyusutan. Mengandalkan metode ini saja dapat menyebabkan kesalahan dalam penilaian profitabilitas keseluruhan jika biaya tetap sangat besar. Sebuah menu mungkin terlihat sangat menguntungkan berdasarkan F&B Cost, namun sebenarnya tidak memberikan kontribusi yang cukup untuk menutupi biaya tetap perusahaan.
- **Tidak Memberikan Gambaran Profitabilitas Nyata:** Ini adalah kelemahan terbesar. F&B Cost tidak efektif untuk menunjukkan laba bersih sebuah produk karena mengabaikan biaya operasional tetap yang signifikan seperti gaji karyawan, sewa, listrik, dan penyusutan. Mengandalkan metode ini saja bisa menyesatkan, seolah-olah menu sangat menguntungkan padahal sebenarnya tidak cukup untuk menutupi seluruh biaya operasional restoran.

### Metode Full Costing

- **Alokasi biaya** tetap bisa menjadi subjektif dan rumit, terutama jika volume penjualan berfluktuasi secara signifikan. Fluktuasi ini dapat menyebabkan biaya pokok produksi per unit yang tidak stabil, seperti yang terlihat pada alokasi biaya tetap per porsi di setiap bulan.
- **Kurang Relevan untuk Keputusan Operasional Cepat:** Karena memasukkan biaya tetap yang tidak berubah dalam jangka pendek, full costing kurang efektif untuk keputusan operasional yang sangat cepat, seperti menerima pesanan mendadak dengan harga diskon yang hanya perlu menutupi biaya variabel.

## 7. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dan diterapkan oleh manajemen NDC Resort Manado untuk meningkatkan efisiensi biaya, optimasi harga jual, dan profitabilitas penjualan secara keseluruhan:

- **Optimalisasi Strategi Menu Berbasis Profitabilitas Bersih:**
- **Pertahankan dan Tingkatkan Penjualan Menu Bervolume Tinggi:** Fokus pada menu seperti Beer Large yang terbukti menjadi mesin profit utama karena kemampuannya menutupi biaya tetap. Lakukan promosi berkala atau bundling untuk menjaga momentum penjualan.
  - **Evaluasi dan Tingkatkan Volume Menu dengan Margin Tinggi:** Untuk menu seperti Jus Jeruk, yang memiliki laba kotor per unit tinggi tetapi laba bersih rendah karena volume rendah,

pertimbangkan strategi peningkatan penjualan. Ini bisa berupa promosi khusus, penempatan menu yang lebih menonjol, atau pelatihan staf untuk merekomendasikan menu tersebut. Jika peningkatan volume tidak realistis, tinjau kembali struktur harga atau komposisi bahan baku untuk meningkatkan kontribusi laba bersihnya.

➤ **Manajemen Biaya yang Lebih Ketat:**

- **Kontrol Biaya Bahan Baku Berkelanjutan:** Terus pantau fluktuasi harga bahan baku dari pemasok dan cari alternatif pemasok tanpa mengorbankan kualitas. Terapkan sistem inventory yang ketat untuk mengurangi pemborosan dan food waste.
- **Efisiensi Biaya Tetap:** Meskipun biaya tetap cenderung stabil, cari peluang untuk mengoptimalkannya. Misalnya, melakukan audit energi untuk mengurangi biaya listrik, mengoptimalkan jadwal shift karyawan untuk menghindari overtime yang tidak perlu, atau mengeksplorasi perjanjian sewa jangka panjang yang lebih menguntungkan.

➤ **Strategi Penetapan Harga yang Terinformasi:**

- Gunakan data full costing sebagai dasar utama dalam setiap penyesuaian harga jual. Pastikan harga yang ditetapkan tidak hanya menutupi biaya bahan baku, tetapi juga memberikan kontribusi yang memadai untuk biaya tetap dan margin keuntungan yang diharapkan setelah memperhitungkan pajak dan layanan 21%.
- Pertimbangkan persepsi nilai pelanggan terhadap harga akhir (termasuk pajak dan layanan). Jika memungkinkan, pertimbangkan apakah ada cara untuk mengkomunikasikan struktur harga dengan lebih transparan untuk menghindari kejutan bagi pelanggan.

➤ **Pemanfaatan Data Sistematis:** Disarankan untuk mengimplementasikan atau memaksimalkan penggunaan sistem Point of Sale (POS) dan sistem akuntansi yang terintegrasi. Sistem ini akan mempermudah pengumpulan data penjualan dan biaya secara otomatis, memungkinkan analisis food & beverage cost dan full costing yang lebih cepat dan akurat. Laporan periodik berbasis kedua metode ini akan sangat membantu manajemen dalam membuat keputusan strategis dan operasional.

➤ **Pelatihan dan Kesadaran Staf:** Berikan pelatihan kepada staf terkait pentingnya kontrol biaya, efisiensi operasional, dan bagaimana setiap porsi yang disajikan berkontribusi pada profitabilitas keseluruhan restoran. Meningkatkan kesadaran staf dapat membantu mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, NDC Resort Manado dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang struktur biaya yang sebenarnya, membuat keputusan penetapan harga yang lebih cerdas, dan pada akhirnya, mencapai tingkat profitabilitas yang lebih tinggi dan keberlanjutan bisnis yang lebih baik di masa mendatang.

## Referensi

Agung, A. dan Yuesti, A. (2017) 'Metodologi Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif', Kualitatif, dan R&D.

- Azizah, S.U dan Cahyani, N.P.D (2024) 'Analisis Food Cost & Aktual Cost Menu Ala Carte Hotel Bintang Empat di Surabaya'.
- Brigham, E.F. dan Houston, J.F. (2021) *Fundamentals of Financial Management*. 16th edn. Cengage Learning.
- Bustami, B. dan Nurlela, N. (2018) *Akuntansi Biaya: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Dittmer, P.R. dan Griffin, G.G. (2018) *Principles of Food, Beverage, and Labor Cost Controls*. 10th edn. John Wiley & Sons.
- Husain, A. (2022) *Pengantar Akuntansi Biaya*. Deepublish.
- Kotler, P. dan Keller, K.L. (2009) *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlanga.
- Kotler, P. dan Keller, K.L. (2016) *Marketing Management*. 15th edn. Pearson Education.
- Laras Sukma, D., Handayani, D. dan Purnamasari, D. (2022) 'Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Full Costing pada PT. Berkah Beton Sadaya Tbk', *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 4(2), pp. 627–634.
- Melina, M., Suwito, E. dan Wati, N. (2022) 'Pentingnya Akuntansi Biaya Dalam Pengambilan Keputusan Pada Perusahaan Manufaktur', *Jurnal Ilmu Multidisiplin Indonesia*, 1(2), pp. 1–10.
- Mulyadi (2017) *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Ninemeier, J.D. dan Hayes, D.K. (2006) *Restaurant Operations Management*. 2nd edn. Prentice Hall.
- Pratama, E.E., Nurmala, N. dan Valianti, R.M. (2024) 'Analisis Biaya Produksi terhadap Harga Jual pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2019-2023)', *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 5(2), pp. 1122–1137. Tersedia pada: <https://doi.org/10.31539/costing.v5i2.3298>.
- Prena, G. Das dan Nareswari, S.K.D. (2022) 'Pengaruh Penerapan PSAK 71, BOPO dan NPL Terhadap Profitabilitas Pada Perbankan yang Terdaftar di BEI', *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi)*, 21(2), pp. 175–184. Tersedia pada: <https://doi.org/10.22225/we.21.2.2022.175-184>.
- Putri, A.S. dan Satrio, B. (2019) 'Pengaruh CAR, NPL BOPO, LDR dan NIM Terhadap Profitabilitas pada Perbankan', *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 8(7), pp. 1–20. Tersedia pada: <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/2314/2318>.
- Ramdhani, D. (2020) *Akuntansi Biaya*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Rembet, J., Tirayoh, V.Z. dan Kalalo, M,Y,B (2024) 'Analysis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dan Variabel Costing Dalam Penetapan Harga Jual Sambal Roa Chef Kenneth (Studi Kasus UD. Cinta Kasih Manado)'.
- Salam, A. (2021) 'Jurnal Ilmu Manajemen', *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(1), pp. 48–56.
- Sugiono (2013) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V.W. (2015) *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suryana, Y. (2020) *Akuntansi Biaya*. Deepublish.
- Wardiningsih, S. (2020) *Akuntansi Biaya*. Deepublish.
- Wijaya, I. dan Santoso, R. (2021) 'Analisis Pengendalian Biaya Makanan dan Minuman Terhadap Peningkatan Laba (Studi Kasus pada Restoran X)', *Jurnal Manajemen Perhotelan*, 7(1), pp. 1–15.