

## Analisa Proses Bisnis Rumah Makan Cantika untuk Mengetahui Laba dan Rugi Menggunakan Model Enterprise Arsitektur

Nanang Septian Ari<sup>1)</sup>, Muhamad Rehan Dartaya<sup>1)</sup>, Adinda Fiki Adheliya<sup>1)</sup>, Muthiatul Muthmainnah<sup>1)</sup>, Dori Gusti Alex Candra<sup>1)\*</sup>

<sup>1)</sup> Institut Teknologi Mitra Gama;

\*Correspondence: [dorigustialexcandra@gmail.com](mailto:dorigustialexcandra@gmail.com)

### Abstract

*This research aims to analyze business processes in a restaurant using the Enterprise Architecture (EA) model to determine the level of profit and loss generated. EA is a systematic approach to designing, managing, and optimizing the organizational structure and information technology of a company. Restaurants were chosen as the object of research because the culinary sector is an industry that continues to grow and has challenges in managing daily operations. The research methodology involves modeling business processes using predefined notations in EA, such as Business Process Model and Notation (BPMN) to represent workflows and relationships between processes. In addition, other aspects such as technology infrastructure, data, and applications will also be evaluated within the EA framework. The data required for this analysis involves the financial information of the restaurant, including revenue from sales, operating expenses, and investment in information technology. By utilizing this data, a profit and loss analysis will be conducted by identifying critical points in the business process that affect financial performance. The results of this study are expected to provide an in-depth understanding of how the restaurant's business processes contribute to profit and loss. The implementation of the EA model will provide a holistic view and enable stakeholders to make better decisions in business strategy development. Thus, the restaurant can optimize its business processes and improve financial performance in a sustainable manner.*

**Keywords:** *business process analysis, restaurant, profit and loss, enterprise architecture*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis proses bisnis pada suatu rumah makan dengan menggunakan model Enterprise Architecture (EA) guna menentukan tingkat laba dan rugi yang dihasilkan. EA merupakan pendekatan sistematis untuk merancang, mengelola, dan mengoptimalkan struktur organisasi dan teknologi informasi suatu perusahaan. Rumah makan dipilih sebagai objek penelitian karena sektor kuliner merupakan industri yang terus berkembang dan memiliki tantangan dalam mengelola operasional harian. Metodologi penelitian ini melibatkan pemodelan proses bisnis menggunakan notasi yang telah ditentukan dalam EA, seperti Business Process Model and Notation (BPMN) untuk merepresentasikan alur kerja dan hubungan antar proses. Selain itu, aspek-aspek lain seperti infrastruktur teknologi, data, dan aplikasi juga akan dievaluasi dalam kerangka EA. Data yang diperlukan untuk analisis ini melibatkan informasi keuangan rumah makan, termasuk pendapatan dari penjualan, biaya operasional, dan investasi pada teknologi informasi. Dengan memanfaatkan data ini, analisis laba dan rugi akan dilakukan dengan mengidentifikasi titik-titik kritis dalam proses bisnis yang mempengaruhi kinerja keuangan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana proses bisnis rumah makan berkontribusi terhadap laba dan rugi. Implementasi model EA akan memberikan pandangan yang holistik dan memungkinkan pemangku kepentingan untuk membuat keputusan yang lebih baik dalam pengembangan strategi bisnis. Dengan demikian, rumah makan dapat mengoptimalkan proses bisnisnya dan meningkatkan kinerja keuangan secara berkelanjutan.

**Kata kunci:** Analisis proses bisnis, rumah makan, laba dan rugi, enterprise arsitektur

Submitted: 6 Juli 2024

Reviewed: 7 Oktober 2024;

Accepted: 29 Oktober 2024;

Available Online: 30 Oktober 2024

© 2024 Inventor

## PENDAHULUAN

Di era bisnis yang semakin kompleks dan berubah dengan cepat, dunia usaha, termasuk restoran, menghadapi tantangan untuk memahami dan mengelola proses bisnis mereka secara efektif (SETYA NOVA RAHAYU, 2020). Analisis proses bisnis sangat penting untuk mengevaluasi kinerja suatu unit bisnis,

terutama dalam konteks restoran yang beroperasi di industri kuliner yang dinamis. Restoran sebagai subjek penelitian dipilih karena perannya yang penting dalam industri makanan dan minuman, serta kompleksitas proses bisnis yang terlibat dalam berbagai aspek mulai dari pengelolaan inventaris gudang, pemesanan bahan baku, hingga layanan pelanggan. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai efisiensi proses bisnis dan membantu pemangku kepentingan dalam mengambil keputusan strategis. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen bisnis khususnya dalam konteks restoran, serta memberikan rekomendasi yang dapat membantu Perusahaan meningkatkan keuntungan dan mengurangi kerugian melalui optimalisasi proses bisnis (Felisa Windy Mamonto et al., 2021).

Dalam menghadapi pasar bebas yang ditandai dengan perkembangan usaha yang dinamis dan penuh persaingan maka perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran yang tepat sasaran dan perubahan orientasi terhadap cara melayani konsumennya, menangani pesaing, dan mengeluarkan produk. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat maka kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan harus semakin ditingkatkan dan lebih diarahkan agar tepat sasaran begitu juga dengan pelayanan terhadap konsumen harus lebih diutamakan karena pada saat ini sebagian besar konsumen lebih selektif terhadap apa yang mereka terima dan harapkan dari sebuah produk (Feibe Permatasari Karundeng, 2013).

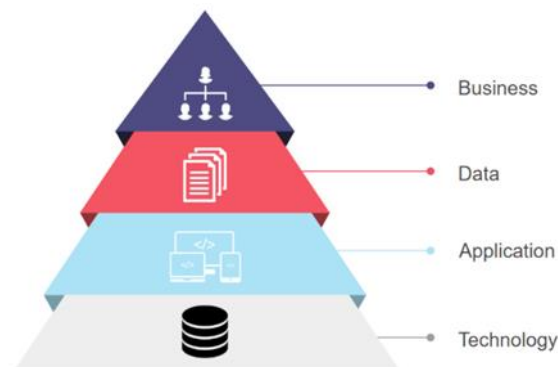
Dengan adanya dasar seperti ini, maka sulit bagi suatu perusahaan untuk melayani seluruh pasar yang berbeda jenis dan sifatnya, maka perusahaan harus berusaha untuk mengisi segmen pasar yang kebutuhan dan keinginannya belum dapat dipenuhi oleh produk yang tersedia (Reza Fauzi Ikhsan et al., 2020). Kehidupan masyarakat modern saat ini turut mempengaruhi pola perilaku masyarakat dalam pembelian. Kehidupan modern seringkali diidentikkan dengan gaya hidup yang selalu mengikuti trend atau perkembangan jaman. Perkembangan teknologi yang semakin pesat seiring dengan peningkatan peradaban manusia menyebabkan persaingan yang semakin ketat. Dengan adanya persaingan mendorong setiap perusahaan untuk menciptakan keunggulan. Syarat yang harus di penuhi oleh suatu perusahaan agar dapat sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas (reasonable). Dengan demikian setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya, karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya (Mitha Lestari, 2018).

Keadaan tersebut menuntut perusahaan untuk semakin inovatif dalam mengeluarkan produk yang disukai konsumen, tanpa inovasi produk suatu perusahaan bisa tenggelam dalam persaingan dengan produk-produk lain yang semakin memenuhi pasar. Memahami konsumen adalah elemen penting dalam pengembangan strategi pemasaran, perilaku konsumen memberikan informasi mengenai berbagai fakta tentang perilaku berbelanja, misalnya dalam melakukan pembelian suatu produk para konsumen memiliki berbagai sikap yang berbeda-beda dalam memandang berbagai atribut produk yang dianggap relevan dan penting. Penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi proses atau keputusan pembelian telah banyak dilakukan. Melalui riset ini akan dianalisis mengenai pengaruh harga, kualitas dan desain produk terhadap keputusan pembelian kendaraan bermotor merek Honda jenis skutermatic (Dita Putri Anggraeni et al., 2016). Ketertarikan pemilihan jenis skutermatic tersebut karena produk kendaraan bermotor jenis skutermatic semakin diminati tidak hanya dikalangan wanita Indonesia saja, tetapi juga seluruh kalangan mulai dari anak muda sampai orang tua (Inggil Dharmawansyah, 2013).

## **METODE**

Tujuan utama penelitian ini adalah menganalisis proses bisnis suatu rumah makan dengan fokus penentuan untung dan rugi dengan menggunakan model Enterprise Architecture (EA) (Rismonita Anggraeni & Lukman Junaedi, 2022). Arsitektur perusahaan adalah pendekatan sistematis yang memungkinkan Perusahaan merancang, mengelola, dan mengoptimalkan struktur organisasi dan teknologi informasi mereka. Dalam konteks restoran, dimana proses bisnis yang efisien adalah kunci kesuksesan, penerapan model EA memberikan pandangan yang komprehensif dan terintegrasi. Dengan menganalisis proses bisnis ini menggunakan model EA, diharapkan dapat mengungkap bagaimana setiap elemen organisasi saling bergantung dan berkontribusi dalam mencapai keuntungan dan mengurangi kerugian. Metodologi penelitian ini mencakup pemodelan proses bisnis menggunakan notasi EA yang telah ditentukan sebelumnya, seperti

BPMN, serta menganalisis data keuangan yang relevan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berdampak penting terhadap kinerja keuangan restoran (Syech Idrus et al., 2023).



Gambar 1. Enterprise Architecture

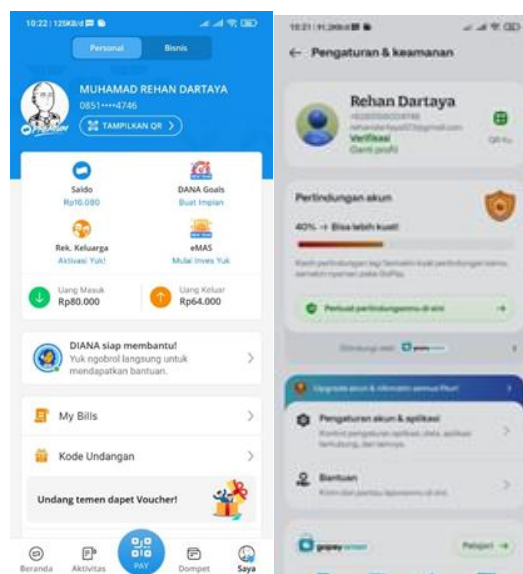
**Technology**, Perangkat lunak dan perangkat keras yang diperlukan untuk mengimplementasikan domain lain diatur oleh arsitektur teknologi. Pada gilirannya, proses bisnis berkembang bersamaan dengan TI. **Application**, Arsitektur aplikasi mengidentifikasi aplikasi, interaksinya, dan hubungannya dengan bisnis inti. Ini menggambarkan bagaimana kemampuan atau layanan bisnis diimplementasikan. **Data**, Arsitektur data menyangkut struktur pusat data dan pengelolaan sumber daya data. Analisis data meningkatkan aspek infrastruktur lainnya dalam putaran umpan balik yang positif. Hal ini memungkinkan kinerja TI yang paling efektif dan fleksibilitas proses bisnis yang optimal. **Bussines**, EA mengatur proses bisnis sehari-hari, seperti struktur organisasi dan hubungan bisnis. Ini juga mencakup fungsi bisnis, tujuan, dan strategi organisasi secara keseluruhan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan tentang Rumah Makan Cantika yang menggunakan metode Enterprise Architecture yang terdiri dari 4 tahapan:

**Technology**, Teknologi yang digunakan di rumah makan cantika ini yaitu ada smart televisi, wi-fi, kipas angin, rice cooker, kompor gas. Teknologi tersebut berguna untuk membantu atau mempermudah suatu pekerjaan di rumah makan tersebut.

**Application**, Aplikasi yang rumah makan cantika gunakan untuk mempermudah kegiatan pembelian makanan yaitu menggunakan aplikasi GOPAY dan DANA sebagai metode pembayaran alternatif, dengan adanya aplikasi ini dapat membantu memudahkan transaksi pembayaran alternatif jika pembeli tidak memegang uang cash.



Gambar 2. Aplikasi Gopay dan Dana

**Data**, adapun penghasilan dalam 1 bulan belakangan ini mencapai Rp3.000.000,00, itu belum termasuk keuntungan bersihnya. Adapun penghasilan bersihnya mencapai Rp2.000.000,00 dan penghasilan kotornya mencapai Rp1.000.000,00.

**Bussines**, dalam 1 bulan penjualan, peningkatan pelanggan meningkat ketika di hari – hari weekend dan di tanggal merah saja. Di hari biasanya, tingkat jumlah pelanggan terkadang naik terkadang menurun tergantung situasi(Efrida Julianti Hasibuan et al., 2022).

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai penerapan akuntansi yang dilakukan dalam kegiatan rumah makan yang diperoleh dari hasil survey, wawancara, observasi maupun kuesioner pada masing-masing pengusaha rumah makan dikecamatan Pangkalan Kerinci Kabupaten Pelalawan.

**Perhitungan Laba Rugi**, dari hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap pengusaha rumah makan, diketahui bahwa semua responden sudah melakukan perhitungan laba rugi secara periodik.

Dari informasi diatas diketahui perhitungan laba rugi terhadap usaha yang dijalankan sangat perlu, sehingga para pengusaha rumah makan menerapkan perhitungan laba rugi pada usahanya. Agar usaha yang dijalankan dapat diketahui keuntungan dan kerugian yang terjadi dalam satu periode dan terus beroperasi dalam jangka waktu yang lama.

a. Pendapatan

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap 19 pengusaha rumah makan, diketahui bahwa semua responden telah melakukan pencatatan terhadap pendapatan. Pencatatan yang dilakukan pengusaha rumah makan terhadap penjualan sangat perlu, dikarenakan penjualan merupakan sumber utama dari pendapatan perusahaan(Kelvin Kristanto & Michael Adiwijaya, 2018).

b. Biaya-biaya dalam perhitungan laba rugi

Dalam melakukan perhitungan laba rugi usaha terdapat beberapa biaya-biaya yang diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi (Thelbic Lasut, 2015). Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini:

**Tabel 1.** Biaya – Biaya Dalam Perhitungan Laba – Rugi

No	Uraian	Jumlah			
		Ya	%	Tidak	%
1	Biaya Pembelian Bahan Baku	1	100%	-	-
2	Biaya Sewa Tempat / Sewa Ruko	1	100%	-	-
3	Biaya Gaji Karyawan	1	100%	-	-
4	Biaya Listrik	8	42%	11	58%
5	Biaya telepon	3	16%	16	84%
6	Biaya Sumbangan, Transportasi	10	53%	9	47%
7	Biaya Penyusutan Peralatan	-	-	19	100
8	Biaya Rumah Tangga	4	21%	15	79%

Sumber : Data Hasil Penelitian Lapangan

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa biaya yang paling banyak diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi ialah biaya pembelian bahan baku yaitu sebesar 100%. Biaya sewa ruko diperhitungkan dalam laba rugi sebesar 32% dan yang tidak mencatat biaya sewa ruko dalam perhitungan laba ruginya sebesar 68%, hal ini dikarenakan sebagian responden dalam menjalankan usahanya ditempat sendiri sehingga tidak perlu mencatat biaya sewa gedung atau sewa ruko(Nidaulaili Latief et al., 2021). Akibat yang ditimbulkan apabila tidak memperhitungkan sewa ruko ini akan mempengaruhi laba menjadi besar sehingga tidak dapat mengetahui pemisahan entitasnya.

Responden yang memperhitungkan biaya listrik kedalam laporan laba rugi sebanyak 42%, sedangkan yang tidak memperhitungkan biaya listrik yaitu 58%. Dikarenakan mereka dalam menjalankan usahanya ditempat sendiri jadi biaya listrik tidak ticitat dalam pencatatan usahanya. Akibat tidak diperhitungkannya

biaya listrik kedalam laba rugi akan mempengaruhi laba menjadi besar (Yuni Diah Saraswati, 2021). Dari 1 responden yang memperhitungkan biaya gaji karyawan 100%. Responden yang memperhitungkan biaya telepon kedalam laba rugi sebesar 16%, sedangkan biaya telepon yang tidak diperhitungkan dalam laba rugi sebesar 84%. Akibat yang ditimbulkan apabila tidak memperhitungkan biaya telepon kedalam laba rugi adalah akan mempengaruhi laba sehingga mengurangi laba. Dari responden yang memperhitungkan biaya sumbangan dan transportasi sebesar 53%, sedangkan yang tidak memperhitungkan biaya sumbangan dan transportasi dalam perhitungan laba rugi sebesar 47%, tidak mencatat biaya tersebut dikarenakan biaya sumbangan dan transportasi tidak perlu dicatat sebagai biaya pengeluaran usaha, mereka menganggap biaya itu sebagai pengeluaran pribadi. Akibat yang ditimbulkan apabila tidak memperhitungkan biaya sumbangan dan transportasi dapat mengurangi laba (Natasha Grandhis, 2022).

Beban penyusutan peralatan 0%, tidak memperhitungkan biaya tersebut karena menurut responden biaya perlengkapan tidak material dan cepat habis dalam penggunaannya. Akibat tidak memperhitungkan biaya penyusutan peralatan kedalam laporan laba rugi akan mengurangi laba sehingga laporan laba rugi yang telah dibuat tersebut belum atau tidak menunjukkan hasil sebenarnya. Dari responden yang memperhitungkan biaya rumah tangga sebanyak 21% responden, sedangkan 79% responden tidak memperhitungkan biaya rumah tangga. Akibat yang ditimbulkan apabila tidak melakukan pemisahan pencatatan keuangan perusahaan dan keuangan rumah tangga yaitu akan mempengaruhi dalam perhitungan laba rugi usaha dimana biaya yang diperhitungkan dalam menghitung laba atau rugi usaha akan semakin besar.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan analisis Trend menunjukkan bahwa omset penjualan dari Rumah Makan Cantika. Nikmat Rasa yang terdapat dalam menu Rumah Makan Cantika per semester dari tahun 2001-2013 mengalami perkembangan, tidak hanya mengalami kenaikan bahkan juga mengalami penurunan. Kenaikan omset penjualan yang terdapat dalam menu Rumah Makan Cantika. Nikmat menu rasa yang terdapat yang paling tertinggi adalah tahun 2010 Semester II yaitu naik sebesar 50% dan penurunan omset penjualan yang paling curam adalah tahun 2012 Semester I yaitu turun sebesar 25%. Kenaikan omset penjualan yang terdapat akan meningkatkan keuntungan/laba usaha Rumah Makan Cantika. Pada tahun 2012 Semester II adalah keuntungan/laba usaha yang tertinggi yaitu naik sebesar 86%. Hal ini karena bertepatan dengan menjelang hari raya dan waktu liburan sekolah, sehingga pelanggan meningkat lebih banyak dari bulan lainnya, penambahan jumlah pelanggan juga menyebabkan omset penjualan mengalami kenaikan. Penurunan laba usaha yang terbesar adalah pada tahun 2010 Semester I yaitu turun sebesar 60%, hal ini karena tidak bertepatan dengan hari raya, memasuki tahun ajaran baru, kurangnya jumlah pelanggan, kurangnya menu yang terdapat dalam Rumah Makan Cantika dan semakin banyaknya persaingan dari rumah makan di sekitarnya

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Dita Putri Anggraeni, Srikandi Kumadji, & Sunarti. (2016). PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS PELANGGAN ( Survei pada Pelanggan Nasi Rawon di Rumah Makan Sakinah Kota Pasuruan). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol* (Vol. 37, Issue 1).
- Efrida Julianti Hasibuan, Elida Florentina Sinaga Simanjorang, & Bhakti Helvi. (2022). PENGARUH VARIASI PRODUK, HARGA, KEPUASAN PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA RUMAH MAKAN HOLAT AFIFAH RANTAUPRAPAT KABUPATEN LABUHANBATU. *Managament Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 17(2), 202–216.
- Feibe Permatasari Karundeng. (2013). KUALITAS PELAYANAN DAN KEPUASAN PENGARUHNYA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA RUMAH MAKAN MAWAR SHARRON WANEA MANADO. *Jurnal EMBA*, 1(3), 639–647.
- Felisa Windy Mamonto, Willem J.F.A Tumbuan, & Mirah H. Rogi. (2021). ANALYSIS OF MARKETING MIXED FACTORS (4P) ON PURCHASE DECISIONS AT PODOMORO POIGAR EATING HOUSE IN NEW NORMAL ERA. *Jurnal EMBA*, 9(2), 110–121.
- Inggil Dharmawansyah. (2013). Management Analysis Journal PENGARUH EXPERIENTIAL MARKETING DAN KEPUASAN PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN (STUDI KASUS PADA RUMAH MAKAN PRING ASRI BUMIAYU). In *Management Analysis*

- Journal* (Vol. 2, Issue 2). Dipublikasikan. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/maj>
- Kelvin Kristanto, & Michael Adiwijaya. (2018). PENGARUH KUALITAS, HARGA, DAN PENGALAMAN PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA RUMAH MAKAN LEKO. *AGORA*, 6(1), 1–10.
- MITHA LESTARI. (2018). *PENGARUH LOKASI DAN KEPUASAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA RUMAH MAKANNANDA SOTO SEI BLUTU MEDAN*. 1–83.
- Natasha Grandhis. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Sambal Gami Awang Long Khas Bontang di Samarinda. *Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL*, 10(3), 237–245.
- Nidaullaili Latief, Silvy L. Mandey, & Jeffry L. A. Tampenawas. (2021). STRATEGI SWOT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UMKM RUMAH MAKAN PADANG RAYA SANTIAGO SARIO MANADO THE SWOT STRATEGY IN INCREASING SALES ON PADANG RAYA SANTIAGO RESTAURANT MSME's AT SARIO MANADO. In *1146 Jurnal EMBA* (Vol. 9, Issue 2).
- Reza Fauzi Ikhsan, Abrista Devi, & Ahmad Mulyadi Kosim. (2020). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Rumah Makan Pecak Hj. Sadiyah Cilodong Kota Depok. *Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 3(1), 124–149.
- Rismonita Anggraeni, & Lukman Junaedi. (2022). Perancangan Arsitektur Sistem Informasi Menggunakan Enterprise Architecture Planning. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi Dan Sistem Komputer TGD*, 5(2), 219–227. <https://ojs.trigunadharma.ac.id/index.php/jsk/index>
- SETYA NOVA RAHAYU. (2020). *SKRIPSI STRATEGI PEMASARAN UMKM RUMAH MAKAN (STUDI DI DESA QURNIA MATARAM SEPUTIH MATARAM LAMPUNG TENGAH) Oleh: SETYA NOVA RAHAYU NPM. 1502040107*.
- Syech Idrus, Faria Ruhana, Mei Rani Amalia, Achmad Fathor Rosyid, & Dadi Kuswandi. (2023). IMPLEMENTASI KEBIJAKAN MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA YANG EFEKTIF DALAM MENINGKATKAN KINERJA ORGANISASI DI ERA BISNIS GLOBAL. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*.72, 7(1), 72–89.
- Thelbic Lasut. (2015). ANALISIS BIAYA PRODUKSI DALAM RANGKA PENENTUAN HARGA JUAL MAKANAN PADA RUMAH MAKAN RAGEY POPPY DI TOMOHON. *Jurnal EMBA*, 3(1), 43–51.
- Yuni Diah Saraswati. (2021). PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, KUALITAS LAYANAN, TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA RUMAH MAKAN BEBEK DAN AYAM GORENGPAK NDUT DI SAMARINDA. *EJournal Administrasi Bisnis*, 9(2), 95–108.