

Koulutusala Matkailu- ja ravitsemisala	
Koulutusohjelma Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Marileena Pesonen	
Työn nimi Kannattavuusanalyysi – Case Lounasravintola Pitokammari Oy	
Päiväys 16.5.2011	Sivumäärä/Liitteet 49/4
Ohjaaja(t) Lehtori, Kai Selander	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Lounasravintola Pitokammari Oy	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tutkimuksessa selvitettiin uuden yrityksen toiminnan kannattavuutta toiminnan ensimmäisen 1,5 vuoden ajalta. Tavoitteena oli selvittää teoriassa, kuinka kannattavaa toiminta on, sekä mitkä toiminnot ovat kannattavia ja mitä toimintoja kannattaa kehittää tai karsia. Tutkimuksessa otettiin huomioon myös asiakastytyväisyys ja sen vaikutus kannattavuuteen ja toiminnan kehittämiseen.</p> <p>Tutkimuksen kohteena oli kuopiolainen ravintola Lounasravintola Pitokammari Oy, joka tarjoaa aamiaista, lounasta, kahvila-, tilausravintola- ja pitopalvelupalveluita. Pitokammari toimi myös tutkimuksen toimeksiantajana. Tutkimusaineistona toimi toimeksiantajalta saadut tiedot toiminnasta ja hinnoittelusta sekä syksyllä 2010 suoritettu asiakastytyväisyystutkimus. Aineistoa analysoitiin laskelmien avulla. Laskelmat tehtiin tuloslaskelmien, taseiden ja kassaraporttien pohjalta. Tutkimuksessa selvitettiin kannattavuuden tunnusluvut sekä tuotteiden katteet, kustannusrakenne, maksuvalmius ja pääomarakenne. Näiden tietojen perusteella laadittiin analyysi ravintolan kokonaiskannattavuudesta.</p> <p>Laskelmien perusteella selvisi, että Pitokammarin kannattavuus näyttää lukujen perusteella heikolta ensimmäisen tilikauden jälkeen. Pitemmälle katsottaessa kannattavuus paranee kuitenkin selkeästi. Toinen tilikausi tulee olemaan voitollinen. Tuotteiden kustannusrakenteessa oli puutteita ja ne korjaamalla toiminnasta ja tuotteista saadaan taloudellisesti kannattavampia. Aamiainen ja perhelounas nousivat esiin kannattamattomimpina toimintoina. Johdon tuleekin harkita näiden toimintojen tarpeellisuutta. Kun analyysissä ottaa huomioon asiakastytyväisyyden, yrityksen toiminta vaikutti laadukkaalta ja kannattavuutta parantavien toimenpiteiden tekeminen on mahdollista vaikuttamatta merkittävästi asiakkaiden määrään.</p>	
Avainsanat Hinnoittelu, kannattavuus, Lounasravintola Pitokammari Oy, ravitsemisala	

Field of Study Tourism and Hospitality Industry			
Degree Programme Degree Programme in Hotel and Restaurant Management			
Author(s) Marileena Pesonen			
Title of Thesis Profitability analysis – Case Lounasravintola Pitokammari Oy			
Date	16.5.2011	Pages/Appendices	49/4
Supervisor(s) Lecturer, Kai Selander			
Project/Partners Lounasravintola Pitokammari Oy			
<p>Abstract</p> <p>The aim of this study was to investigate the profitability of a new restaurant after a year and a half of operating. The aim was to get to know in theory, how profitable the restaurant is and which functions are profitable and which functions should be improved or cut off completely. Customer satisfaction and its effect on the profitability and improvement of the restaurant were taken into consideration in the study.</p> <p>The subject of this study was a restaurant in Kuopio called Lounasravintola Pitokammari Oy. Pitokammari serves breakfast and lunch and provides café, ordering restaurant and catering services. This restaurant was the executive organisation in this thesis. Research material was received from Pitokammari. The material included information about the functions, pricing and results of the customer satisfaction survey done in the fall of 2010. The material was analysed by doing calculations. The calculations were done from profit and loss accounts, balance sheets and cash reports. Profitability key figures, coverage of products, cost and equity structures and the liquidity of the restaurant were calculated from the material. Based on these calculations the analysis of the restaurants overall profitability was made.</p> <p>It was clear that Pitokammari's profitability looked bad after the first accounting period, when looking at the calculations. But when looking further to the next accounting period, the numbers and profitability got better. The second accounting period will be profitable. There are some shortages in the cost structure of the products and if they are improved the whole restaurant will be more economically profitable. The breakfast and family lunch stood out as the most unprofitable functions. The management should consider the restaurant's need for these functions. When the customer satisfaction is taken into consideration in the analysis the restaurant's operations seemed good in quality and the actions that needs to be done to improve the profitability can be done without losing a significant amount of customers.</p>			
Keywords Pricing, profitability, Lounasravintola Pitokammari Oy, hospitality industry			