

ANALISIS BIAYA MENGOPTIMALKAN KEPUTUSAN MANAJERIAL PADA USAHA MIKRO PISANG KEMBUNG DENGAN PROFIL BIAYA

Rita JD Atarwaman¹, Risal Syalman Salampessy², Muhammad Reiza Fachrezy Salong³,
Abdurahman Waliulu⁴, Jason Darius Catriel Far Far⁵, Evrian Pattiasina⁶,
Wiliam Victor sapakoly⁷, Thea Reasoa⁸, Rahmadani Bugis⁹, Marchia Amadhea Soares¹⁰,
Yerika Tirza Veerman¹¹, Siti F Maharani Sasole¹²

¹⁻¹²Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

*e-mail: rita.atarwaman72@gmail.com¹, risalclashhroom@gmail.com², ezzyalong4@gmail.com³,
saldiniaaan012@gmail.com⁴, jeyfarfar@gmail.com⁵, evriancristinovpattiasina@gmail.com⁶,
sapakolywiliam@gmail.com⁷, theareasoa2@gmail.com⁸, bugisrahmadani@gmail.com⁹,
marchiasoares@gmail.com¹⁰, yerikaveerman@gmail.com¹¹, rannysasole3@gmail.com¹²

Abstract

This activity aims to analyze and enhance the cost analysis capacity of a Pisang Kembang MSME in Teluk Ambon, Maluku, through fixed and variable cost classification to support optimal managerial decision-making. Many MSMEs face financial management challenges due to limited cost accounting understanding. A descriptive qualitative method with a case study on one Pisang Kembang MSME in Kel Karang Panjang, Sirimau, Kota Ambon, Maluku, was conducted through in-depth interviews that simultaneously observed sales and recording processes. Results show a significant improvement in the MSME's understanding of identifying and classifying operational costs. This understanding empowers them to make more rational decisions on selling prices, production volumes, and operational efficiency strategies. Break-Even Point (BEP) calculations using Excel indicate the MSME needs to sell 150 units or achieve Rp 3,286,070 in monthly revenue to break even. In conclusion, a mentoring program focusing on cost classification, supported by digital tools, is highly effective in strengthening MSME cost analysis capacity, crucial for business sustainability and growth.

Keywords: Cost Analysis, Fixed Costs, Managerial Decisions, MSME, Variable Costs.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan vital sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Di wilayah geografis spesifik seperti Teluk Ambon, Maluku, UMKM berfungsi sebagai motor penggerak ekonomi lokal yang sangat penting. Meskipun memiliki peran strategis, banyak UMKM seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan inheren yang menghambat kapasitas mereka untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Salah satu kendala fundamental adalah keterbatasan dalam praktik pengelolaan keuangan yang sistematis dan pengambilan keputusan manajerial yang didukung oleh data akurat (Setiawati & Sari, 2021). Banyak pemilik UMKM, termasuk pelaku usaha Pisang Kembang yang menjadi fokus penelitian ini, masih cenderung mengandalkan intuisi pribadi atau pengalaman masa lalu dalam menentukan harga produk, mengelola tingkat inventaris, atau merencanakan volume produksi. Pendekatan ini seringkali dilakukan tanpa dukungan memadai dari analisis biaya yang komprehensif.

Ketiadaan pemahaman yang mendalam mengenai struktur biaya operasional, khususnya pemisahan yang jelas antara komponen biaya tetap dan biaya variabel, menjadi hambatan mendasar. Tanpa klasifikasi biaya yang akurat, UMKM kesulitan untuk mengidentifikasi titik impas (break-even point) yang kritis, menghitung margin kontribusi produk secara presisi, merencanakan volume produksi yang optimal untuk mencapai target laba, atau mengimplementasikan strategi pengendalian biaya (cost control) yang efektif (Hansen & Mowen, 2018). Akibatnya, keputusan-keputusan bisnis yang diambil seringkali kurang efisien, berpotensi mengakibatkan laba yang tidak maksimal, atau bahkan memicu kerugian finansial yang tidak terdeteksi sejak dini. Analisis biaya, dalam konteks ini, berperan sebagai alat manajerial yang esensial untuk mengoptimalkan profitabilitas dan meningkatkan efisiensi operasional suatu usaha. Dengan pemahaman yang jelas tentang bagaimana biaya bereaksi terhadap perubahan dalam volume aktivitas, UMKM dapat merumuskan keputusan strategis yang lebih tepat, khususnya terkait penetapan harga jual, perencanaan produksi yang efektif, dan inisiatif efisiensi operasional. Penelitian ini berupaya mengisi kesenjangan pengetahuan dan praktik tersebut dengan menganalisis secara mendalam dan memperkuat kapasitas UMKM dalam melakukan analisis biaya, khususnya melalui program pendampingan yang berfokus pada pengelompokan biaya tetap dan variabel, yang pada akhirnya diharapkan dapat mengoptimalkan keputusan manajerial mereka secara holistik. Lokasi spesifik UMKM yang menjadi objek penelitian ini berada di Kel Karang Panjang, Sirimau, Kota Ambon, Maluku.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan studi kasus pada satu UMKM Pisang Kembang di Kel Karang Panjang, Sirimau, Kota Ambon, Maluku. Penelitian ini juga mengintegrasikan elemen penelitian aksi (action research) untuk memicu perubahan positif. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik/manajer UMKM. Selama wawancara, peneliti sekaligus mengamati langsung aktivitas penjualan dan praktik pencatatan penjualan yang dilakukan UMKM. Prosedur pendampingan meliputi pelatihan konseptual tentang biaya tetap dan variabel, dilanjutkan dengan pendampingan individual menggunakan template Excel untuk membantu UMKM mengidentifikasi, mengklasifikasi biaya, mengumpulkan data, serta menghitung Titik Impas (BEP). Peneliti juga melakukan simulasi skenario untuk menunjukkan dampak keputusan. Data kualitatif dari wawancara dianalisis tematik untuk mengidentifikasi tantangan dan perubahan kapasitas. Data kuantitatif (biaya dan penjualan) yang terkumpul dimasukkan ke template Excel dan dianalisis untuk menggambarkan profil biaya, menghitung BEP, dan mengevaluasi dampak keputusan manajerial baru.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan serangkaian langkah terstruktur untuk mencapai tujuan peningkatan kapasitas analisis biaya UMKM Pisang Kembang. Pelaksanaan dimulai dengan pendekatan awal kepada pemilik UMKM, dilanjutkan dengan sesi wawancara mendalam. Dalam proses wawancara ini, tim peneliti tidak hanya menggali informasi verbal, tetapi juga secara langsung mengamati operasional harian UMKM, termasuk proses penjualan dan bagaimana pencatatan penjualan dilakukan secara manual. Hasil observasi awal ini menjadi indikator tolak ukur awal kondisi UMKM, menunjukkan bahwa UMKM belum memiliki pemisahan biaya yang jelas. Keberhasilan kegiatan diukur dari peningkatan pemahaman pemilik UMKM

mengenai konsep biaya tetap dan variabel, serta kemampuan mereka untuk menggunakan template Excel dalam menghitung BEP dan membuat keputusan berdasarkan data. Tingkat ketercapaian ini dievaluasi melalui diskusi interaktif selama pendampingan dan respons pemilik UMKM terhadap simulasi skenario bisnis.

3.1. Dokumentasi Kegiatan Pendampingan



Gambar 1. *Kelompok Turun Ke UMKM*



Gambar 2. *Wawancara dan implementasi excel perhitungan BEP*

(a) Wawancara Profil Umkm (b) Pelatihan Penggunaan Template Excel

3.1. Perencanaan dan Proses Klasifikasi Biaya pada UMKM Pisang Kembung & Perhitungan BEP

Melalui implementasi sesi pelatihan konseptual yang terstruktur dan program pendampingan individual yang intensif, UMKM Pisang Kembung berhasil secara sistematis mengidentifikasi dan mengelompokkan seluruh biaya operasional mereka. Data yang terkumpul kemudian dimasukkan ke dalam template Excel yang telah disediakan, dengan periode perhitungan bulanan (26 hari kerja efektif) dan rata-rata penjualan 190 unit per hari.

PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT								
1								
2	Nama Bisnis	Pisang Kembang Nona Acha						
3	Tanggal	Harga Jual per Unit 22000						
4	Produk	Pisang Goreng kembang						
5	Periode (bulan)	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6	Periode 7
6	Jumlah Unit yang Terjual	5200						
7	Total Revenue (Pendapatan)	Rp132.000.000						
8								
9	Variable Cost (Biaya Tidak Tetap)							
10	Pisang	Rp4.940.000						
11	coklat distributor	Rp3.498.990						
12	keju distributo	Rp8.800.000						
13	susu distributor	Rp1.240.000						
14	Bahan Kemasan	Rp3.334.500						
15	Gas Elpiji Dan Minyak goreng	Rp2.061.178						
16	gula	Rp390.000						
17	tepung	Rp1.200.000						
18	Total	Rp25.464.668	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
19								
20								
21	Margin Kontribusi	Rp17.103	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
22	Biaya Variable Per Unit	Rp4.897	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
23	Rasio Margin Kontribusi	0.807085848	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
24								
25	Fixed Cost (Biaya Tetap)							
26	Sewa Tempat	107000						
27	Biaya Penyusutan	9000						
28	Gaji Karyawan Tetap	2400000						
29								
30	Total	Rp2.516.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
31								
32	Break Even Point (dalam Unit)	147,1091377	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
33	Break Even Point	Rp3.117.388	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
34								
35	Jika BEP bisnismu sebagai contoh Rp5.000.000, artinya bisnis akan mencapai titik impas jika berhasil menjual produk senilai Rp5.000.000.							
36	Pada titik ini, pendapatan sama dengan biaya yang sudah dikeluarkan, di mana bisnis tidak rugi maupun untung.							

Gambar 3. Tampilan Perhitungan BEP pada EXCEL UMKM Pisang Kembang

Berikut adalah rekapitulasi data biaya dan penjualan yang diolah dalam Excel, digunakan untuk perhitungan BEP:

Tabel 1. Rekapitulasi data biaya

Kategori Data / Biaya	Nilai (Total per Bulan)	Keterangan
Harga Jual per Unit	Rp 22.000	Rata-rata harga jual per menu
Jumlah Unit Terjual	4.940 unit	(190 unit/hari x 26 hari kerja)
Total Pendapatan (Revenue)	Rp 108.680.000	(Rp 22.000/unit x 4.940 unit)
Biaya Variabel Bulanan		
Pisang	Rp 4.940.000	(Rp 200.000/3 rambu x 3 rambu/hari x 26 hari)
Tepung	Rp 1.200.000	(5 karton/minggu x Rp 60.000/karton x 4 minggu)
Gula	Rp 390.000	(1 kg/hari x Rp 15.000/kg x 26 hari)
Susu Distributor	Rp 1.240.000	(3 karton/minggu x Rp 310.000/minggu x 4 minggu)

Keju	Rp 8.800.000	(2 karton/minggu x Rp 1.100.000/karton x 4 minggu)
Cokelat Topping	Rp 3.498.990	(Rp 708,33/unit x 4.940 unit)
Kemasan/Dos	Rp 3.334.500	(Rp 135.000/200 kemasan x 190 unit/hari x 26 hari)
Minyak Goreng & Gas Elpiji	Rp 2.061.178	(Gabungan biaya minyak dan gas bulanan)
Total Biaya Variabel	Rp 25.464.668	
Biaya Tetap Bulanan		
Sewa Tempat Usaha	Rp 107.000	(Per bulan)
Gaji Karyawan Tetap	Rp 2.400.000	(2 orang x Rp 1.200.000/orang/bulan)
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 9.000	(Pembulatan estimasi bulanan)
Total Biaya Tetap	Rp 2.516.000	

Perubahan Perencanaan dan Keputusan Manajerial pada UMKM Pisang Kembang Pemahaman baru tentang analisis biaya dan kemampuan menggunakan template BEP secara langsung memengaruhi keputusan manajerial UMKM Pisang Kembang:

1. Penetapan Harga Jual: Pemilik UMKM kini dapat menetapkan harga jual yang lebih strategis, tidak hanya berdasarkan intuisi atau harga pasar, melainkan dengan perhitungan margin kontribusi dan target laba yang jelas.
2. Strategi Efisiensi Operasional: UMKM lebih proaktif dalam mengidentifikasi pos-pos biaya variabel yang dapat ditekan, seperti negosiasi harga bahan baku dengan pemasok atau optimalisasi penggunaan gas.
3. Perencanaan Volume Produksi/Penjualan: Dengan mengetahui titik impas (sekitar 150 unit), UMKM lebih termotivasi untuk mencapai target penjualan minimum tersebut. Mereka juga dapat merencanakan volume produksi harian (190 unit) dengan keyakinan bahwa itu jauh di atas titik impas, sehingga menghasilkan laba.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini secara meyakinkan membuktikan bahwa implementasi program pelatihan dan pendampingan yang difokuskan pada pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel secara signifikan memperkuat kapasitas analisis biaya pada usaha mikro, dengan studi kasus spesifik pada UMKM Pisang Kembang. Pemahaman mendalam yang diperoleh mengenai perilaku biaya, ditambah dengan kemampuan untuk melakukan perhitungan Titik Impas (BEP) menggunakan template Excel, memberdayakan pemilik UMKM untuk membuat keputusan manajerial yang jauh lebih optimal. Keputusan tersebut terkait erat dengan penetapan harga jual produk yang strategis, perencanaan volume produksi yang efisien, dan formulasi strategi efisiensi operasional yang berkelanjutan. UMKM Pisang Kembang kini memahami bahwa mereka perlu menjual sekitar 150 unit per bulan atau mencapai pendapatan sekitar Rp 3.286.070 per bulan

untuk mencapai titik impas. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa investasi dalam peningkatan literasi dan kapasitas akuntansi biaya bagi UMKM, melalui program pendampingan yang terstruktur dan relevan yang mencakup penggunaan alat bantu digital sederhana, adalah sangat krusial. Upaya ini bukan sekadar tentang pencatatan angka-angka keuangan, melainkan tentang membekali UMKM dengan perangkat strategis yang fundamental untuk memastikan keberlanjutan operasional dan memfasilitasi pertumbuhan usaha mereka di tengah lingkungan bisnis yang semakin kompetitif dan dinamis. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan studi longitudinal guna mengukur dampak jangka panjang dari peningkatan kapasitas analisis biaya terhadap kinerja keuangan UMKM. Selain itu, eksplorasi pengembangan alat bantu analisis yang lebih interaktif atau integrasi dengan platform digital sederhana yang lebih custom juga dapat dipertimbangkan untuk menjangkau lebih banyak UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada UMKM Pisang Kembang Nona Acha di Kel Karang Panjang, Sirimau, Kota Ambon, Maluku, atas kesediaannya untuk diwawancarai dan keterbukaannya dalam membagikan data biaya operasional usaha mereka. Dukungan dan kerja sama dari UMKM sangat fundamental dalam keberhasilan pelaksanaan penelitian dan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, P. P., & Sari, M. A. P. (2019). Peran Pelatihan Akuntansi dan Pajak dalam Meningkatkan Pemahaman UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Denpasar). *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Airlangga*, 4(2), 65-74. <https://ejournal.unair.ac.id/JRBA/article/view/18644>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Data Statistik UMKM Indonesia. <https://www.kemenkopukm.go.id/>
- Prasetyo, A., & Fitriyani, H. (2020). Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 202-211. <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/jpkm/article/view/32655>
- Santoso, R., & Arisanty, A. (2022). Analisis Penerapan Akuntansi Sederhana pada UMKM sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (JEMBA)*, 10(1), 108-119. <https://jurnal.stieaas.ac.id/index.php/jemba/article/view/2022>
- Setiawati, W., & Sari, W. L. (2021). Peran Pelatihan Manajemen Keuangan untuk Peningkatan Kinerja UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 163-174. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jieb/article/view/46471>