



Analisis Biaya Produksi Dalam Penganggaran UMKM Bakso Zaky Di Pancur Batu

Gracenda Febina Br Purba¹ Dita Marsela Saragih² Hendriadi Hasibuan³ Jekky
Ginting⁴ Julius Wisesa Simanjuntak⁵ Lokot Muda Harahap⁶
^{1,2,3,4,5,6} Universitas Negeri Medan

Jl. William Iskandar Ps. V, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten
Deli Serdang, Sumatera Utara 20221

Email : gracendafebina25@gmail.com , lokotmuda14@gmail.com

Abstract. *The Bakso Zaky stall business located in Deli Serdang district, North Sumatra has been established since 2019. Mr. Zaky started his business with capital of IDR 12,500,000. The location of this business stall is very strategic because it is on the edge of the market and many people pass by it. This research method is a qualitative and secondary method, namely research that uses short-term time or with supporting data and qualitatively by conducting direct interviews with sources. The subject of this research is a meatball trader named Zaky Darius who is 31 years old. The research results obtained were that the maximum profit from chicken noodles was IDR 842,000, regular meatballs IDR 1,154,000, and large meatballs IDR 920,000, so that within a week Zaky's Bakso business experienced a net profit/profit of IDR 2,916,000.*

Keywords: *Production Costs, Budgeting, MSMEs*

Abstrak. Usaha warung Bakso Zaky yang berada di kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara telah berdiri sejak tahun 2019. Pak Zaky memulai usahanya dengan modal Rp 12.500.000,-. Tempat warung usaha ini sangat strategis karena di pinggir pasar dan banyak masyarakat yang melewati. Metode penelitian ini adalah dengan metode kualitatif dan sekunder, yaitu merupakan penelitian yang menggunakan waktu jangka pendek atau dengan data pendukung dan secara kualitatif dengan cara melakukan wawancara langsung dengan narasumber. Subjek dari penelitian ini adalah salah satu pedagang bakso yang bernama Zaky Darius yang berumur 31 tahun. Hasil penelitian yang didapat yaitu laba maksimum dari mie ayam sebesar Rp 842.000, bakso biasa Rp 1.154.000, dan bakso besar Rp 920.000, sehingga dalam waktu seminggu usaha Bakso Zaky mengalami Laba neto/keuntungan sebesar Rp 2.916.000.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Penganggaran, UMKM

LATAR BELAKANG

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan secara perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Azzahra & Wibawa, 2021). UMKM bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan (Maheswari et al., 2022). UMKM memiliki peran penting dalam mengatasi berbagai persoalan dan permasalahan perekonomian antara lain dalam rangka pemenuhan kebutuhan masyarakat terkait barang maupun jasa dan lapangan pekerjaan (Sofyan, 2017). Peraturan mengenai UMKM sudah dibahas di dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. UMKM merupakan salah satu contoh usaha yang mungkin sekarang ini banyak kita temukan. Mereka menjalankan usahanya dengan modal yang seminimal mungkin dan dapat hasil yang lumayan. Mereka juga menganggap bahwa usaha yang dibangun dari hal terkecil maka akan membuahkan hasil yang lebih baik lagi.

Bakso adalah jenis makanan yang berupa bola-bola yang terbuat dari daging dan tepung. Makanan ini biasanya disajikan dengan kuah dan mie. Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan bakso adalah daging, bahan perekat, bumbu dan es batu/ air es (Singgih, 2009). Biasanya jenis bakso di masyarakat pada umumnya diikuti dengan nama jenis bahan seperti bakso ayam, bakso ikan dan bakso sapi atau bakso daging.

Usaha warung bakso merupakan salah satu usaha industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan cepat saji. Usaha ini juga merupakan makanan yang sangat populer bagi masyarakat Indonesia. Usaha warung bakso ini telah ada sejak lama dan berkembang ke seluruh provinsi di Indonesia salah satunya yaitu di Sumatera Utara.

Usaha warung Bakso Zaky yang berada di kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara telah berdiri sejak tahun 2019. Pak Zaky memulai usahanya dengan modal Rp 12.500.000,-. Tempat warung usaha ini sangat strategis karena di pinggir pasar dan banyak masyarakat yang melewati. Sehingga kurang dari 3 bulan, beliau sudah mendapatkan keuntungan dan bahkan semakin berkembang sampai sekarang.

Dengan demikian, dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam menganalisis biaya produksi dalam penganggaran UMKM pada warung usaha Bakso Zaky.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya Produksi

Biaya produksi adalah seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi untuk menciptakan barang dan jasa. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu biaya eksplisit dan biaya implisit.

Biaya eksplisit adalah pengeluaran-pengeluaran perusahaan yang berupa uang untuk mendapatkan faktor produksi, seperti membayar tenaga kerja dan membeli bahan mentah. Sedangkan, biaya implisit adalah faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri, seperti pembayaran keahlian keusahaan produsen tersebut, gedung yang dimiliki oleh pemilik perusahaan dan dipakai untuk operasi perusahaan.

Dalam biaya produksi perlu dibedakan biaya dalam jangka pendek dan biaya dalam jangka panjang. Biaya dalam jangka pendek adalah jangka waktu di mana masih ada minimal satu faktor produksi (input) yang tetap dalam proses produksi. Sedangkan, biaya produksi dalam jangka panjang adalah jangka waktu di mana dalam proses produksi semua faktor produksi (input) bersifat variabel.

Berikut macam-macam Biaya Produksi:

1) Biaya Total (TC)

Biaya total merupakan jumlah keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

2) Biaya Tetap Total (TFC)

Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah mengikuti tingkat produksi. Sebagai contoh adalah biaya pemeliharaan pabrik dan asuransi, biaya abonemen telepon bulanan. Biaya tetap dapat dihitung sama seperti biaya variabel, yaitu dari penurunan rumus menghitung biaya total. Penurunan rumus tersebut, adalah:

$$TC = FC + VC$$

$$FC = TC - VC$$

3) Biaya Berubah Total (TVC)

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara linier sesuai dengan volume output operasi perusahaan. Sebagai contoh adalah biaya pulsa telepon bulanan, biaya pengeluaran untuk upah dan bahan baku. Biaya variabel dapat dihitung dari penurunan rumus menghitung biaya total, yaitu:

$$TC = FC + VC$$

$$VC = TC - FC$$

4) Biaya Tetap Rata-rata (AFC)

Biaya tetap rata-rata merupakan biaya yang apabila biaya tetap (FC) untuk memproduksi sejumlah barang tertentu (Q) dibagi dengan jumlah produksi tersebut. Biaya tetap rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$AFC = TFC/Q$$

5) Biaya Berubah Rata-rata (AVC)

Biaya variabel rata-rata merupakan biaya yang apabila biaya variabel (VC) untuk memproduksi sejumlah barang (Q) dibagi dengan jumlah produksi tertentu. Biaya variabel rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut, yaitu:

$$AFC = TFC/Q$$

6) Biaya Total Rata-rata (AC)

Biaya total rata-rata merupakan biaya yang apabila biaya total (TC) untuk memproduksi sejumlah barang tertentu (Q) dibagi dengan jumlah produksi oleh perusahaan. Biaya total rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut, yaitu:

$$AC = TC/Q \text{ atau}$$

$$AC = AFC + AVC$$

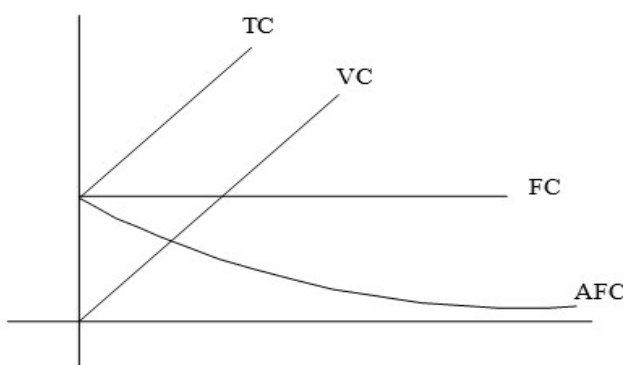
7) Biaya Marjinal (MC)

Biaya marginal dapat juga dikatakan sebagai biaya pertambahan (incremental cost). Biaya marginal merupakan kenaikan biaya produksi yang dikeluarkan untuk menambah produksi sebanyak satu unit keluaran tambahan. Biaya marginal dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

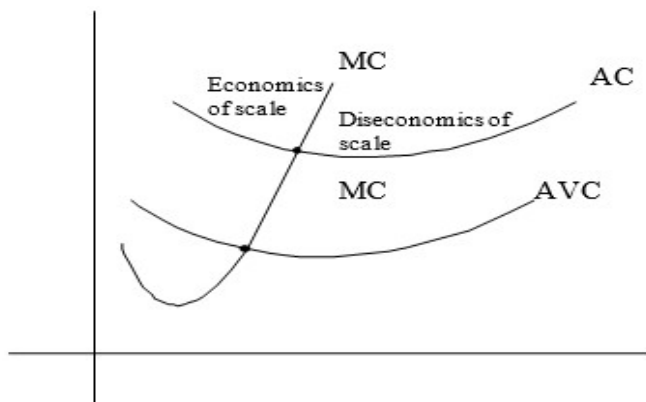
$$MC_n = TC_{n-1} \text{ atau}$$

$$MC_n = \Delta TC / \Delta Q$$

Gambar 1. Kurva FC, VC, TC, AFC



Gambar 2. Kurva AC, AVC, MC



Penganggaran

Prawironegoro dan Purwanti (2008) menyatakan bahwa penganggaran adalah proses penyusunan anggaran yang dimulai dari pembuatan panitia, pengumpulan, dan pengklasifikasian data, pengajuan rencana kerja fisik dan keuangan tiap-tiap seksi, bagian, divisi, penyusunan secara menyeluruh, merevisi, dan mengajukan kepada pimpinan puncak untuk disetujui dan dilaksanakan.

Penganggaran merupakan proses menyusun anggaran. Anggaran merupakan hasil penganggaran. Penganggaran perusahaan merupakan proses menyusun anggaran perusahaan, sedangkan anggaran perusahaan merupakan hasil penganggaran perusahaan. Dengan demikian penganggaran perusahaan lebih luas dari anggaran perusahaan, karena meliputi anggaran perusahaan, sedangkan anggaran perusahaan hanya bagian daripada penganggaran perusahaan. Penganggaran perusahaan berarti menjelaskan, menguraikan cara menghitung dan menyusun anggaran perusahaan, sedangkan anggaran perusahaan berarti cukup menampilkan bentuk anggaran perusahaan, misalnya berupa anggaran neraca dan anggaran laporan rugi- laba tanpa disertai penjelasan dan cara menghitung/menyusun anggaran tersebut.

Menurut Hansen dan Mowen (2005), anggaran merupakan alat untuk pengendalian yang menyatakan pendapatan dan biaya untuk periode satu tahun dan berfungsi sebagai alat pengawasan bagi pihak manajemen untuk mengadakan penilaian hasil-hasil yang telah dicapai. Dalam hal ini, pengendalian merupakan melihat kebelakang, menentukan apakah yang sebenarnya telah terjadi, dan membandingkan antara aktualisasi dengan rencana, sehingga para manajer dapat menggunakan perbandingan tersebut untuk menyusun anggaran yang sesuai dimasa depan.

Komponen-komponen kunci dari perencanaan adalah anggaran, yaitu rencana keuangan untuk masa depan, dimana rencana tersebut mengidentifikasi tujuan dan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Sebuah organisasi harus mengembangkan rencana strategis terlebih dahulu sebelum mempersiapkan anggaran. Rencana strategis mengidentifikasi strategi untuk operasional dimasa depan, setidaknya lima tahun ke depan. Anggaran sebagai alat manajemen untuk keperluan perencanaan mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Perkembangan ini diukur dari segi manfaat yang ingin diperoleh dari penggunaan sistem di dalam pelaksanaannya. Semakin banyak dan rumit manfaat yang dituju, maka semakin banyak persyaratan yang dituntut di dalam persiapan dan penyusunannya.

Syarat-syarat yang perlu diperhatikan dalam penyusunan dalam menyusun anggaran, yakni:

1. Realistis, tidak terlalu optimis dan tidak terlalu pesimis.
2. Luwes, tidak terlalu kaku dan mempunyai peluang untuk disesuaikan dengan keadaan yang mungkin berubah
3. Kontinu, membutuhkan perhatian yang terus menerus, dan merupakan usaha insidental

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) sendiri merupakan hal yang baru dalam kegiatan atau aktivitas perniagaan. UMKM ini bergerak dalam hal perdagangan dimana dalam hal ini menyangkut pada aktivitas atau kegiatan berwirausaha. UMKM merupakan suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau juga badan usaha yang dalam hal ini termasuk juga sebagai kriteria usaha dalam lingkup kecil atau juga mikro. Peraturan mengenai UMKM sudah dibahas di dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Pengertian tentang UMKM ini sudah diberikan penjelasan oleh para ahli. Ahli yang menjelaskan tentang UMKM adalah antara lain;

1. Rudjito

Merupakan usaha kecil yang membantu perekonomian Indonesia. Dikatakan membantu perekonomian Indonesia disebabkan karena dengan melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru serta juga meningkatkan devisa negara dengan melalui pajak badan usaha.

2. Inna Primiana

Merupakan suatu aktivitas atau kegiatan ekonomi yang menjadi penggerak pembangunan Indonesia ialah seperti industri manufaktur, agribisnis, agraris, dan juga sumber daya manusia. Dalam arti ini mengindikasikan bahwa UMKM ini mengandung arti pemulihan perekonomian Indonesia dengan melalui pengembangan sektor perdagangan untuk program pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan pekerjaan.

3. Kwartono

Menurutnya, klasifikasi didalam usaha yang dapat dikatakan ialah sebagai UMKM berarti usaha yang mempunyai kekayaan bersih <Rp. 200.000.000,- yang mana perhitungan tersebut menurut dengan omset penjualan tahunan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini adalah dengan metode kualitatif dan sekunder, yaitu merupakan penelitian yang menggunakan waktu jangka pendek atau dengan data pendukung dan secara kualitatif dengan cara melakukan wawancara langsung dengan narasumber. Tempat penelitian yaitu pada warung Bakso Zaky dengan alamat Jl. Lap. Golf No.11, Kp. Tengah, Kec. Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Yang dilaksanakan pada tanggal 22 Maret 2024. Subjek dari penelitian ini adalah salah satu pedagang bakso yang bernama Zaky Darius yang berumur 31 tahun.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Tabel 1. Data Penjualan/Minggu**

Nama Produk	Unit Terjual	Harga Jual (Rp)	Jumlah (Rp)
Mie Ayam	201	12.000	2.412.000
Bakso Biasa	237	12.000	2.844.000
Bakso Besar	180	15.000	2.700.000
TOTAL			7.916.000

Tabel 2. Analisis Biaya Usaha/Minggu

No	Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)		
			Mie Ayam	Bakso Biasa	Bakso Besar
1.	Biaya Bahan Baku		1.470.000	1.592.000	1.680.000
2.	Biaya Bahan Penolong (Plastik dan Karet)		100.000	100.000	100.000
3.	Biaya Tenaga Kerja (1 Pegawai)	450.000			
4.	Biaya Overhead (Sewa, Listrik, dan Air)	300.000			
Total Biaya-Biaya		750.000	1.570.000	1.692.000	1.780.000
Biaya Variabel/Unit			7.500	7.000	8.500

Tabel 3. Analisis Biaya Produksi/Minggu

Q	TFC	TVC	TC	ATC/AC	AVC	MC	AFC
1	750.000	12.000	762.000	762.000	12.000	-	750.000
3	750.000	36.000	786.000	262.000	12.000	12.000	250.000
5	750.000	60.000	810.000	162.000	12.000	12.000	150.000
10	750.000	120.000	870.000	87.000	12.000	12.000	75.000
25	750.000	300.000	1.050.000	42.000	12.000	12.000	30.000
75	750.000	900.000	1.650.000	22.000	12.000	12.000	10.000
100	750.000	1.200.000	1.950.000	19.500	12.000	12.000	7.500
150	750.000	1.800.000	2.550.000	17.000	12.000	12.000	5.000

Laba Maksimum	= Pendapatan/Minggu – Total Biaya	
	= (Harga per Unit x Total Produk Terjual) – Total Biaya	
Mie Ayam	= (Rp 12.000 x 201) – 1.570.000	= Rp 842.000
Bakso Biasa	= (Rp 12.000 x 237) – 1.692.000	= Rp 1.154.000
Bakso Besar	= (Rp 15.000 x 180) – 1.780.000	= Rp 920.000
	TOTAL LABA	= Rp 2.916.000

Jadi, keuntungan dari usaha Bakso Zaky yaitu sebesar: Rp 2.916.000/Minggu

Pembahasan

Usaha Penjualan dai bakso Zaky mengalami naik turun. Oleh karena itu, Usaha Bakso Zaky harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika usaha berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus tetap dikeluarkan ketika usaha Pak Zaky mengalami masalah mengenai berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga ikut menurun. Selain itu belum cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalaninya. Laba merupakan posisi dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai macam kegunaan dalam berbagai konteks, pengertian laba itu sendiri merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan. Laba perusahaan dalam hal ini dapat dilakukan dijadikan sebagai ukuran dari efisiensi dan efektifitas dalam sebuah unit kerja dikarenakan tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan khususnya pada pusat laba atau unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuan utamanya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi pimpinan atau manajer atau dengan kata lain efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diraih unit tersebut.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, warung Bakso Zaky memiliki 3 menu yaitu mie ayam, bakso biasa, dan bakso besar. Biaya tetap dari usaha Pak Zaky yaitu Rp 750.000/Minggu dan biaya variabelnya yaitu sebesar Rp 5.042.000/Minggu. Laba maksimum dari mie ayam yaitu Rp 842.000, bakso biasa Rp 1.154.000, dan bakso besar Rp 920.000, sehingga dalam waktu seminggu usaha Bakso Zaky mengalami Laba neto/keuntungan sebesar Rp 2.916.000.

KESIMPULAN

Penjualan dari usaha Bakso Zaky mengalami naik turun. Oleh karena itu, Pak Zaky harus dapat membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika usaha berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus tetap dikeluarkan ketika usaha Pak Zaky mengalami masalah mengenai berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga ikut menurun.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada usaha bakso Zaky, laba maksimum dari mie ayam yaitu Rp 842.000, bakso biasa Rp 1.154.000, dan bakso besar Rp 920.000, sehingga dalam waktu seminggu usaha Bakso Zaky mengalami Laba neto/keuntungan sebesar Rp 2.916.000.

SARAN

Bagi pelaku UMKM, usaha yang dijalankan berbekal dengan modal sendiri atau asupan dari pihak luar sekiranya dapat difokuskan untuk pengembangan usaha terutama produk dan perspektif lain seperti pembiayaan, pemasaran, kemitraan dan wawasan akan perkembangan pasar sehingga dapat berkembang dari hari ke hari dan tetap menjadi penyangga perekonomian negara Indonesia.

Penulis juga mengharapkan bagi para pembaca, terutama mahasiswa untuk bisa mengerti lebih dalam lagi mengenai Usaha kecil dan Menengah karena dengan adanya pemahaman yang lebih akan mendorong kita untuk mengembangkan dan memajukan UMKM di Indonesia dengan kemajuan UMKM di Indonesia dapat mengurangi kemiskinan serta majunya perekonomian di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64-72.
- Azzahra, B., & Wibawa, I. G. A. R. P. (2021). Strategi optimalisasi standar kinerja UMKM sebagai katalis perekonomian Indonesia dalam menghadapi middle income trap 2045. *Inspire Journal: Economics and Development Analysis*, 1(1), 75-86.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2005). *Management Accounting* (Buku 2, Edisi ke-7). Jakarta: Salemba Empat.

- Hutabarat, G., & Sihombing, D. S. (2022). *Penganggaran Perusahaan*. Purwokerto: CV. Pena Persada.
- Maheswari, H., Nugroho, H., Amir, I. A., Febrina, R., Triyonowati, Suwarsi, S., Suwitho, Sudirman, A., Sarjana, S., & Badrianto, Y. (2022). *Pengantar Ilmu Administrasi Bisnis*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Mubarok, I. (2018). 10 ide usaha kecil menengah terbaik dan cara mudah mengelolanya. Retrieved from Niagahoster website: <https://www.niagahoster.co.id/blog/ide-usaha-kecil-menengah/>
- Pramutoko, B. (2013). *Teori Ekonomi Mikro*. Surabaya: Jenggala Pustaka Umum.
- Prawironegoro, S., & Purwanti, R. (2008). *Penganggaran Perusahaan* (Edisi Pertama). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Putrayasa, M. A., & Saputra, M. D. (2018). Penganggaran dan analisis anggaran penjualan. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 14(1), 24-33.
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam perekonomian Indonesia. *Bilancia*, 11(1), 33-63.
- Thamrin, H., Prasetyo, A., Sitorus, H. S., Simanjuntak, S., & Siagian, S. (2019). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Medan: Madenatera.