ANALISIS *BREAK EVEN POINT* PADA UMKM SIOMAY DAN BATAGOR ”ADEK” DI KOTA PALEMBANG

oleh

MUHAMMAD FAISAL FANFANI

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS IBA

PALEMBANG

2026

Motto :

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sampai mereka mengubahnya sendiri"
(QS Ar'Ra'd: 11)

"Musuh yang paling berbahaya di dunia ini adalah penakut dan bimbang, Teman yang paling setia hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh"

Puji syukur kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW.

Kupersembahkan karya kecilku untuk :

- ***Kedua orang tua tercinta, Ayah Benny Indra Gunadi, S.P., M.M (Alm) dan Ibu Yunarita, S.P atas segala perjuangan, doa dan kasih sayang yang diberikan dari penulis lahir hingga dewasa.***
- ***Nyai Yulia Krisna dan Yukna Nur Shadrina, B.Eng yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis***
- ***Nyiayu Hamidatun Nisa, S.Si yang telah membersamai dan menjadi tempat bercerita seluruh keluh kesah***
- ***Dosen pembimbing, Ibu Dr. Chuzaimah, S.P., M.Si. dan Bapak M. Ardi Kurniawan, S.P.,M.P. atas bimbingan selama penulis melaksanakan penelitian dan penulisan skripsi***
- ***Sahabat dan teman seperjuangan***
- ***Almamater Universitas IBA Palembang***

The last one, I dedicate this to myself.

Keep challenging yourself, because success is a journey, not a destination

RINGKASAN

MUHAMMAD FAISAL FANFANI. Analisis *Break Even Point* pada UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK” di Kota Palembang. Dibimbing oleh **CHUZAIMAH dan M. ARDI KURNIAWAN.**

Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui nilai biaya produksi, nilai penerimaan, nilai pendapatan dan mengetahui nilai *break even point* pada UMKM siomay batagor “ADEK” kota Palembang. Penellitian ini dilakukan dari bulan Desember 2025 sampai bulan Mei 2026 bertempatan dirumah produksi UMKM siomay dan batagor “ADEK” kota Palembang.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus melalui wawancara dan perhitungan nilai biaya serta analisis *break even point* (BEP). Hasil penelitian didapatkan kesimpulan yaitu: 1) Nilai biaya tetap dan biaya variabel keseluruhan produk pada usaha siomay dan batagor ”ADEK” pada satu kali produksi berturut-turut sebesar Rp6.095 dan Rp965.595,37 dengan nilai total penerimaan sebesar Rp1.800.000 dan pendapatan sebesar Rp834.404,63. 2) Nilai total BEP unit produk, BEP harga dan BEP penjualan berturut-turut yaitu 14 buah, Rp4.635,79 dan Rp15.315,46 dengan nilai R/C *ratio* pada usaha ini sebesar 1.86 sehingga usaha ini dapat dikatakan layak, dimana setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan 1.86 penerimaan.

SURAT PERNYATAAN

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian saya ini yang berjudul **"Analisis *Break Even Point* pada UMKM Siomay dan Batagor "ADEK" di Kota Palembang"** merupakan hasil penelitian saya sendiri dibawah bimbingan dosen pembimbing, kecuali yang dengan jelas merupakan rujukan dari pustaka yang tertera di dalam daftar pustaka.

Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan dengan jelas dan diperiksa kebenarannya.

Palembang, Juli 2026



Muhammad Faisal Fanfani
NPM 22 42 0004

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Kota Palembang pada tanggal 5 November 2002 dan merupakan anak kedua dari Bapak Benny Indra Gunadi, S.P., M.M dan Ibu Yunarita, S.P. Penulis menyelesaikan sekolah tingkat dasar di SD Islam Azzahrah Palembang pada tahun 2014 kemudian melanjutkan sekolah menengah pertama di SMP Islam Azzahrah Palembang hingga lulus tahun 2017. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan sekolah menengah atas di SMA Negeri 1 Palembang dan lulus tahun 2020. Tahun 2022, penulis melanjutkan pendidikan tingkat perguruan tinggi di Universitas IBA Palembang dengan bantuan beasiswa KIP Kuliah dari Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.

Selama kuliah, penulis memiliki pengalaman sebagai ketua angkatan program studi Agribisnis dari tahun 2022 sampai 2023. Selain itu, penulis juga pernah menjadi ketua divisi keagamaan BEM FP 2023/2024 dan ketua divisi penalaran Himpunan Mahasiswa Agribisnis 2024/2025. Penulis juga aktif mencoba berbagai macam usaha bisnis terutama dalam bidang agribisnis hingga saat ini.

Penulis telah melaksanakan Praktek Lapangan dengan judul **"Proses Pemeriksaan Kualitas Beras Medium di Perum Bulog Pergudangan Sukamaju Palembang".**

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* PADA UMKM SIOMAY DAN BATAGOR ”ADEK” DI KOTA PALEMBANG

oleh

MUHAMMAD FAISAL FANFANI

22 42 0004

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian

pada

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS IBA

PALEMBANG

2026

Skripsi yang berjudul

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* PADA UMKM SIOMAY DAN BATAGOR "ADEK" DI KOTA PALEMBANG

oleh

MUHAMMAD FAISAL FANFANI

22 42 0004

Telah diterima sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian

Palembang, Juli 2026

Pembimbing Utama,

Dr. Chuzaimah, S.P., M.Si.

Pembimbing Pendamping,

M. Ardi Kurniawan, S.P., M.P.

Fakultas Pertanian

Universitas IBA

Dekan,

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS IBA

Dr. Ir. Karlin Agustina, M. Si.

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan

Pada sidang Ujian Komprehensif

Fakultas Pertanian Universitas IBA

Palembang, 23 Juni 2026

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1	Dr. Chuzaimah, S.P., M.Si.		Ketua Penguji
2	M. Ardi Kurniawan, S.P., M.P.		Anggota
3	R.A Umi Kalsum, S.P., M.Si		Anggota
4	Dhiary Yessi, S.P., M.Si		Anggota

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah berupa skripsi yang berjudul "**Analisis *Break Even Point* pada UMKM Siomay dan Batagor "ADEK" di Kota Palembang".** Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian Universitas IBA Palembang. Terwujudnya penyusunan laporan skripsi ini tidak lain adalah berkat bimbingan serta petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karenanya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi Republik Indonesia.
2. Yayasan IBA yang telah memberikan bantuan pendidikan melalui KIP Kuliah dari tahun akademik 2022/2023 hingga penulis selesai menyelesaikan studi di Universitas IBA tahun 2025/2026.
3. Ibu Dr. Chuzaimah, S.P., M.Si. selaku dosen pembimbing utama dan Bapak M.Ardi Kurniawan, S.P., M.P. selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan masukan dan saran pada penelitian skripsi saya.
4. Ibu Dr. Ir. Karlin Agustina, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas IBA Palembang.
5. Ibu Nur Azmi, S.P., M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas IBA.

6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Program Studi Agribisnis dan Program Studi Agroteknologi Fakultas Pertanian IBA yang telah memberikan banyak ilmu dan pengalaman berharga selama penulis menjalankan perkuliahan.
7. Seluruh Bapak/Ibu Staff admin dan laboratorium Fakultas Pertanian Universitas IBA atas segala bantuan kegiatan praktikum, penelitian dan administrasi selama penulis berkuliah.
8. Bapak Faisal Riza, Pak Mursalin, Pak Dr. Tarech Rasyid serta Ibu Endang atas bantuan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menempuh pendidikan tingkat universitas.
9. Wahyu Nahrul Firdaus, S.P, Kak Riko Syailendra, S.P, Kak Agustian Leo, S.P dan Kak Imam Mahdi, S.P selaku teman dan kakak tingkat selama perkuliahan.
10. Teman-teman seangkatan Fakultas Pertanian Universitas IBA Palembang.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dari penulisan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca guna perbaikan yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga karya tulis ini dapat diterima dan bermanfaat bagi penulis dan pembaca sekalian.

Palembang, Juli 2026

Penullis

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

DAFTAR LAMPIRAN xv

I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan Masalah 5

C. Tujuan Penelitian 5

D. Manfaat Penelitian 5

II. KERANGKA PEMIKIRAN 7

A. Tinjauan Pustaka 7

B. Penelitian Terdahulu 17

C. Model Pendekatan 20

D. Batasan Operasional 21

III. PELAKSANAAN PENELITIAN 23

A. Tempat dan Waktu 23

B. Metode Penelitian 23

C. Metode Pengumpulan Data 24

D. Pengolahan dan Analisis Data 24

Halaman

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN 28

A. Keadaan Umum Wilayah 28

B. Deskripsi Usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 30

C. Analisis Usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 34

D. Masalah yang Dihadapi Usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 51

V. KESIMPULAN DAN SARAN 55

A. Kesimpulan 55

B. Saran 55

DAFTAR PUSTAKA 56

LAMPIRAN 59

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Jumlah produksi produk siomay dan batagor "ADEK" 35
2. Biaya tetap (*fixed cost*) usaha siomay dan batagor "ADEK" 36
3. Biaya variabel produk siomay ikan 38
4. Biaya variabel produk pangsit ikan 40
5. Biaya variabel produk tahu 41
6. Biaya variabel produk sayur kol 42
7. Biaya variabel produk telur rebus 42
8. Biaya variabel kuah kacang 43
9. Biaya variabel produk siomay dan batagor "ADEK" 44
10. Biaya produksi siomay dan batagor "ADEK" 44
11. Biaya produksi per buah siomay dan batagor "ADEK" 45
12. Penerimaan siomay dan batagor "ADEK" 46
13. Pendapatan siomay dan batagor "ADEK" 47
14. BEP Unit siomay dan batagor "ADEK" 47
15. BEP Harga siomay dan batagor "ADEK" per unit produk 48
16. BEP Penjualan siomay dan batagor "ADEK" 49
17. R/C *ratio* siomay dan batagor "ADEK" 50

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Model pendekatan analisis pendapatan dan permasalahan penjualan 20

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

1. Peta wilayah lokasi penelitian 59

2. Biaya tetap (*fixed cost*) usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 60

3. Biaya variabel produk Siomay dan Batagor "ADEK" 61

4. Biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 64

5. BEP produk, BEP harga, BEP penjualan, R/C *ratio* usaha Siomay dan Batagor "ADEK" 65

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam penyediaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menjadi salah satu pilar utama dalam pembangunan ekonomi daerah. Kota Palembang sebagai salah satu pusat ekonomi di Sumatera Selatan, memiliki beragam UMKM yang bergerak di sektor kuliner termasuk makanan ringan dan jajanan tradisional (Janianda *et al*., 2024).

Salah satu permasalahan yang sering dialami oleh pelaku UMKM di Indonesia adalah kesulitan dalam menentukan harga jual produk secara tepat. Sebagian besar pelaku usaha masih menentukan harga dengan mengikuti harga pasar tanpa melakukan perhitungan yang jelas mengenai biaya produksi serta keuntungan yang diperoleh. Penetapan harga biasanya hanya berdasarkan perkiraan sehingga belum memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan, seperti biaya bahan baku, listrik, transportasi, biaya operasional, dan penyusutan alat. Apabila penentuan harga tidak dilakukan secara tepat, maka perkembangan usaha akan berjalan lebih lambat dan risiko kerugian semakin besar (Prasetyo *et al*., 2021).

Pengetahuan tentang BEP sangat penting bagi pelaku usaha karena membantu mengetahui batas minimum penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian, merencanakan strategi harga, serta mengendalikan biaya produksi dan

operasional. Setiap wirausahawan perlu memahami dengan baik perbedaan antara biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran. Biaya tetap tidak berubah walaupun jumlah kegiatan naik atau turun, sedangkan biaya variabel akan berubah sesuai dengan tingkat aktivitas. Biaya campuran memiliki unsur dari keduanya yaitu sebagian tetap dan sebagian lagi berubah (Saragih *et al*., 2024). Penentuan penggolongan biaya ini diperlukan untuk memastikan keseluruhan harga jual yang ditentukan oleh pengusaha dapat menutupi biaya produksi, operasional, biaya tak terduga namun tetap mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan. Oleh karena itu, diperlukan analisis *break even point* (BEP) untuk membantu perusahaan atau pelaku UMKM mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian.

Jenis UMKM paling banyak yang terdapat di Indonesia adalah UMKM pada bidang kuliner. Salah satu UMKM bidang kuliner adalah usaha makanan tradisional siomay dan batagor. Siomay dan batagor merupakan panganan khas kota Bandung yang telah menyebar luas ke seluruh Indonesia termasuk ke kota Palembang. Bahan baku utama dari siomay dan batagor yaitu ikan, sangat mirip dengan makanan tradisional khas kota Palembang yaitu pempek. Hal ini menyebabkan adaptasi siomay dan batagor di kota Palembang sangat mudah diterima oleh warga lokal kota Palembang. Masyarakat umumnya mengetahui siomay adalah makanan olahan yang berbahan baku ikan giling yang dibentuk dan dikukus sedangkan batagor merupkan singkatan dari bakso tahu goreng dimana adonan bakso diganti dengan adonan ikan yang dibungkus dengan kulit pangsit. Adapun kondimen pelengkap dari siomay batagor ini biasanya adalah tahu goreng

yang diisi adonan ikan dan dikukus. Selain itu terdapat tambahan sayur kol dan juga telur rebus sebagai pelengkap jika konsumen menginginkan tambahan komponen tersebut untuk pendamping siomay dan batagor ikan.

Berdasarkan studi literatur, belum banyak penelitian yang melakukan perhitungan *break even point* pada usaha siomay batagor di Indonesia khususnya di wilayah Sumatera Selatan. Penelitian yang pertama oleh Riani (2024) yang melakukan perhitungan *break even point* untuk menentukan kelayakan usaha batagor siomay di Banjar Baru Kalimantan Selatan. Penelitian tersebut menjelaskan BEP produksi batagor siomay Melvin yaitu 15 877.66 buah sedangkan BEP harganya Rp 22.052,30. Perhitungan break even poin untuk seluruh produk usaha tidak memiliki perbedaan yang jauh signifikan. Secara teori, perhitungan *break even point* yang menentukan analisis kelayakan usaha didasarkan pada data biaya tetap dan biaya variabel dan volume penjualan dari masing-masing produk usaha.

Hasil penelitian terdahulu, dapat dilihat bahwa perhitungan BEP sangat penting untuk menentukan keuntungan dan kerugian suatu usaha. Pengusaha dapat menentukan berapa margin keuntungan yang ingin didapatkan berdasarkan harga titik impas atau BEP yang sudah dihitung. Perhitungan BEP juga dapat melihat bagaimana potensi suatu usaha dalam jangka panjang. Penelitian pada UMKM siomay dan batagor belum banyak dilakukan di Indonesia sehingga penelitian ini dapat dijadikan referensi baru untuk masyarakat yang ingin membuka usaha siomay batagor. Objek UMKM siomay dan batagor yang dipilih pada penelitian ini adalah siomay dan batagor ”ADEK”.

Siomay dan batagor ”ADEK” merupakan salah satu UMKM kuliner yang ada di kota Palembang. Usaha tersebut didirikan pada bulan Oktober 2023. Usaha siomay dan batagor ”ADEK” dipilih sebagai objek penelitian karena UMKM ini telah memiliki 4 cabang dengan rata-rata omzet Rp1.800.000 per hari. Usaha yang masih tergolong baru ini memiliki keunikan. Umumnya, pedagang siomay dan batagor merupakan orang Bandung. Akan tetapi, UMKM Siomay dan Batagor “ADEK” ini dimiliki oleh orang asli Sumatera Selatan. Selain itu, UMKM ini memiliki beberapa jenis produk dengan bahan baku dan komposisi yang berbeda, sehingga menarik untuk dianalisis dalam perhitungan biaya, keuntungan, dan BEP masing-masing produk.

Seluruh proses produksi pada UMKM ini juga dilakukan pada satu rumah produksi sehingga memudahkan peneliti memperoleh data biaya produksi dan operasional secara lebih lengkap dan akurat. Meskipun memiliki potensi yang luas, UMKM seperti Siomay Batagor ”ADEK” sering menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan dan menilai titik impas atau *break even point* (BEP) dari usahanya. Adapun produk yang dijual pada UMKM ini adalah siomay ikan, batagor yang terdiri dari kulit pangsit dan tahu yang diisi dengan adonan ikan, lalu ada juga sayur kol dan telur rebus yang diberi saus kacang. Masing-masing komponen tersebut memiliki modal yang berbeda-beda sehingga perhitungan BEP dan keuntungannya dilakukan secara terpisah. Penelitian perhitungan BEP pada UMKM Siomay dan Batagor “ADEK” dilakukan di rumah produksi sehingga data yang diperoleh dan diolah adalah data keseluruhan dari biaya produksi dan operasional yang berada pada rumah produksi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan maka didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Berapa nilai biaya produksi, nilai penerimaan dan nilai pendapatan dari UMKM siomay dan batagor "ADEK" kota Palembang?
2. Berapa nilai *break even point* pada UMKM siomay dan batagor "ADEK" kota Palembang dan apakah usaha tersebut layak?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui nilai biaya produksi, nilai penerimaan dan nilai pendapatan dari UMKM siomay dan batagor "ADEK" kota Palembang.
2. Untuk mengetahui nilai *break even point* pada UMKM siomay dan batagor "ADEK" kota Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan tujuan penelitian di atas, diharapkan penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Menambah literatur dan referensi ilmiah terkait analisis *Break Even Point* (BEP) khususnya dalam konteks UMKM pangan.

2. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi manajemen, terutama dalam hal analisis biaya–volume–laba dan penerapannya pada usaha kecil.
3. Menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya yang meneliti topik serupa atau melakukan pengembangan metode perhitungan BEP pada usaha mikro dan kecil.

II. KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Usaha atau kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai tindakan kreatif yang membangun suatu *value* dari sesuatu yang tidak ada. Kewirausaaan juga diartikan sebagai suatu proses untuk menangkap dan mewujudkan suatu peluang terlepas dari sumber daya yang ada, serta membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko yang telah diperhitungkan. Orang yang melakukan proses kewirausahaan disebut wirausahawan (Khairunnisa *et al.,* 2020). UMKM merupakan kegiatan usaha yang dilakukan secara perorangan ataupun kelompok yang bertujuan untuk menyejahterakan individu ataupun kelompok yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, pertumbuhan tenaga kerja dan distribusi hasil pembangunan (Sarjana *et al.,* 2022).

Menurut UU Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008, kegiatan kewirausaan dikelompokkan menjadi tiga kategori berdasarkan jumlah karyawan yaitu usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha mikro memiliki jumlah karyawan berkisar kurang dari 10 orang**.** Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang usaha

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Usaha kecil memiliki jumlah karyawan berkisar 10 sampai 30 orang, skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajemen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha makro memiliki jumlah karyawan hingga 300 orang (Syarif, F, 2020).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memainkan konsep penting dalam pengembangan perekonomian negara sekaligus membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat. UMKM memiliki konstribusi besar dalam sosial dan ekonomi seperti pertumbuhan lapangan kerja yang lebih tinggi, peningkatan ekspor dan pengembangan kewirausahaan (Yoni *et al.,* 2024). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan bagian terbesar dari perekonomian nasional, mencerminkan tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor ekonomi. Selama ini, UMKM telah terbukti menjadi penopang ekonomi saat krisis, karena kemampuannya menciptakan lapangan kerja dan memperkuat bisnis ekonomi masyarakat. Dengan demikian, Keberadaan UMKM berperan penting dalam mempercepat pemulihan ekonomi nasional (Harahap *et al.,* 2025).

Salah satu sektor UMKM yang paling banyak berada di Indonesia adalah bidang UMKM kuliner. Hal ini berkaitan dengan sumber keanekaragaman hayati dan hewani yang melimpah serta pertumbuhan jumlah penduduk yang cepat di Indonesia sehingga mendorong sektor kuliner menjadi UMKM yang cepat berkembang (Prihartanti *et al*, 2018). Namun, dibalik keunggulan dan peran besar yang diberikan oleh sektor UMKM pada negara, terdapat banyak tantangan yang juga sering dihadapi oleh pelaku UMKM di Indonesia. Dinamika pasar yang berubah-ubah seiring dengan perekonomian global serta peraturan perdagangan internasional yang tidak tentu membuat harga barang dan modal menjadi hal yang perlu disiasati dengan baik oleh pelaku UMKM agar bisa terus tumbuh. Selain faktor dinamika pasar, kebijakan pemerintah yang kurang memihak juga dapat menghambat UMKM. Perkembangan teknologi dan informasi yang cepat, dapat menguntungkan pelaku UMKM namun juga dapat merugikan bagi pelaku UMKM yang belum bisa menyesuaikan diri dengan teknologi (Nugroho *et al.,* 2025).

2. UMKM Siomay dan batagor sebagai produk pertanian

Pertanian merupakan sektor penting di Indonesia karena penduduk dan tenaga kerja masyarakat Indonesia banyak bekerja pada sektor pertanian. Hasil dari sektor pertanian banyak digunakan sebagai bahan baku atau bahan mentah dari produk olahan (Chuzaimah dan Lastinawati, 2022). Salah satu produk olahan yang berasal dari hasil pertanian adalah siomay dan batagor. Siomay dan batagor merupakan panganan khas kota Bandung yang telah menyebar luas ke seluruh Indonesia termasuk ke kota Palembang. Bahan baku utama dari siomay dan batagor yaitu ikan, sangat mirip dengan makanan tradisional khas kota Palembang yaitu

pempek. Hal ini menyebabkan adaptasi siomay dan batagor di kota Palembang sangat mudah diterima oleh warga lokal kota Palembang. Dari segi rasa, siomay batagor dan pempek memiliki rasa utama yang berasal dari ikan. Namun, terdapat perbedaan yang signifikan antara siomay batagor dan juga pempek yaitu dari segi proses pembuatan dan juga cara penyajiannya.

Siomay dan batagor dibuat dengan penambahan tepung tapioka dan tepung terigu pada adonan ikan dengan konposisi yang lebih banyak dibanding campuran pada pempek Palembang. Selain itu, pada adonan siomay batagor terdapat penambahan daun bawang (*Allium fistulosum* L.) dan daun seledri (*Apium graveolens* L.). Dua jenis tepung yang digunakan pada pembuatan siomay batagor yaitu tepung tapioka yang berasal dari tanaman umbi singkong (*Manihot esculenta* C.) dan tepung terigu yang berasal dari biji gandum (*Triticum aestivum* L.). Perbedaan lain dari siomay batagor dan pempek adalah dari cara penyajiannya. Siomay batagor biasanya disajikan menggunakan tambahan seperti tahu, sayur kol dan juga telur dengan siraman kuah kacang, sedangkan pempek hanya dengan kuah cuko. Kuah kacang yang dibuat menggunakan kacang tanah (*Arachis hypogaea* L.).

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat diketahui bahwa proses pembuatan siomay batagor juga memerlukan produk – produk pertanian. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM siomay batagor tidak hanya membantu sektor ekonomi, tetapi juga akan mendorong sektor pertanian melalui pembuatan produk olahan dari bahan-bahan baku produk pertanian. UMKM siomay dan batagor memiliki potensi perkembangan yang tinggi karena produk

siomay dan batagor banyak diminati oleh masyarakat secara luas sehingga dapat mendorong perputaran ekonomi dan pertanian lebih cepat.

3. Konsep biaya

Biaya merupakan sejumlah nilai tertentu yang umumnya berupa uang sebagai alat tukar yang sah yang dikeluarkan oleh suatu badan usaha untuk menghasilkan produk maupun jasa misalnya bahan baku produksi, tenaga kerja dan juga operasional. Biaya juga dapat diartikan sebagai semua bentuk pengorbanan dalam bidang moneter untuk mencapai tujuan tertentu oleh suatu organisasi atau pelaku usaha. Dalam ilmu ekonomi dan kewirausahaan, konsep biaya diatur dan dipelajari secara rinci pada akuntansi biaya. Akuntansi biaya diketahui sebagai proses notulensi, pengelompokkan, dan interpretasi terhadap biaya produksi yang telah dikeluarkan. Akuntansi biaya diperlukan antara lain untuk menentukan biaya harga pokok, perencanaan dan pengendalian biaya, penentuan laba jangka pendek, dan sebagai dasar penentuan penerimaan atau penolakan suatu projek tertentu (Fauziyyah *et al*., 2021).

Berdasarkan intensitas akrual, biaya dibedakan menjadi biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel, dan biaya campuran. Biaya tetap atau *fixed cost* adalah biaya yang selalu tetap dan tidak akan berubah karena volume atau aktifitas usaha tidak mempengaruhi biaya. Biaya unit tetap berbanding terbalik dengan perubahan jumlah tenaga kerja. Semakin banyak operasi, semakin rendah biaya pada unit tetap. Biaya variabel adalah biaya total yang selalu berubah seiring dengan perubahan aktivitas. Besarnya biaya variabel sebanding dengan pertumbuhan jumlah kegiatan. Semakin banyak aktivitas, semakin tinggi biaya variabel. Biaya campuran meliputi

biaya tetap dan biaya variabel dimana biaya tetap adalah biaya minimum yang diperlukan untuk mendukung suatu aktivitas, dan biaya variabel mempengaruhi ruang lingkup aktivitas (Pangaribuan dan Marundha, 2022).

Setiap wirausahawan perlu memahami dengan baik perbedaan antara biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran. Biaya tetap tidak berubah walaupun jumlah kegiatan naik atau turun, sedangkan biaya variabel akan berubah sesuai dengan tingkat aktivitas. Biaya campuran memiliki unsur dari keduanya yaitu sebagian tetap dan sebagian lagi berubah. Dengan memahami bagaimana biaya-biaya ini berperilaku, wirausahawan bisa lebih mudah menyusun anggaran, mengendalikan pengeluaran, dan menentukan harga produk atau jasa dengan lebih tepat (Saragih *et al.,* 2024).

Menurut Sahla (2020), akuntansi biaya memiliki lima tujuan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengendalian biaya

Aktivitas pengendalian biaya berkaitan dengan identifikasi jenis serta karakteristik biaya yang termasuk dalam komponen biaya produksi. Proses pembebanan biaya harus dimulai dengan menentukan biaya apa saja yang diperlukan, kemudian mengalokasikannya secara tepat pada setiap tahap produksi yang melibatkan unit atau departemen terkait. Pengendalian biaya memengaruhi besarnya harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan, sehingga perlu dilakukan secara cermat terhadap setiap produk atau jasa yang dihasilkan.

2. Penentuan harga pokok biaya atau jasa

Akuntansi biaya berfungsi dan bermanfaat dalam penetapan harga pokok produk maupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi biaya digunakan untuk menghitung harga pokok produksi. Berbagai jenis biaya yang timbul dalam proses pembuatan produk atau jasa dibebankan oleh perusahaan sehingga membentuk laporan biaya produksi. Informasi tersebut kemudian menjadi catatan biaya historis yang berguna sebagai alat evaluasi serta pengendalian terhadap proses produksi dan pembebanan biaya pada periode selanjutnya.

3. Penentuan pengambilan keputusan

Keputusan yang dibuat manajemen selalu berkaitan dengan kondisi perusahaan di masa mendatang. Oleh sebab itu, informasi akuntansi yang relevan, memadai, dan objektif sangat berperan dalam mendukung proses pengambilan keputusan manajerial. Semakin baik kualitas dan kuantitas informasi yang tersedia, semakin tepat, efektif, dan efisien pula keputusan yang dihasilkan karena laporan akuntansi biaya dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan, maka laporan tersebut menjadi bagian dari akuntansi manajemen.

4. Mengukur perolehan dan keuntungan usaha

Keberadaan harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan menjadi acuan bagi manajemen dalam menetapkan atau menyusun proyeksi laba secara teoritis. Oleh karena itu, informasi mengenai biaya variabel, biaya tetap, serta biaya semi-variabel menjadi data penting bagi manajemen dalam menyusun perencanaan atau perkiraan laba untuk tahun berjalan maupun periode mendatang.

5. Strategi kompetitif suatu usaha

Informasi biaya yang objektif, relevan, dan memadai akan membantu manajemen dalam merumuskan strategi bersaing, khususnya dari sisi harga atau biaya. Operasional yang dijalankan secara efisien, efektif, dan ekonomis (*value for money*) dapat meningkatkan daya saing organisasi dibandingkan perusahaan lain yang sejenis. Analisis terhadap jenis biaya serta perilaku biayanya menjadi penting dalam menentukan struktur biaya dan metode pembebanan biaya produksi, sehingga dihasilkan biaya atau harga produk yang kompetitif serta mampu memenangkan pasar melalui kualitas yang baik dan harga yang terjangkau.

4. Analisis biaya-volume-laba (CVP *Analysis*)

Analisis terhadap biaya tetap, variabel dan campuran akan menentukan nilai dari *cost*, *volume*, dan *profit* atau dikenal dengan CVP *analysis*. Dalam CVP *analysis*, biaya tetap akan menentukan *break even point* (BEP) dan biaya variabel mempengaruhi margin kontribusi. Biaya campuran biasanya dipisahkan menjadi komponen tetap dan variabel yang bertujuan agar perhitungan titik impas dan laba dapat dilakukan secara akurat. Analisis CVP merupakan metode analisis yang mempertimbangkan antara biaya (*cost*), volume penjualan (*volume*), dan laba (*profit*) untuk memahami bagaimana perubahan dalam ketiganya memengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Analisis CVP bertujuan untuk mengetahui berapa banyak volume atau jumlah penjualan yang harus dicapai untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel serta mengetahui berapa keuntungan yang didapatkan atau dikenal dengan titik impas (*break even poin*) (Wantira *et al*., 2025).

Cost atau biaya adalah pengeluaran yang harus dilakukan untuk meningkatkan proses produksi yang dinilai dengan satuan keuangan. Volume diartikan sebagai total jumlah barang atau jasa terjual yang berpengaruh terhadap peluang keuntungan maupun kerugian suatu usaha. *Profit* atau laba diketahui sebagai selisih antara pendapatan dan biaya produksi dalam suatu usaha (Rohmah *et al*., 2025).

Komponen analisis CVP yang pertama yaitu *contribution margin* (CM) atau margin kontribusi. Nilai marginal adalah perubahan nilai atau kepuasan yang diperoleh akibat penambahan atau pengurangan satu unit faktor tertentu. Nilai margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dihitung melalui rumus:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}} \times 100$$

Margin kontribusi dalam analisis CVP (*Cost-Volume-Profit*) berfungsi sebagai alat utama untuk menilai seberapa besar pendapatan yang tersisa setelah menutup biaya variabel, dan berapa banyak yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap serta menghasilkan laba (Rahmawati *et al.,* 2023).

5. Konsep *break even point* (BEP)

Komponen analisis CVP yang kedua adalah *Break Even Poin* (BEP). *Break Even Poin* atau titik impas merupakan keadaan saat total pendapatan sama dengan total biaya. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak mengalami untung (laba) maupun kerugian. Analisis BEP berguna untuk membuat keputusan, menentukan

jumlah minimum produk yang harus dijual, menjaga kestabilan tingkat penjualan, mengukur dampak penurunan volume penjualan terhadap potensi kerugian, serta menganalisis pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Nilai titik impas atau *break even point* dihitung berdasarkan rumus berikut:

$$\textit{Break even point}\ (\text{BEP}) = \frac{\text{Biaya tetap}}{(\text{Harga jual per unit - Biaya variabel per unit})}$$

Break Even Point (BEP) adalah kondisi dimana perusahaan beroperasi tanpa memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian karena pendapatan dan biaya berada pada tingkat yang sama. Analisis BEP digunakan untuk memahami hubungan antara volume penjualan dan tingkat keuntungan yang dapat dicapai perusahaan. Perusahaan akan memperoleh laba bersih apabila jumlah penjualannya melampaui total biaya, sedangkan kerugian terjadi ketika penjualan hanya mampu menutup sebagian biaya dan berada di bawah titik impas. Tujuan utama analisis titik impas adalah menentukan tingkat aktivitas penjualan yang menghasilkan pendapatan setara dengan total biaya variabel dan biaya tetap (Manuho *et al*., 2021).

Analisis *break even point* membantu untuk strategi dan perencanaan pengambilan keputusan terutama perencanaan laba atau keuntungan. Manfaat selanjutnya yaitu untuk menyediakan arahan efisiensi anggaran biaya agar dikelola dengan bijak serta meningkatkan koordinasi antar sesama tim usaha. Manfaat perencanaan laba yang terakhir yaitu untuk menyediakan ide dan juga sebagai tolak ukur kinerja tim pada suatu usaha (Santoso *et al*., 2022).

6. Penetapan harga jual (*Pricing*)

Harga adalah suatu nilai yang ditetapkan oleh suatu pelaku usaha dalam mencapai atau bahkan melampui titik impas terhadap biaya usaha yang telah telah dikeluarkannya. Harga jual juga harus mencakup keuntungan maksimal yang harus dapat diraih demi mencapai tujuan dari usaha. Penentuan harga jual yang tepat sangat penting untuk suatu usaha. Harga jual harus dapat menyesuaikan dengan modal yang telah dikeluarkan dan juga target pasar yang akan dicapai. Metode *full costing* adalah penentuan harga berdasarkan perhitungan harga pokok produksi atau biaya pembuatan produk yang terdiri dari unsur bahan baku (Harianti dan Murwanti, 2021).

B. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi literatur, belum banyak penelitian yang melakukan perhitungan *break even point* pada usaha siomay batagor di Indonesia khususnya di wilayah Sumatera Selatan. Penelitian oleh Riani (2024) yang melakukan perhitungan *break even poin* untuk menentukan kelayakan usaha batagor siomay di Banjar Baru Kalimantan Selatan. Penelitian tersebut menjelaskan BEP produksi batagor siomay Melvin yaitu 15 877.66 buah sedangkan BEP harganya Rp22.052,30 hal ini menunjukkan harga jual dan jumlah produksi batagor dan siomay di atas titik impas sehingga usaha siomay batagor Melvin dapat dikatakan untung.

Penelitian oleh Dona *et al* (2024) yang menggunakan pendekatan analisis kelayakan bisnis (*feasibility*) untuk siomay dan batagor Pak Andri di Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu. Analisis kelayakan pada penelitian tersebut hanya

ditinjau berdasarkan lokasi usaha yang strategis dan mudah di jangkau oleh para konsumen, teknologi yang digunakan sudah modern, proses produksi yang mudah. Penelitian ini tidak menjabarkan perhitungan pasti untuk menyatakan usaha tersebut dikatakan layak.

Perhitungan *break even poin* untuk seluruh produk usaha tidak memiliki perbedaan yang jauh signifikan. Secara teori, perhitungan *break even point* yang menentukan analisis kelayakan usaha didasarkan pada data biaya tetap dan biaya variabel dan volume penjualan dari masing-masing produk usaha. Perhitungan *break even point* pada UMKM pempek Palembang dapat juga dijadikan referensi pembanding untuk melihat kelayakan usaha siomay batagor yang ada di kota Palembang. Perhitungan biaya tetap, nilai penerimaan, pendapatan dan analisis *revenue/cost* untuk setiap usaha juga menggunakan metode yang sama. Penelitian yang dilakukan oleh Chuzaimah *et al* (2016) yang menganalisis pendapatan pada usahatani menyatakan bahwa biaya produksi merupakan jumlah antara biaya tetap dengan biaya variabel, penerimaan merupakan harga jual dikali dengan jumlah produksi, pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan biaya produksi. Peneliti tersebut juga melakukan analisis kelayakan menggunakan RC *ratio* yaitu pembagian antara penerimaan dengan biaya.

Selanjutnya penelitian Lisnini *et al*. (2020) menjelaskan hasil penelitian yaitu pada saat balik modal (BEP) jumlah barang yang dihasilkan sebesar 1.590 unit. Total penerimaan didapat sebesar Rp95.400.000,00, *fixed cost* per bulan Rp16.220.428,7, *variable cost* Rp24.150.000. *Total cost* sebesar Rp40.370.428,7 sehingga TR yaitu Rp63.701.100, sehingga profit atau laba diperoleh sebesar

Rp23.330.671,3. Maka dari hasil tersebut didapat keuntungan usaha sebesar Rp23.330.671,30 dari usaha kerupuk kemplang dan pempek Hj. Eva Yunus yang berada di kota Palembang.

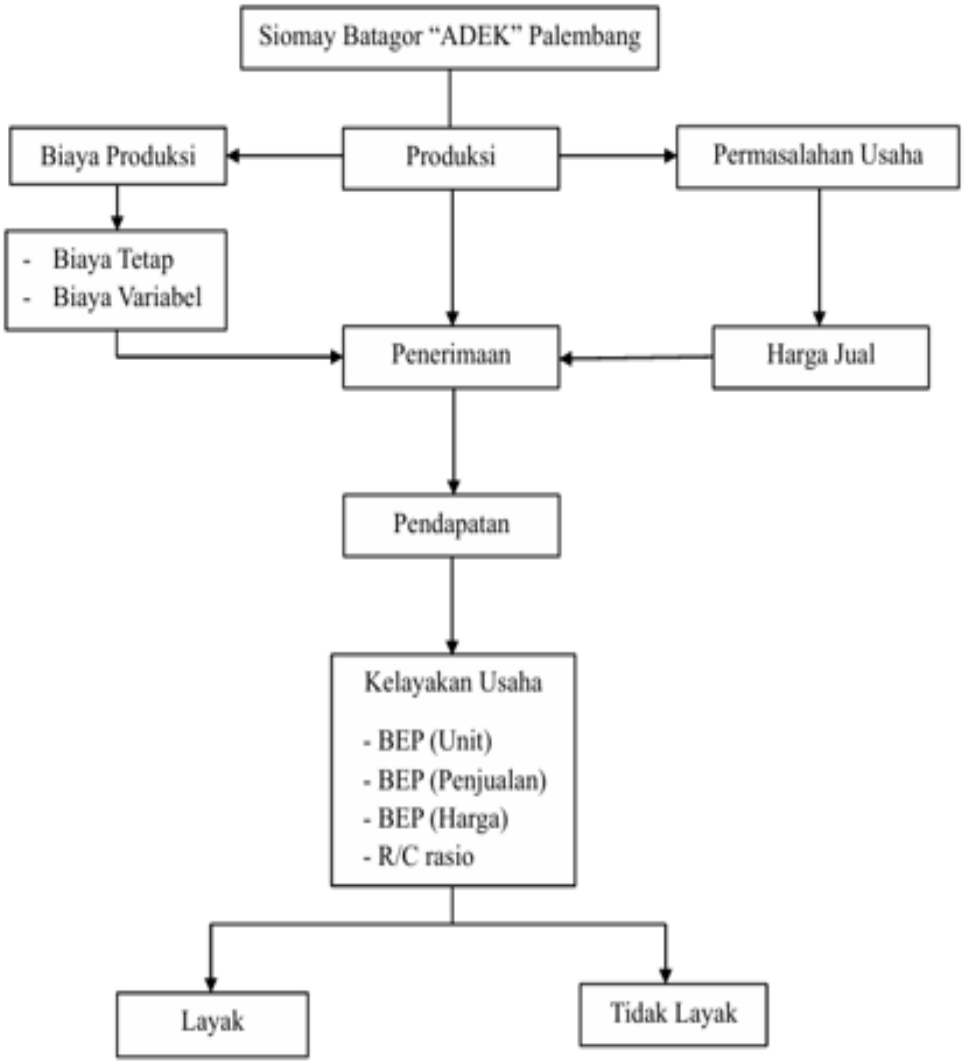
Penelitian Arkho (2022) yang melakukan perhitungan BEP pada usaha pempek Palembang yang berada di Kota Malang. Hasil analisis menunjukkan bahwa pada tahun 2022 perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 37%, hal ini menunjukkan bahwa Pempek Palembang Mang Djohan Malang memiliki kemampuan untuk menutup biaya tetap. Kemudian nilai BEP yang dicapai oleh perusahaan untuk tahun 2022 adalah sebesar Rp36.082.432 dengan unit yang terjual 5 151 unit. Sedangkan *Margin of Safety* yang dicapai oleh Pempek Palembang Mang Djohan Malang adalah sebesar Rp6.468.056 atau 15.2%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Pempek Palembang Mang Djohan Malang pada periode tahun 2022 rawan mengalami kerugian, karena semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan menderita rugi. Pempek Palembang Mang Djohan harus mencapai penjualan minimal 6 218 Unit atau setara Rp43.554.635,135 pada tahun 2023.

Berdasarkan penelitian oleh Sari dan Kurniawan (2024) yang melakukan analisis pendapatan usaha. Kemampuan usaha dalam mempertahankan keberlangsungan ekonomi sangat penting. Melalui analisis tersebut, pelaku usaha dapat mengetahui kondisi usaha apakah memperoleh keuntungan, mengalami kerugian, atau berada pada titik impas. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha yang baik dan kemampuan menentukan strategi usaha

sangat diperlukan untuk menjaga keberlanjutan pendapatan. agar usaha dapat berjalan secara efisien dan memperoleh keuntungan yang optimal.

C. Model Pendekatan

Model pendekatan diagramatik yang digunakan pada penelitian ini adalah :



Keterangan:

——— : Melakukan

———→ : Mempengaruhi

Gambar 1. Model pendekatan analisis pendapatan dan permasalahan penjualan.

D. Batasan Operasional

1. Penelitian ini dilakukan pada UMKM batagor siomay ”ADEK” yang berada di Kota Palembang Provinsi Sumatera Selatan.
2. Responden dalam penelitian ini adalah pedagang UMKM Siomay Batagor “ADEK” di Kota Palembang.
3. Biaya produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pelaku UMKM siomay batagor ”ADEK” untuk memproduksi produk siomay batagor yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.
4. Biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap dan tidak akan berubah karena volume atau aktifitas usaha. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat (Rp/buah).
5. Biaya variabel adalah biaya total yang selalu berubah seiring dengan perubahan aktivitas seperti perubahan biaya bahan baku, tenaga kerja dan operasional (Rp/buah).
6. Penerimaan adalah total produksi dikalikan dengan harga jual (Rp/buah)
7. Pendapatan adalah penerimaan dikurangi dengan biaya total produksi (Rp/buah)
8. BEP unit produksi dinyatakan dalam satuan unit (buah) yang didapatkan dari biaya produksi dibagi dengan harga per buah.
9. BEP harga dinyatakan dalam satuan harga (Rp) yang didapatkan dari biaya pokok total biaya produksi dibagi biaya produksi (Rp/buah)
10. BEP penjualan dinyatakan dalam nilai (Rp) yaitu penjualan minimal yang harus dicapai agar total pendapatan sama dengan total biaya.

11. R/C *Ratio* adalah perbandingan antara total penerimaan dengan biaya. Semakin besar nilai R/C maka keuntungan usaha semakin besar.

III. PELAKSANAAN PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu

Penelitian ini telah dilaksanakan di rumah produksi Jalan Sulaiman Amin Komplek Kavling Pemda KM 7 Kecamatan Alang - Alang Lebar Kota Palembang. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purpose sampling*) karena merupakan rumah produksi siomay dan batagor ”ADEK” yang menjadi objek penelitian. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Desember 2025 sampai Mei 2026.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cara kerja untuk memahami suatu objek yang menjadi sasaran ilmu melalui pemeriksaan secara teliti penyelidikan, kegiatan pengumpulan, pengolahan, analisis dan penyajian data yang dilakukan secara sistematis dan objektif. Metode yang digunakan pada penelitian ini merupakan metode non eksperimental dimana tidak memberikan intervensi atau perlakuan kepada subjek penelitian. Penelitian dilakukan hanya dengan mengamati dan mengukur variabel-variabel yang ada (Handoyo *et al*., 2024).

Studi kasus adalah pengembangan dari suatu masalah yang terjadi dari waktu ke waktu dengan mengumpulkan data yang mendalam. Metode studi kasus digunakan untuk penelitian yang bersifat kualitatif. Metode studi kasus melibatkan berbagi sumber untuk menjawab permasalahan. Sumber yang diambil di penelitian ini berasal dari teori-teori dari buku, jurnal dan sumber internet sedangkan data didapatkan dari objek penelitian (Assyakurrohim *et al*., 2022).

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara dengan pelaku UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK”. Data yang dikumpulkan dikelompokkan menjadi data primer dan sekunder. Data primer didapatkan dari wawancara dengan responden melalui tanya jawab lisan dan tertulis dengan bantuan kuisioner. Data sekunder sebagai penunjang didapatkan dari website, perpustakaan maupun instansi yang berikaitan.

D. Pengolahan dan Analisis Data

Metode pengolahan dan analisis data menggunakan cara tabulasi dan deskriptif yang digunakan untuk mengetahui nilai biaya produksi, penerimaan dan pendapatan dari UMKM Siomay Batagor “ADEK”. Data yang disajikan dalam tabel bersumber dari data primer di lapangan yang selanjutnya dilakukan perhitungan secara matematis sebagai berikut:

1. Untuk menjawab permasalahan yang pertama yaitu penentuan biaya produksi, penerimaan dan pendapatan UMKM Siomay Batagor ”ADEK” adalah sebagai berikut:
    a. Biaya produksi (Bp) adalah seluruh pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa. Biaya produksi dihitung berdasarkan total biaya tetap ditambah dengan biaya variabel.

$$Bp = Bt + Bv$$

b. Penerimaan (Pn) atau *revenue* adalah jumlah uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa dalam suatu periode tertentu. Penerimaan dihitung berdasarkan perkalian jumlah produksi barang dengan harga jualnya.

$$Pn = Y \times Hy$$

c. Pendapatan (Pd) adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dari berbagai sumber, biasanya secara periodik. Pendapatan mencerminkan total pemasukan tanpa menghitung biaya yang dikeluarkan. Pendapatan adalah total penerimaan dikurang dengan biaya produksi.

$$Pd = Pn - Bp$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan (Rp/bulan)
Pn = Penerimaan (Rp/bulan)
Y = Jumlah produksi yang dihasilkan (Buah)
Hy = Harga jual (Rp/buah)
Bp = Total biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/bulan)
BT = Biaya tetap (Rp/bulan)
BV = Biaya variabel (Rp/bulan)

2. Untuk menjawab permasalahan yang kedua yaitu penentuan nilai *break even point* (BEP) dan juga analisis *revenue cost ratio* (R/C ratio) pada UMKM Siomay Batagor "ADEK" menggunakan rumus berikut:

a. *Break even poin* (BEP) Unit per produksi

BEP Produksi adalah jumlah unit produk yang harus diproduksi dan dijual agar total penerimaan = total biaya (tidak untung dan tidak rugi). BEP

produksi dihitung berdasarkan nilai *fixed cost* atau biaya tetap dibagi dengan harga per unit dikurang *variabel cost* (biaya tidak tetap).

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{(Harga jual-Biaya Tidak Tetap per Unit)}}$$

b. *Break even poin* (BEP) Harga per produksi

BEP Harga adalah harga minimal per unit yang harus ditetapkan agar perusahaan berada pada titik impas dengan jumlah produksi tertentu. BEP harga dihitung berdasarkan biaya total dibagi dengan jumlah produksi barang.

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Biaya Total Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

c. *Break even poin* (BEP) Penjualan

BEP Penjualan adalah nilai (rupiah) penjualan minimal yang harus dicapai agar total pendapatan sama dengan total biaya. BEP penjualan dihitung berdasarkan data biaya tetap, biaya variabel dan penerimaan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penerimaan}})}$$

d. Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio)

R/C adalah perbandingan antara penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*) dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{R/C ratio (TR/TC)} = \frac{\text{Total penerimaan (Rp/bulan)}}{\text{Total biaya (Rp/bulan)}}$$

Usaha siomay dan batagor “ADEK” dikatakan layak dikembangkan jika memenuhi kriteria sebagai berikut :

R/C > 1 usaha dikatakan layak

R/C = 1 usaha dikatakan impas

R/C < 1 usaha dikatakan tidak layak

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Keadaan Umum Wilayah

1. Deskripsi wilayah

Jalan Sulaiman Amin terletak di bagian barat kota Palembang yang termasuk dalam Kecamatan Alang - Alang Lebar. Jalan ini terhubung dengan berbagai jalur aktivitas penting di kota Palembang seperti perdagangan dan pendidikan. Kawasan berada sekitar 7 kilometer dari pusat kota Palembang.

Kecamatan Alang-Alang Lebar memiliki luas wilayah sekitar 3 458.10 hektare atau sekitar 34.58 km² berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Palembang. Secara astronomis, kecamatan ini terletak pada koordinat sekitar 2°54' Lintang Selatan (LS) dan 104°43' Bujur Timur (BT). Secara geografis, batasan wilayah rumah produksi Jalan Sulaiman amin berdekatan dengan beberapa kawasan, yaitu:

a. Sebelah utara mengarah ke kawasan Talang Kelapa dan Sukarami
b. Sebelah selatan menuju pusat Kota Palembang
c. Sebelah barat berdekatan dengan wilayah Kabupaten Banyuasin
d. Sebelah timur adalah kawasan Talang Buruk Kelurahan Karya Baru

Beberapa jalan yang terletak berdekatan dengan Jalan Sulaiman Amin antara lain Jalan Soekarno Hatta dibagian utara yang merupakan jalan utama yang menghubungkan kawasan barat Palembang dengan pusat kota dan jalur lintas Sumatera. Bagian selatan adalah Jalan Kolonel H. Burlian yang merupakan jalan protokol di Kota Palembang.

2. Keadaan penduduk

Keadaan penduduk di wilayah Kecamatan Alang-Alang Lebar cukup padat dan terus mengalami perkembangan seiring pertumbuhan Kota Palembang. Kecamatan ini merupakan salah satu kawasan permukiman yang berkembang di bagian barat kota, sehingga jumlah penduduknya terus meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah penduduk Alang-Alang Lebar mencapai sekitar 86 ribu jiwa lebih dan tersebar di beberapa kelurahan seperti Srijaya, Karya Baru, Talang Kelapa, dan Alang-Alang Lebar.

Sebagian besar penduduk bekerja di sektor perdagangan, jasa, industri kecil, transportasi, dan pegawai swasta maupun negeri. Wilayah ini juga banyak dihuni oleh masyarakat pendatang karena lokasinya strategis dan dekat dengan kawasan bandara serta jalur utama transportasi. Kondisi tersebut menyebabkan pembangunan perumahan, pertokoan, dan fasilitas umum berkembang cukup pesat.

Dari segi sosial, masyarakat Alang-Alang Lebar memiliki kehidupan yang cukup heterogen dengan berbagai latar belakang suku dan budaya. Mayoritas penduduk beragama Islam, namun terdapat juga masyarakat dari berbagai etnis seperti Palembang, Jawa, Minang, dan Tionghoa yang hidup berdampingan. Kehidupan masyarakat umumnya bersifat perkotaan dengan aktivitas ekonomi yang cukup aktif setiap harinya. Kepadatan penduduk di kecamatan ini juga didukung oleh banyaknya fasilitas pendidikan, kesehatan, tempat ibadah, dan pusat perdagangan. Selain itu, akses jalan yang baik membuat mobilitas masyarakat menjadi lebih mudah.

B. Deskripsi Usaha Siomay dan Batagor ”ADEK”

1. Profil usaha

Siomay dan Batagor ”ADEK” merupakan UMKM yang termasuk bidang kuliner yang terletak di Kota Palembang. UMKM ini didirikan pada bulan Oktober tahun 2023. UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK” sampai saat ini memiliki 4 cabang tempat penjualan yaitu di daerah kebun bunga, way itam, kemuning dan mayor ruslan yang masih terletak di wilayah kota Palembang tidak jauh dari rumah produksi.

Pemilik UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK” bernama Ibu Yunarita. Berdasarkan indormasi dari pemilik, modal awal yang dikeluarkan untuk membuka usaha siomay dan batagor ini adalah Rp15.000.000,00. Produk utama yang dijual oleh UMKM ini adalah siomay dan batagor yang berasal dari bahan baku ikan kakap. Komponen tambahan dari produk siomay dan batagor yaitu tahu, sayur kol dan telur rebus dengan siraman kuah kacang. Modal yang dikeluarkan oleh pemilik merupakan harga yang sudah mencakup keseluruhan biaya untuk memulai usaha. Modal ini termasuk peralatan produksi, bahan baku, peralatan operasional dan biaya transportasi. Rata-rata produksi harian per produk siomay batagor dari 3 kg ikan giling adalah 700 pieces siomay ikan, 600 pieces pangsit, 300 pieces tahu, 100 pieces sayur kol, 50 pieces telur rebus dan 3 kg kuah kacang.

Harga jual yang telah ditetapkan oleh pemilik UMKM siomay dan batagor ”ADEK” adalah Rp1.000,00 per satu buah produk yaitu siomay ikan, batagor, tahu dan sayur kol sedangkan untuk produk telur rebus Rp3000,00. Harga ini merupakan harga pasaran dari seluruh produk yang dijual. Harga yang

ditetapkan sudah terbilang bagus karena dapat dicapai oleh seluruh target pasar. Target pasar yang dipilih oleh pemilik UMKM ini adalah seluruh masyarakat baik dari kalangan ekonomi bawah, menengah hingga atas. Produk dari UMKM ini dapat dinikmati oleh anak-anak, dewasa maupun orang tua. Jangkauan pasar yang luas terutama oleh faktor keekonomisan harga dari produk siomay batagor ”ADEK” ini membuat UMKM ini terbilang cukup cepat berkembang. Proses pemasaran atau penjualan dari produk siomay batagor ”ADEK” dilakukan di tempat-tempat yang ramai oleh aktivitas masyarakat. Interaksi antara pedagang dengan konsumen juga ikut berpartisipasi dalam kemajuan UMKM ini karena dapat menjadi kesempatan untuk membangun relasi dan mendapatkan umpan balik dari konsumen terhadap produk yang dijual.

2. Proses produksi dan pemasaran

a. Belanja bahan baku

Proses belanja bahan baku produksi siomay dan batagor dilakukan setiap hari. Bahan baku seperti ikan kakap giling, tepung terigu dan tepung sagu (tapioka) di beli dari pasar yang berada di dekat rumah produksi atau di daerah kilometer 5 Palembang. Pembelian bahan baku utama dilakukan dengan jangka waktu tersebut bertujuan agar produk yang dihasilkan selalu fresh karena menggunakan bahan yang selalu baru. Ikan kakap giling yang digunakan adalah ikan giling segar yang dibekukan langsung setelah dilakukan proses penggilingan. Bahan komponen tambahan seperti kulit pangsit dan tahu goreng biasanya dipesan langsung dari pabrik pembuatan kulit pangsit dan tahu yang terletak di Kenten dan Macan Lindungan Palembang.

b. Pembuatan, pencetakan dan pengukusan siomay dan batagor

Proses pembuatan siomay dan batagor dilakukan dengan membuat adonan ikan terlebih dulu. Adonan ikan dibuat dengan mencampurkan ikan giling, tepung terigu, tepung sagu (tapioka) dan bumbu tambahan seperti bawang putih giling, daun bawang, daun seledri, garam, gula, dan bumbu penyedap. Seluruh komponen tersebut dicampurkan dan diaduk menggunakan spatula hingga tercampur dan membentuk adonan dengan konsistensi yang sesuai. Konsistensi adonan yang tepat sangat penting agar siomay yang dihasilkan tidak keras. Pembuatan adonan untuk produk siomay dan produk batagor dilakukan terpisah.

Adonan siomay ikan yang telah dibuat dilakukan pencetakan dengan menggunakan alat garpu. Adonan diambil menggunakan garpu dan diletakkan ke dalam talam kukusan. Satu talam kukusan penuh dapat menampung sekitar 150 pieces siomay ikan. Adonan ikan untuk batagor dan tahu yang telah dibuat dimasukkan ke dalam kulit pangsit dan tahu dan dimasukkan ke dalam talam kukusan. Seluruh siomay ikan yang telah dicetak serta batagor dan tahu yang telah diisi adonan lalu di kukus selama 30 sampai 45 menit hingga matang.

Produk tambahan siomay dan batagor yaitu sayur kol dan telur dimasak dengan cara direbus. Sayur kol direbus sekitar 5 menit untuk melunakkan teksturnya. Selanjutnya kol digulung hingga bentuknya rapi sedangkan telur rebus yang telah matang di kupas sebelum di jual.

Kuah kacang dibuat dengan cara menggoreng terlebih dahulu kacang tanah dan bumbu tambahan seperti cabai dan bawang putih yang telah dicuci bersih. Komponen tersebut digoreng hingga berwarna kecoklatan. Setelah digoreng,

campuran kacang tanah dan bumbu digiling hingga halus menggunakan alat giling khusus kacang. Kacang tanah halus yang telah digiling dimasak kembali diatas api hingga matang. Ciri-ciri kuah kacang yang sudah matang adalah dapat mengeluarkan minyak alami dari kacang tanah. Kacang harus dimasak hingga mengeluarkan minyak bertujuan agar kuah kacang memiliki rasa yang khas dan tidak mudah basi.

Rata-rata produksi harian per produk siomay batagor dari 3 kg ikan giling adalah 700 pieces siomay ikan, 600 pieces pangsit, 300 pieces tahu, 50 pieces sayur kol, 50 pieces telur rebus dan 3 kg kuah kacang. Waktu produksi yang dibutuhkan dalam sehari adalah 5 sampai 8 jam.

c. Pemasaran

Proses pemasaran produk siomay dan batagor "ADEK" dilakukan di wilayah kota Palembang. Adapun system pemasaran atau penjualan yang diterapkan oleh UMKM ini terdiri dari 2 metode yaitu cara langsung dan sistem *pre order*. Cara langsung dilakukan dengan menggunakan menawarkan langsung produk kepada pembeli di cabang yang telah dipilih. Tempat penjualan produk siomay dan batagor "ADEK" menggunakan gerobak khusus siomay dan batagor yang dilengkapi dengan kompor, kukusan dan penggorengan sehingga produk yang disajikan kepada konsumen selalu dalam keadaan hangat saat dibeli.

Cara *pre order* dilakukan dengan sistem pemesanan. Biasanya konsumen yang membeli dengan sistem ini melakukan pemesanan dalam jumlah yang banyak sehingga pengiriman produk kepada konsumen dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan antara konsumen dan penjual. Sistem *pre order* ini juga

menerapkan sistem biaya *down payment* (DP) agar tidak terjadi pembatalan sepihak dari konsumen. Pembayaran yang dilakukan konsumen kapada pembeli dapat dilakukan dengan uang tunai maupun dengan metode transfer.

C. Analisis Usaha Siomay dan Batagor "ADEK"

1. Biaya produksi

Penelitian yang dilakukan oleh Aulia dan Chuzaimah (2024) menyatakan bahwa aktivitas produksi akan selalu memberikan nilai dari berapa banyak produksi barang yang dihasilkan beserta biaya atau modal yang dikeluarkan untuk memproduksi barang tersebut. Biaya tersebut disebut sebagai biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya keseluruhan yang dibutuhkan untuk memulai produksi suatu barang atau jasa yang akan dijual.

Biaya produksi terbagi menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap dan tidak akan berubah karena volume atau aktifitas usaha. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat. Biaya variabel adalah biaya total yang selalu berubah seiring dengan perubahan aktivitas seperti perubahan biaya bahan baku, tenaga kerja dan operasional. Produk yang dijual oleh UMKM siomay dan batagor "ADEK" terdiri dari beberapa produk dengan rincian perkiraan produksi harian dari 3 kg ikan giling dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah produksi produk siomay dan batagor “ADEK”

No	Produk	Jumlah produksi (buah/hari)	Jumlah produksi (buah/30 hari)
1	Siomay ikan	700	21 000
2	Pangsit ikan	600	18 000
3	Tahu	300	9 000
4	Sayur kol	50	1 500
5	Telur	50	1 500
	Total	1 700	51 000

Sumber: Data primer hasil penelitian (2026)

Produksi harian dihasilkan dari satu orang karyawan yang bertugas di dapur produksi. Rata-rata total produksi harian siomay batagor “ADEK” adalah 1 700 buah dengan rata-rata perbulan sebesar 51 000 buah. Produksi harian dihasilkan dari ikan giling seberat 3 kg. Perkiraan ikan giling yang dibutuhkan dalam 1 bulan (30 hari) adalah 90 kg. Produksi produk akan meningkat seiring dengan tingginya permintaan konsumen. Peningkatan produksi diikuti dengan peningkatan biaya produksi yang dibutuhkan. Adapun biaya produksi siomay dan batagor “ADEK” dirincikan dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) sebagai berikut:

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap atau *fixed cost* adalah biaya yang selalu tetap dan tidak akan berubah atau habis dalam satu kali produksi. Biaya tetap pada penelitian ini dilihat berdasarkan biaya penyusutan alat per tahun. Alat-alat yang digunakan pada UMKM siomay dan batagor ”ADEK” antara lain mesin giling kacang, *box freezer*, kompor, kukusan, talam, kwali besar, saringan, sutil, tabung gas. Rincian biaya tetap pada UMKM siomay dan batagor ”ADEK” dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Biaya tetap (*fixed cost*) usaha siomay dan batagor "ADEK"

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga	Nilai Susut Per Bulan	Nilai Susut Per Hari
1	Mesin Giling Kacang	1	Rp2.300.000,00	Rp38.333,33	Rp1.277,78
2	Box Freezer 200Lt	1	Rp2.800.000,00	Rp46.666,67	Rp1.555,56
3	Kompor Mawar	1	Rp525.000,00	Rp8.750,00	Rp291,67
4	Kompor Tornado	1	Rp610.000,00	Rp10.166,67	Rp338,89
5	Kukusan Orchid 45L	1	Rp350.000,00	Rp9.722,22	Rp324,07
6	Baskom Stainless D50	1	Rp80.000,00	Rp1.333,33	Rp44,44
7	Talam D38 (6 Pcs)	6	Rp110.000,00	Rp3.055,56	Rp101,85
8	Kwali Besar D80	1	Rp350.000,00	Rp5.833,33	Rp194,44
9	Saringan Kacang D40	1	Rp60.000,00	Rp2.500,00	Rp83,33
10	Sutil Besar	1	Rp50.000,00	Rp833,33	Rp27,78
11	Peralatan Makan	1	Rp200.000,00	Rp8.333,33	Rp277,78
12	Tabung Gas	2	Rp340.000,00	Rp5.666,67	Rp188,89
13	Motor	1	Rp5.000.000,00	Rp41.666,67	Rp1.388,89
	Total		Rp12.775.000,00	Rp12.775.000,00	**Rp6.095,37**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Berdasarkan data biaya tetap (*fixed cost*) pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa komponen usaha yang memerlukan modal terbesar adalah pembelian motor untuk transportasi belanja usaha sebesar Rp5.000.000,00. Motor digunakan setiap hari sehingga dapat mengalami penurunan fungsi sehingga diperlukan perhitungan nilai susut. Nilai penyusutan motor per bulan adalah Rp41.666,67 atau Rp1.388,89 per hari. Biaya terbesar selanjutnya pembelian *box freezer* ukuran 200 liter. Nilai investasi *box freezer* mencapai Rp2.800.000,00 dengan biaya penyusutan sebesar Rp46.666,67 per bulan atau Rp1.277,78 per hari. Komponen biaya tetap lainnya yang memerlukan modal besar adalah pembelian mesin giling kacang seharga Rp2.300.000,00. Mesin giling kacang ini sangat penting karena berguna untuk mempermudah proses penggilingan kacang tanah untuk membuat kuah kacang sehingga lebih mengefisienkan waktu produksi. Penggunaan mesin giling kacang

yang terus menerus menyebabkan alat dapat mengalami penyusutan karena fungsi pakai. Oleh karena itu diperlukan perhitungan biaya susut untuk alat tersebut. Hasil perhitungan didapatkan biaya susut alat giling kacang sebesar Rp38.333,33 per bulan atau Rp1.555,56 per hari. Hasil perhitungan total biaya penyusutan seluruh komponen biaya tetap adalah Rp6.095,37.

Perhitungan biaya penyusutan pada usaha siomay dan batagor "ADEK" memiliki fungsi penting dalam mengetahui penurunan nilai ekonomis dari setiap aset atau peralatan yang digunakan selama proses usaha berlangsung. Penyusutan terjadi karena alat produksi digunakan secara terus-menerus sehingga mengalami penurunan kualitas, kemampuan kerja, maupun umur pakai. Perhitungan biaya penyusutan berfungsi untuk membantu pelaku usaha dalam menentukan total biaya produksi secara lebih akurat. Banyak pelaku UMKM hanya menghitung biaya bahan baku dan tenaga kerja tanpa memasukkan biaya penyusutan alat produksi. Padahal penggunaan peralatan seperti *freezer*, mesin giling, dan kompor secara tidak langsung juga memberikan kontribusi terhadap proses produksi. Dengan memasukkan biaya penyusutan kedalam perhitungan biaya usaha, maka harga pokok produksi dapat diketahui dengan lebih tepat. Kondisi ini akan membantu pelaku usaha dalam menentukan harga jual yang sesuai agar tidak mengalami kerugian.

b. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel *(variable cost*) adalah biaya yang dibutuhkan oleh UMKM siomay dan batagor "ADEK" dalam menghasilkan produk yaitu biaya bahan baku, biaya operasional dan biaya karyawan. Bahan baku bersifat habis pakai dalam satu

kali produksi sehingga biaya variabel akan selalu berubah mengikuti kebutuhan produksi.

Tabel 3. Biaya variabel produk siomay ikan

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga	Biaya/Produksi (2.5 Kg)
1	Ikan kakap	1 kg	Rp35.000,00	Rp87.500,00
2	Sagu	1,5 kg	Rp24.000,00	Rp60.000,00
3	Gandum	333 gr	Rp4.000,00	Rp10.000,00
4	Royco ayam	4 saset	Rp2.000,00	Rp5.000,00
5	Telur mentah	3 butir	Rp6.000,00	Rp15.000,00
6	Garam	15 gr	Rp500,00	Rp1.250,00
7	Sasa	1 saset	Rp500,00	Rp1.250,00
8	Lada	1 saset	Rp1.000,00	Rp2.500,00
9	Minyak goreng	200 ml	Rp4.000,00	Rp10.000,00
10	Bawang putih	100 gr	Rp3.000,00	Rp7.500,00
11	Daun bawang	50 gr	Rp1.000,00	Rp2.500,00
12	Daun seledri	50 gr	Rp2.000,00	Rp5.000,00
13	Batu es	1 bks	Rp1.000,00	Rp2.500,00
14	Karyawan dapur	1	Rp10.000,00	Rp25.000,00
15	Gas	1	Rp3.600,00	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp3.000,00	Rp3.000,00
	Total		Rp100.600,00	**Rp251.500,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Biaya variabel pada penelitian ini dilihat berdasarkan kebutuhan bahan baku yang dihitung dalam satu bulan produksi. Adapun bahan baku yang digunakan untuk produksi siomay dan batagor antara lain ikan giling, tepung terigu, tepung sagu (tapioka), kulit pangsit, tahu, sayur kol, dan kacang tanah. Perhitungan biaya variabel yang bersumber dari bahan baku pada penelitian ini dibedakan menjadi beberapa bagian berdasarkan jenis produk yang dibuat pada usaha siomay dan batagor ”ADEK” yaitu siomay ikan, pangsit ikan, tahu, sayur kol, telur dan kuah kacang. Data biaya variabel untuk produk siomay ikan dapat dilihat pada Tabel 3.

Satu kali produksi siomay ikan dalam sehari menggunakan ikan giling sebanyak 2.5 kg. Berdasarkan Tabel 3, total biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu kali produksi produk siomay ikan dari 2.5 kg ikan giling sebesar Rp251.500,00. Komponen biaya terbesar dalam produksi siomay ikan adalah ikan kakap putih sebanyak 2.5 kg dengan biaya Rp87.500,00 per produksi. Hal ini dikarenakan ikan kakap putih merupakan bahan baku utama yang paling berpengaruh terhadap total biaya produksi. Selain itu, tepung sagu (tapioka) juga memiliki biaya yang cukup besar yaitu Rp60.000,00 per produksi karena bahan tersebut digunakan sebagai campuran utama dalam adonan siomay agar menghasilkan tekstur yang kenyal dan padat. Dalam satu kali produksi, siomay ikan yang dihasilkan sebanyak 700 buah dan dijual dengan harga Rp1.000,00 per buah.

Biaya variabel selanjutnya yaitu untuk produk pangsit ikan dapat dilihat pada Tabel 4. Berdasarkan Tabel 4, total biaya variabel dalam satu kali produksi pangsit ikan sebesar Rp153.000,00. Biaya terbesar pada produksi batagor ikan adalah penggunaan kulit pangsit sebesar Rp135.000,00 per produksi. Kulit pangsit dibutuhkan karena kulit pangsit merupakan ciri khas utama dari produk batagor yang digunakan sebagai pembungkus adonan ikan. Komponen biaya lainnya terdiri dari tepung terigu, tepung sagu (tapioka), lada, penyedap rasa, garam, bawang bombay, bawang putih, daun bawang, dan daun seledri. Bahan-bahan tersebut berfungsi sebagai campuran dan bumbu untuk meningkatkan rasa serta tekstur batagor. Di antara bahan tambahan tersebut, bawang putih memiliki biaya yang cukup besar yaitu Rp750,00 per produksi karena penggunaannya cukup banyak untuk menghasilkan aroma dan rasa yang khas. Dalam satu kali produksi batagor

atau pangsit ikan didapatkan 600 buah produk pangsit ikan. Produk pangsit ikan ini merupakan salah satu produk yang banyak digemari oleh konsumen setelah siomay ikan.

Tabel 4. Biaya variabel produk pangsit ikan

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Ikan kakap	0.25 kg	Rp8.750,00
2	Sagu	375 gr	Rp6.000,00
3	Gandum	82.5 gr	Rp1.000,00
4	Royco ayam	1 saset	Rp500,00
5	Telur mentah	1 butir	Rp1.500,00
6	Garam	3.75 gr	Rp125,00
7	Sasa	0.25 saset	Rp125,00
8	Lada	0.25 saset	Rp250,00
9	Minyak goreng	50 ml	Rp1.000,00
10	Bawang putih	12.5 gr	Rp750,00
11	Daun bawang	12.5 gr	Rp250,00
12	Daun seledri	12.5 gr	Rp500,00
13	Batu es	0.25 bks	Rp250,00
14	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
15	Gas	1	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp3.000,00
17	Kulit pangsit	600 pcs	Rp120.000,00
	Total		**Rp153.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Tabel 5 menunjukkan komponen biaya variabel untuk produk tahu. Tahu yang digunakan adalah tahu yang sudah digoreng yang dibeli dari pabrik tahu. Tahu tersebut kemudian diisi dengan adonan siomay ikan dan dikukus. Biaya variabel yang paling besar untuk produksi tahu berasal dari tahu goreng. Dalam satu kali produksi yaitu sebanyak 300 buah, harga tahu yang dibeli dari pabrik tahu sebesar Rp105.000,00 per hari. Total biaya variabel produk tahu adalah Rp138.000,00. Produk tahu ini dijual dengan harga yang sama dengan siomay ikan dan pangsit yaitu Rp1.000,00 per buah.

Tabel 5. Biaya variabel produk tahu

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Ikan kakap	0.25 kg	Rp8.750,00
2	Sagu	375 gr	Rp6.000,00
3	Gandum	82.5 gr	Rp1.000,00
4	Royco ayam	1 saset	Rp500,00
5	Telur mentah	1 butir	Rp1.500,00
6	Garam	3.75 gr	Rp125,00
7	Sasa	0.25 saset	Rp125,00
8	Lada	0.25 saset	Rp250,00
9	Minyak goreng	50 ml	Rp1.000,00
10	Bawang putih	12.5 gr	Rp750,00
11	Daun bawang	12.5 gr	Rp250,00
12	Daun seledri	12.5 gr	Rp500,00
13	Batu es	0.25 bks	Rp250,00
14	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
15	Gas	1	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp3.000,00
17	Tahu	300 pcs	Rp105.000,00
	Total		**Rp138.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Produk tambahan pada usaha siomay dan batagor ”ADEK” adalah sayur kol dan telur rebus. Biaya variabel untuk sayur kol dan telur dapat dilihat pada Tabel 6 dan Tabel 7. Sayur kol dan telur rebus merupakan produk yang paling sedikit diproduksi pada UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK”.

Menurut wawancara dengan pelaku UMKM, hal ini dikarenkan fokus utama penjualan pada UMKM ini adalah produk siomay ikan dan batagor, sehingga sayur kol dan telur hanya sebagai komponen tambahan untuk konsumen jika menginginkan sayur dan telur rebus saat membeli produk siomay dan batagor. Meskipun demikian, kedua produk tambahan ini termasuk produk yang cepat habis dibeli oleh konsumen sehingga stok produk tersebut harus tetap ada.

Tabel 6. Biaya variabel produk sayur kol

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Kol (50Pcs)	1.5 kg	Rp18.000,00
2	Air	1	Rp1.000,00
3	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
4	Gas	1	Rp4.000,00
5	Transport	1	Rp3.000,00
	Total		**Rp31.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Tabel 7. Biaya variabel produk telur rebus

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Telur	50 buah	Rp90.000,00
2	Air	1	Rp1.000,00
3	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
4	Gas	1	Rp4.000,00
5	Transport	1	Rp3.000,00
	Total		**Rp103.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Berdasarkan Tabel 6 dan 7, biaya variabel untuk satu kali produksi produk sayur kol adalah Rp31.000,00 sedangkan produk telur rebus sebesar Rp103.000,00. Satu kali produksi dapat menghasilkan sayur kol dan telur masing-masing sebanyak 50 buah. Sayur kol di jual dengan harga satuan Rp1.000,00 sedangkan telur dijual dengan harga Rp3.000,00

Komponen produk yang juga penting dalam usaha siomay dan batagor ”ADEK” adalah kuah kacang. Kuah kacang menambah cita rasa dari siomay ikan, pangsit ikan, tahu, sayur kol dan telur rebus. Kuah kacang juga menjadi penentu ketertarikan konsumen terhadap produk sehingga menjaga rasa dan kualitas kuah kacang sangat penting. Adapun komponen biaya variabel untuk produksi kuah kacang dapat dilihat pada Tabel 8. Biaya variabel terbesar adalah pembelian kacang tanah yaitu Rp99.000,00 per produksi untuk keseluruhan produk

siomay dan batagor. Satu kali produksi kuah kacang diperuntukan untuk keseluruhan produk yang dihasilkan dalam satu hari yaitu 1 700 buah produk siomay ikan, pangsit ikan, tahu, sayur kol dan telur rebus. Total biaya variabel keseluruhan untuk produksi kuah kacang adalah Rp283.000,00.

Tabel 8. Biaya variabel kuah kacang

No	Keterangan	Jumlah	Harga	Biaya/Produksi
1	Kacang Tanah	1 kg	Rp33.000,00	Rp99.000,00
2	Bawang Putih	100 gr	Rp3.000,00	Rp9.000,00
3	Minyak Goreng	1 lt	Rp22.000,00	Rp66.000,00
4	Royco Ayam	4 saset	Rp2.000,00	Rp6.000,00
5	Sasa	1 saset	Rp500,00	Rp1.500,00
6	Cabe Merah	200 gr	Rp8.000,00	Rp24.000,00
7	Air	2 lt	Rp2.000,00	Rp6.000,00
8	Gula Merah	250 gr	Rp12.000,00	Rp36.000,00
9	Gula Pasir	250 gr	Rp4.500,00	Rp13.500,00
10	Gas	1	Rp4.000,00	Rp4.000,00
11	Karyawan dapur	1	Rp15.000,00	Rp15.000,00
12	Transport	1	Rp3.000,00	Rp3.000,00
	Total		Rp109.000,00	**Rp283.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Berdasarkan data primer yang telah dikumpulkan dari wawancara dengan pengusaha siomay dan batagor ”ADEK”, keseluruhan biaya variabel untuk masing-masing produk siomay dan batagor ”ADEK” dapat dilihat pada Tabel 9. Berdasarkan data pada Tabel 9, biaya variabel tertinggi berasal dari produk pangsit ikan, siomay ikan dan kuah kacang. Hal ini disebabkan produk tersebut menggunakan komponen bahan yang memiliki harga yang tinggi sehingga biaya variabel yang dihasilkan juga akan tinggi. Jumlah produksi dari produk tersebut juga lebih banyak dibanding produk lain yang memiliki harga variabel lebih murah. Total keseluruhan biaya variabel pada satu kali produksi siomay dan batagor adalah Rp959.500,00 atau Rp28.785.000,00 per bulan.

Tabel 9. Biaya variabel produk siomay dan batagor ”ADEK”

No	Produk	Biaya variabel (Rp/produksi)	Biaya variabel (Rp/bulan)
1	Siomay ikan	251.500,00	7.545.000,00
2	Pangsit ikan	153.000,00	4.590.000,00
3	Tahu	138.000,00	4.140.000,00
4	Sayur kol	31.000,00	930.000,00
5	Telur	103.000,00	3.090.000,00
6	Kuah kacang	283.000,00	8.490.000,00
	Total	**Rp959.500,00**	**Rp28.785.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Setelah dilakukan pendataan dan perhitungan biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) selanjutnya dilakukan perhitungan biaya produksi. Biaya produksi dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap dari biaya susut per hari dengan biaya variabel produk per satu kali produksi. Hasil perhitungan biaya produksi dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Biaya produksi usaha Siomay dan Batagor ”ADEK”

No	Keterangan	Jumlah/ Produksi	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Produksi
1	Siomay Ikan	700	Rp251.500,00	Rp1.015,90	Rp252.515,90
2	Pangsit Ikan	600	Rp153.000,00	Rp1.015,90	Rp154.015,90
3	Tahu	300	Rp138.000,00	Rp1.015,90	Rp139.015,90
4	Kol	50	Rp31.000,00	Rp1.015,90	Rp32.015,90
5	Telur Rebus	50	Rp103.000,00	Rp1.015,90	Rp104.015,90
6	Kuah Kacang	1800	Rp283.000,00	Rp1.015,90	Rp284.015,90
	Total		Rp959.500,00	Rp6.095,37	**Rp965.595,37**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Dalam proses penjualan, kuah kacang akan selalu diberikan kepada pelanggan bersamaan dengan produk siomay ikan, pangsit ikan, tahu, sayur kol atau telur rebus yang dibeli pelanggan. Dengan demikian, perhitungan biaya produksi untuk masing-masing kompoonen produk harus dijumlah dengan biaya produksi

kuah kacang. Biaya produksi kuah kacang sebesar Rp284.015,00 digunakan untuk keseluruhan produk dalam sekali produksi yaitu sebanyak 1 700 buah produk dengan rincian masing-masing yaitu 700 buah siomay ikan, 600 buah pangsit ikan, 300 buah tahu, 50 sayur kol dan 50 buah telur rebus. Biaya variabel kuah kacang jika dibagi dengan keseluruhan produk produksi yaitu Rp167,07 per buah masing-masing produk. Sehingga biaya produksi untuk masing-masing produk setelah ditambah dengan biaya variabel kuah kacang dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Biaya produksi per buah produk siomay dan batagor ”ADEK”

No	Keterangan	Biaya produksi/produk	Biaya Produk + Kuah
1	Siomay ikan	Rp360,74	Rp527,81
2	Pangsit ikan	Rp256,69	Rp423,76
3	Tahu	Rp463,39	Rp630,45
4	Kol	Rp640,32	Rp807,39
5	Telur rebus	Rp2.080,32	Rp2.247,39
6	Kuah kacang	Rp167,07	-
	Rata-rata		**Rp927,36**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Berdasarkan Tabel 11 biaya produksi rata-rata dari produk siomay dan batagor adalah Rp927,36 per produk. Biaya produksi tertinggi berasal dari produk telur rebus, diikuti produk sayur kol dan tahu. Biaya produksi terendah berasal dari produk pangsit ikan sebesar Rp423,76/buah dan siomay ikan Rp527,81/buah.

2. Penerimaan dan pendapatan

Penerimaan (*revenue*) adalah total uang yang diterima dari penjualan produk sebelum dikurangi dengan biaya produksi. Total uang yang diterima dihitung berdasarkan jumlah produksi produk dikali dengan harga produk per buah. Hasil perhitungan dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Penerimaan siomay dan batagor ”ADEK”

No	Produk	Jumlah Produksi	Harga jual (Rp/buah)	Penerimaan (Rp/produksi)	Penerimaan (Rp/bulan)
1	Siomay	700	1.000,00	700.000,00	21.000.000,00
2	Pangsit	600	1.000,00	600.000,00	18.000.000,00
3	Tahu	300	1.000,00	300.000,00	9.000.000,00
4	Sayur kol	50	1.000,00	50.000,00	1.500.000,00
5	Telur	50	3.000,00	150.000,00	4.500.000,00
	Total	1 700	7.000,00	**1.800.000,00**	**54.000.000,00**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Nilai penerimaan tertinggi berasal dari penjualan siomay dan terendah berasal dari sayur kol. Nilai penerimaan bergantung pada banyaknya produk yang dibeli konsumen. Besarnya nilai penerimaan juga bergantung pada banyaknya produksi produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM Siomay dan Batagor ”ADEK”, produk siomay dan pangsit diproduksi lebih banyak dibanding produk yang lain dikarenakan minat konsumen terhadap kedua produk tersebut sangat tinggi. Kedua produk tersebut juga merupakan produk utama yang dijual pada usaha siomay dan batagor ”ADEK” sedangkan produk yang lain adalah produk tambahan.

Pengolahan data selanjutnya adalah perhitungan pendapatan usaha dari UMKM siomay dan batagor ”ADEK”. Pendapatan adalah nilai penerimaan yang dikurangi dengan biaya produksi. Hasil perhitungan pendapatan dari usaha siomay dan batagor ”ADEK” dapat dilihat pada Tabel 13. Berdasarkan data pada Tabel 13, pendapatan terbesar berasal dari produk pangsit yaitu sebesar Rp345.743,20 dan terendah berasal dari sayur kol yaitu Rp9.630,70. Pendapatan total per produksi pada usaha ini yaitu Rp834.404,63 atau Rp25.032.138,89 per bulan.

Tabel 13. Pendapatan siomay dan batagor ”ADEK”

No	Produk	Penerimaan (Rp/produksi)	Biaya produksi (Rp/produksi)	Pendapatan (Rp/produksi)	Pendapatan (Rp/bulan)
1	Siomay	700.000,00	Rp369.463,62	Rp330.536,38	Rp9.916.091,50
2	Pangsit	600.000,00	Rp254.256,80	Rp345.743,20	Rp10.372.296,02
3	Tahu	300.000,00	Rp189.136,35	Rp110.863,65	Rp3.325.909,59
4	Sayur kol	50.000,00	Rp40.369,30	Rp9.630,70	Rp288.920,89
5	Telur	150.000,00	Rp112.369,30	Rp37.630,70	Rp1.128.920,89
	Total	1.800.000,00	Rp965.595,37	**Rp834.404,63**	**Rp25.032.138,89**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

3. *Break Even Point* unit per produksi

Break Even Point (BEP) produksi per unit produk berfungsi untuk mengetahui berapa jumlah unit produk yang harus dijual agar mencapai titik impas. BEP unit produksi dihitung dari biaya tetap (*fixed cost*) dibagi dengan margin kontribusi per unit. Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual produk (*price*) dengan biaya variabel (*variable cost*).

Tabel 14. BEP unit per produksi siomay dan batagor ”ADEK”

No	Produk	Harga jual (Rp/buah)	Biaya tetap (Rp/produksi)	Biaya variabel + kuah (Rp/buah)	BEP unit (buah/produksi)
1	Siomay	1.000,00	1.015,90	525,76	2
2	Pangsit	1.000,00	1.015,90	421,47	2
3	Tahu	1.000,00	1.015,90	626,47	3
4	Sayur kol	1.000,00	1.015,90	786,47	5
5	Telur	3.000,00	1.015,90	2.226,47	2
	Total	7.000,00	6.095,37	4.586,64	**14**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Hasil perhitungan BEP produksi dapat dilihat pada Tabel 14. Hasil perhitungan BEP unit produk pada Tabel 14 menunjukkan bahwa titik impas produk

atau jumlah produk minimal yang harus terjual agar dapat menutupi biaya tetap keseluruhan adalah 14. BEP unit paling tinggi berasal dari produk sayur kol. Hal ini disebabkan karena keuntungan yang diperoleh dari hasil produksi sayur kol tiap satu kali produksi lebih kecil daripada biaya tetap yang dibutuhkan, sehingga sayur kol tidak akan mencapai titik impas hanya dalam satu kali produksi. Sayur kol dapat mencapai titik impas dan memperoleh keuntungan hanya pada produksi ketiga dalam kurun waktu satu bulan.

4. *Break Even Point* harga per unit

Tabel 15. BEP harga siomay dan batagor ”ADEK” per unit produk

No	Produk	Jumlah Produksi	Biaya produksi + kuah (Rp/produksi)	BEP harga (Rp/buah)
1	Siomay	700	369.463,62	527,81
2	Pangsit	600	254.256,80	423,76
3	Tahu	300	189.136,35	630,45
4	Sayur kol	50	40.369,30	807,39
5	Telur	50	112.369,30	2.247,39
	Total	1 700	965.595,37	**4.636,79**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Break Even Point (BEP) harga adalah harga minimal per unit yang harus ditetapkan agar usaha berada pada titik impas dengan jumlah produksi tertentu. BEP harga dihitung berdasarkan biaya total dibagi dengan jumlah produksi barang. Hasil perhitungan BEP harga per produk UMKM siomay dan batagor “ADEK” dapat dilihat pada Tabel 15. Berdasarkan tabel tersebut, harga jual siomay minimal harus berada di atas Rp527,81 agar usaha memperoleh keuntungan. Produk pangsit diproduksi sebanyak 600 buah dengan biaya produksi Rp254.256,80 dan menghasilkan nilai BEP harga Rp 423,76 per buah. Nilai tersebut menunjukkan

bahwa biaya produksi pangsit per unit relatif lebih rendah dibandingkan produk lainnya.

Produk tahu memiliki BEP harga sebesar Rp630,45 per buah. Nilai BEP harga sayur kol lebih tinggi karena jumlah produksinya lebih sedikit sehingga biaya produksi per unit menjadi lebih besar. Produk telur memiliki nilai BEP harga paling tinggi dibandingkan produk lainnya, yaitu sebesar Rp2.247,39 per buah. Tingginya nilai BEP harga telur dipengaruhi oleh biaya bahan baku yang lebih mahal dibandingkan produk lainnya. Semakin tinggi biaya produksi dan semakin sedikit jumlah produksi, maka nilai BEP harga per unit juga akan semakin besar.

5. *Break Even Point* penjualan per unit

Break Even Point (BEP) penjualan merupakan total nilai penjualan yang harus dicapai agar mencapai titik impas (tidak untung dan tidak rugi). BEP penjualan dihitung dalam mata uang yang digunakan yaitu rupiah. Hasil perhitungan BEP penjualan per unit produksi dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. BEP Penjualan siomay dan batagor ”ADEK”

No	Produk	Harga jual (Rp/buah)	Biaya tetap (Rp/produksi)	Biaya variabel + kuah (Rp/produksi)	BEP Penjualan (Rp/produk)
1	Siomay	1.000	1.015,90	525,76	2.142,14
2	Pangsit	1.000	1.015,90	421,47	1.756,00
3	Tahu	1.000	1.015,90	626,47	2.719,72
4	Sayur kol	1.000	1.015,90	786,47	4.757,64
5	Telur	3.000	1.015,90	2.226,47	3.939,97
	Total	7.000	6.095,37	4.586,64	**15.315,46**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Berdasarkan Tabel 16, diketahui bahwa nilai *Break Even Point* (BEP) penjualan pada usaha siomay dan batagor "ADEK" berbeda pada setiap produk. BEP penjualan menunjukkan jumlah minimal penjualan dalam rupiah yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi impas, yaitu tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh BEP penjualan siomay ikan sebesar Rp2.142,14. Hal ini berarti penjualan siomay ikan minimal harus mencapai Rp2.142,14 agar biaya produksi dapat tertutupi. Nilai BEP penjualan tertinggi yang harus dicapai berasal dari sayur kol sebesar Rp4.757,64 sedangkan BEP penjualan terendah berasal dari pangsit sebesar Rp1.756,00.

6. *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio)

R/C *ratio* merupakan suatu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui tingkat kelayakan dan keuntungan suatu usaha dengan membandingkan antara total penerimaan (*revenue*) dengan total biaya produksi (*cost*) yang dikeluarkan. Hasil perhitungan R/C ratio pada usaha siomay dan batagor "ADEK" ditunjukkan oleh Tabel 17.

Tabel 17. R/C *ratio* siomay dan batagor "ADEK"

No	Produk	Penerimaan (Rp/produksi)	Biaya produksi (Rp/produksi)	R/C ratio
1	Siomay	700.000,00	369.463,62	1.89
2	Pangsit	600.000,00	254.256,80	2.36
3	Tahu	300.000,00	189.136,35	1.59
4	Sayur kol	50.000,00	40.369,30	1.24
5	Telur	150.000,00	112.369,30	1.33
	Total	1.800.000,00	965.595,37	**1.86**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Analisis R/C bertujuan untuk melihat apakah usaha yang dijalankan memberikan keuntungan, impas, atau mengalami kerugian. Semakin besar nilai R/C *ratio*, maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut (Aulia dan Chuzaimah, 2024). Berdasarkan Tabel 17 diketahui bahwa usaha siomay dan batagor "ADEK" memperoleh total penerimaan sebesar Rp1.800.000,00 per produksi dengan total biaya produksi sebesar Rp965.595,37 per produksi.

Dilihat dari masing-masing produk, pangsit memiliki nilai R/C ratio tertinggi yaitu sebesar 2.36 sehingga menjadi produk yang paling menguntungkan dan efisien dalam penggunaan biaya produksi. Produk siomay juga memiliki nilai R/C ratio yang cukup tinggi yaitu 1.89 sedangkan produk telur dan tahu masing-masing memiliki nilai sebesar 1.33 dan 1.59 yang menunjukkan usaha masih memberikan keuntungan. Sementara itu, produk sayur kol memiliki nilai R/C ratio paling rendah yaitu 1.24 karena penerimaan yang diperoleh hampir sama dengan biaya produksinya. Hasil perhitungan nilai R/C ratio sebesar 1.86 sehingga usaha ini dapat dikatakan layak, dimana setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan 1.86 penerimaan.

D. Masalah yang Dihadapi Usaha Siomay dan Batagor "ADEK"

1. Masalah internal

Masalah internal merupakan masalah yang berasal dari dalam usaha sendiri. Masalah internal masih dapat diatasi dengan manajemen dan evaluasi kerja secara berkala terhadap pelaku usaha dan pekerja. Berdasarkan hasil penelitian

yang dilakukan adapun permasalahan internal yang dihadapi oleh UMKM siomay dan batagor ”ADEK” adalah sebagai berikut:

a. Keterbatasan alat dan metode

Proses produksi siomay dan batagor masih dilakukan menggunakan tenaga manusia dengan bantuan mesin manual. Hal ini menyebabkan proses produksi membutuhkan waktu yang lama. Selain itu, tenaga yang dibutuhkan juga lebih banyak sehingga membutuhkan karyawan yang banyak. Kebutuhan karyawan yang banyak juga dapat mempengaruhi nilai biaya yang dikeluarkan.

b. Kurangnya SDM yang disiplin

Kendala lain yang dialami oleh UMKM siomay dan batagor “ADEK” adalah sulitnya mencari karyawan yang disiplin, gigih, dan memiliki kemauan untuk belajar. Dalam menjalankan usaha kuliner, keberadaan tenaga kerja yang berkualitas sangat penting untuk menjaga kelancaran proses produksi maupun pelayanan kepada konsumen. Namun, tidak semua karyawan mampu bekerja secara konsisten sesuai dengan aturan dan kebutuhan usaha. Beberapa karyawan terkadang kurang disiplin dalam hal waktu kerja, kurang bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan, serta kurang memiliki motivasi untuk meningkatkan kemampuan diri. Kondisi tersebut dapat memengaruhi produktivitas usaha dan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

2. Masalah eksternal

Masalah eksternal merupakan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha yang berasal dari luar. Masalah eksternal merupakan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha yang berasal dari luar lingkungan usaha dan sulit untuk dikendalikan

secara langsung oleh pemilik usaha. Permasalahan eksternal ini dapat memengaruhi kelangsungan dan perkembangan usaha, baik dari segi produksi, pemasaran, maupun keuntungan yang diperoleh. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, masalah eksternal yang dihadapi oleh siomay dan batagor "ADEK" adalah sebagai berikut:

a. Biaya bahan baku yang berubah-ubah

Kenaikan harga bahan baku, inflasi, dan menurunnya daya beli masyarakat dapat menyebabkan pendapatan usaha menjadi tidak stabil. Bagi UMKM siomay dan batagor "ADEK", kondisi tersebut dapat memengaruhi biaya produksi karena harga bahan utama seperti ikan, tepung, minyak goreng, dan bumbu masakan sering mengalami kenaikan. Apabila harga jual produk ikut dinaikkan, maka konsumen dapat mengurangi pembelian karena mempertimbangkan kondisi ekonomi mereka. Sebaliknya, jika harga jual tetap dipertahankan, keuntungan usaha akan berkurang akibat meningkatnya biaya produksi. Keadaan ini menjadi tantangan bagi pelaku usaha dalam menjaga kestabilan pendapatan dan keberlangsungan usaha.

b. Persaingan perdagangan dari pelaku usaha lain

Meningkatnya persaingan usaha, terutama dengan banyaknya produk sejenis yang beredar di pasaran, menjadi salah satu tantangan yang dihadapi oleh UMKM siomay dan batagor "ADEK". Banyaknya pelaku usaha kuliner yang menjual produk serupa membuat persaingan dalam menarik perhatian konsumen semakin ketat. Setiap usaha berlomba-lomba menawarkan cita rasa, harga, serta pelayanan terbaik agar dapat mempertahankan pelanggan dan memperoleh konsumen baru. Kondisi tersebut menuntut UMKM siomay dan batagor "ADEK"

untuk terus meningkatkan kualitas produk, pelayanan, dan strategi pemasaran agar mampu bersaing di tengah perkembangan usaha kuliner yang semakin pesat. Untuk menghadapi persaingan tersebut, UMKM siomay dan batagor “ADEK” perlu menjaga kualitas bahan baku dan cita rasa produk agar tetap konsisten serta sesuai dengan selera konsumen.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Nilai biaya tetap dan biaya variabel keseluruhan produk pada usaha siomay dan batagor ”ADEK” pada satu kali produksi berturut-turut sebesar Rp6.095,00 dan Rp965.595,37 dengan nilai total penerimaan sebesar Rp1.800.000,00 dan pendapatan sebesar Rp834.404,63.
2. Nilai total BEP unit produk, BEP harga dan BEP penjualan berturut-turut yaitu 14 buah, Rp4.635,79 dan Rp15.315,46 dengan nilai R/C *ratio* pada usaha ini sebesar 1.86 sehingga usaha ini dapat dikatakan layak, dimana setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan 1.86 penerimaan.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan dari penelitian yang telah dilakukan adalah peningkatan atau ekspansi usaha perlu dilakukan oleh UMKM siomay dan batagor ”ADEK”. Hal ini bertujuan agar dapat meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya produksi.

DAFTAR PUSTAKA

Assyakurrohim, D., Ikhram, D., Sirodj, J. dan Afgani, M. 2023. Metode studi kasus dalam pendekatan kualitatif. Jurnal Pendidikan Sains dan Komputer. 3(1): 1-9. DOI:10.47709/jpsk.v3i01.1951.

Aulia M. N., Chuzaimah., Rahmi. H., Endang. L. dan Fiana, P. 2024. Analisis titik impas komoditi melon (*Cucumis Melo* L.) (Studi kasus di Kelurahan Sukamulya Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang. Jurnal Agribis. 17(2): 2425-2439.

Bahaduri, A., dan Kareja, N. 2024. Analisis *break even point* sebagai perencanaan laba pada *home industry* keripik tempe Mbok Eroh Banyuwangi. Jurnal Javanica. 3(1): 25–38.

Chuzaimah., dan Lastinawati, E. 2022. Analisis margin dan *farmer's share* komoditi pepaya (studi kasus di Desa Ulak Kapal Kecamatan Tanjung Lubuk Kabupaten Ogan Komering Ilir. Jurnal Societa. 10(1): 37-42. DOI:10.32502/jsct.v10i1.4585.

Chuzaimah., Noprianto., Lastinawati, E. dan Febriansyah A. 2016. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani padi lebak di Desa Pemulutan Ulu Kabupaten Ogan Ilir. Jurnal Lahan Suboptimal. 5(1): 27-34. DOI: 10.33230/jlso.5.1.2016.168.

Dona, H. P., Indriasari, N., dan Hardinata, D. 2024. Analisis kelayakan bisnis pada usaha siomay dan batagor Pak Andri ditinjau dari aspek produksi. Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi. 1(1): 15–18.

Fajri, M. H. F., Zaki, N. N., Pratama, R. A. dan Noviyanti, I. 2024. Keberlanjutan usaha kuliner: analisis tantangan dan strategi pengembangan. Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. 9(3): 2297–2314. DOI:10.30651/jms.v9i3.24653.

Fauziyyah, N., Irwansyah, R., Ramadhan Ersyafdi, I., Manurung, S., Sholihat, W., Corrina, F., Dewi Nainggolan, C., Listya, K., Putri Ahmadi, L., Bairizki, A., Hidayadi, T., Aras Prabowo, M., Lolita Pattiapon, M., dan Utami, F. 2021. Akuntansi Biaya. CV Widina Bhakti Persada, Bandung.

Handoyo, M., Ns Hartati, M., Maisje Marlyn Kuhu, M., Ns Sugeng Riyadi, M., dan Ns Dyah Wahyuningsih, Ms. 2024. Buku ajar metodologi penelitian. CV Eureka Media Aksara, Purbalingga.

Harahap, L. M., Br Situngkir, J., Wijaya, R. A., Simanungkalit, N. A., Abdillah, A. I., dan Ekonomi, F. 2025. Peran UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. *PESTEL : Management and Marketing Journal*. 1(1): 16–21.

Harjanti, R., dan Murwanti, S. 2021. Analisis harga pokok produksi dan harga jual dengan metode *cost plus pricing* (studi kasus pada ukm wedang uwuh 3gen Tegal). Jurnal Manajemen dan Bisnis. 6(1): 84–97. DOI: 10.31000/jmb.v6i1.5379.

Janianda, M., Syah Albaris, M., Kesya Nafisa, S., Rosa Agustina, D., Izzania, T., dan Syifa Nada, N. 2024. Peran usaha-usaha kecil di palembang terhadap perekonomian Nasional. *Journal of Economis and Business*. *2*(1): 118–132.

Khairunnisa, I., Ekasari, D., Rida, H., Budi, R., Mekaniwati, H. A., Widjaja, W., Artha, N., Teguh, M., Nur, P. T., Annisa, H., Faried, I., Purwanti, T., dan Umar, M. 2022. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). PT Global Eksekutif Teknologi, Padang.

Kurniawan, N. 2025. Peta Administrasi Kota Palembang. 2025. https://www.scribd.com/document/816897808/316845137-Peta-Kota-Palembang-1. [Diakses 20 Mei 2026].

Lisnini, Elisa, Munfaridi, Windarti, G. A., dan Yusuf, M. 2020. Penyuluhan penghitungan *break even point* pada usaha kerupuk kemplang dan pempek Hj. Eva Yunus Palembang. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. 3(1).

Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., Swandari Budiarso, N., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., Kampus Bahu, J., dan Studi Profesi Akuntan, P. 2021. Analisis *break even point* (BEP). Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. *5*(1): 21–28. DOI:10.32400/jiam.5.1.2021.35146.

Nugroho, A. W., dan Susilo, A. (2025). Peluang dan tantangan pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dari berbagai aspek ekonomi. Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan. *19*(1): 575. DOI: 10.35931/aq.v19i1.4189.

Pangaribuan, D., Si, M., dan Marundha, A. 2022. Akuntansi biaya teori dan penerapannya dalam bisnis. CV Pena Persada, Purwokerto.

Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., dan Tirayoh, V. Z. 2021. Analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada PT. Telesindo Shop Manado A. Jurnal EMBA. 9(3): 554–564. DOI: 10.35794/emba.v9i3.34704.

Prasetyo, I., Saddewisasi, W., dan Prasetyo, A. 2021. Penerapan strategi penentuan harga jual dalam menunjang kesuksesan usaha UMKM aneka snack. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat. 12(2): 305-309. DOI:10.26623/jpkm.v12i2.3437.

Prihartanti, D. D., dan Pradhanawati, A. 2018. Strategi pemasaran dalam meningkatkan daya saing pada siomay dan batagor Si Boss Semarang (Studi Pada Mahasiswi S1 Aktif FISIP Undip). Jurnal Administrasi Bisnis, 9(3): 318–328. DOI:10.14710/jab.v9i3.21474.

Rahmawati, A., Burhany, D. I., dan Susilawaty Hutapea, R. 2023. Analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba pada pabrik roti Sri Rejeki Bandung. *Indonesian Accounting Research Journal*. 4(1): 51–65. DOI: 10.35313/iarj.v4i1.4887.

Riani, M. U. 2024. *Feasibility Analysis of Melvin Eating House Business Mackerel Fish* Batagor Siomay (Analisis Kelayakan Usaha Rumah Makan Melvin Batagor Siomay Ikan Tenggiri). Jurnal Agribisnis Perikanan. *17*(2): 180–186. DOI: 10.52046/agrikan.v17i2.

Rohmah, F. Y., Wicaksono, A., Muzakki, K. dan Fahriani, D. 2025. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba. Jurnal Akuntansi dan Manajemen, *22*(2): 65–80.

Sahla, W. A. 2020. *Akuntansi Biaya*. Deepublish, Jakarta.

Santoso, B., Prasetyo, K., dan Binastuti, T. 2022. Penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) *Analysis* untuk perencanaan laba jangka pendek pada TKIT Al Fathony Depok. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 11(4).

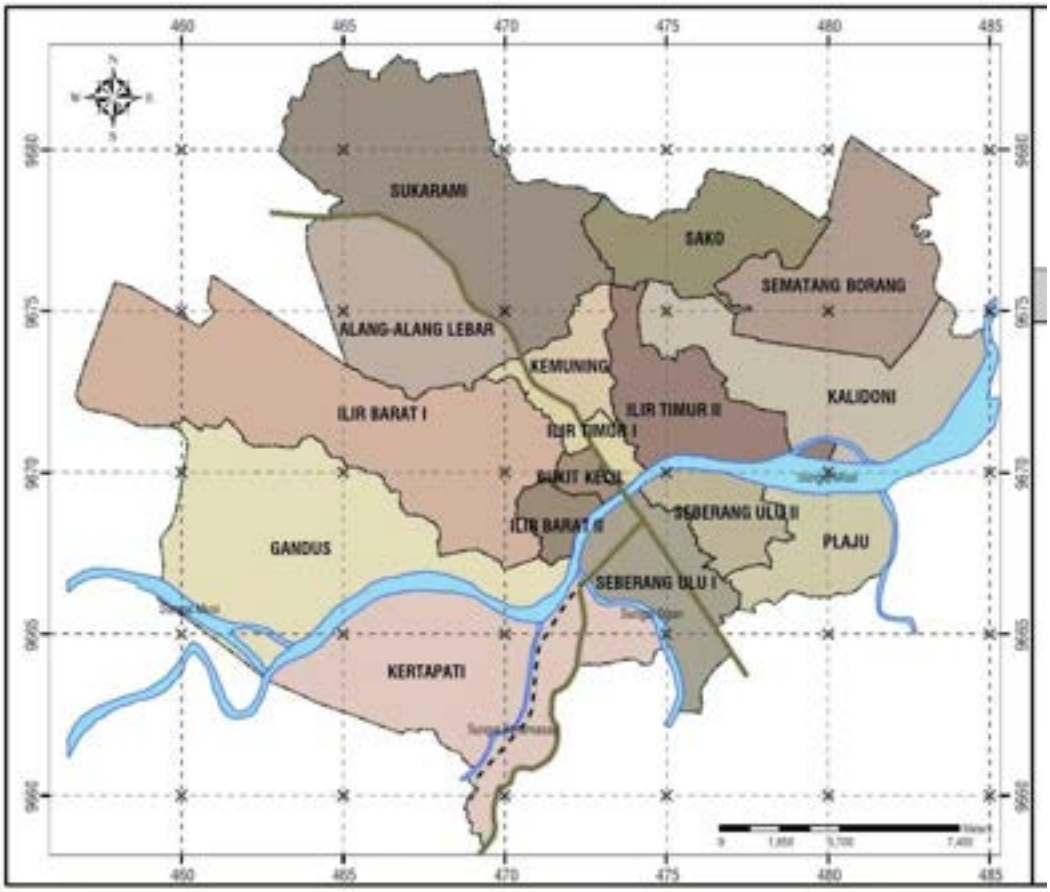
Saragih, R. M., Anggreini, N., Rajagukguk, B., Situmeang, D. J., Artha, J., Panjaitan, T., Simanjuntak, N., dan Siallagan, H. 2024. Analisis perilaku biaya serta penggunaannya dalam keputusan manajerial. Jurnal studi multidisipliner, 8(6), 2118–7453.

Sari, K. dan Kurniawan, M. A. 2024. Analisis keberagaman usaha rumahtangga petani padi sawah lebak di pinggiran Kota Palembang. *Journal of Integrated Agribusiness*. 6(1): 47-57. DOI:10.36782/jia.v6i1.3199.

Sarjana, S., Susandini, A., Azmi, Z., Luhgiatno, K. R., Noviany, H., dan Setyowati, L. 2022. Manajemen UMKM (Konsep dan Strategi di Era Digital). CV Eureka Media Aksara, Purbalingga.

Syarief, F. 2020. *Pengembangan dan Pemberdayan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Yayasan Barcode, Jakarta.

Lampiran 1. Peta wilayah lokasi penelitian



Sumber: Kurniawan (2025)

Lampiran 2. Biaya tetap (*fixed cost*) usaha Siomay dan Batagor "ADEK"

No	Keterangan	Jumlah	Harga	Asumsi Masa Pakai (Thn)	Nilai Susut Per Tahun	Nilai Susut Per Bulan	Nilai Susut Per Hari
1	Mesin Giling Kacang	1	Rp2.300.000,00	5	Rp460.000,00	Rp38.333,33	Rp1.277,78
2	Box Freezer 200Lt	1	Rp2.800.000,00	5	Rp560.000,00	Rp46.666,67	Rp1.555,56
3	Kompor Mawar Rinai	1	Rp525.000,00	5	Rp105.000,00	Rp8.750,00	Rp291,67
4	Kompor Tornado	1	Rp610.000,00	5	Rp122.000,00	Rp10.166,67	Rp338,89
5	Kukusan Orchid 45L	1	Rp350.000,00	3	Rp116.666,67	Rp9.722,22	Rp324,07
6	Baskom Stainless D50	1	Rp80.000,00	5	Rp16.000,00	Rp1.333,33	Rp44,44
7	Talam D38 (6 Pcs)	6	Rp110.000,00	3	Rp36.666,67	Rp3.055,56	Rp101,85
8	Kwali Besar D80	1	Rp350.000,00	5	Rp70.000,00	Rp5.833,33	Rp194,44
9	Saringan Kacang D40	1	Rp60.000,00	2	Rp30.000,00	Rp2.500,00	Rp83,33
10	Sutil Besar	1	Rp50.000,00	5	Rp10.000,00	Rp833,33	Rp27,78
11	Sendok Garpu dll	1	Rp200.000,00	2	Rp100.000,00	Rp8.333,33	Rp277,78
12	Tabung Gas	2	Rp340.000,00	5	Rp68.000,00	Rp5.666,67	Rp188,89
13	Motor	1	Rp5.000.000,00	10	Rp500.000,00	Rp41.666,67	Rp1.388,89
Total			Rp12.775.000,00		Rp2.194.333,33	Rp182.861,11	Rp6.095,37

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Lampiran 3. Biaya variabel produk Siomay dan Batagor ”ADEK”

a. Siomay ikan

No	Keterangan	Jumlah	Harga				
			0,25 Kg	0,5 Kg	1 Kg	2 Kg	2,5Kg
1	Ikan kakap	1 kg	Rp8.750,00	Rp17.500,00	Rp35.000,00	Rp70.000,00	Rp87.500,00
2	Sagu	1,5 kg	Rp6.000,00	Rp12.000,00	Rp24.000,00	Rp48.000,00	Rp60.000,00
3	Gandum	333 gr	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp4.000,00	Rp8.000,00	Rp10.000,00
4	Royco ayam	4 saset	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp4.000,00	Rp5.000,00
5	Telur mentah	3 butir	Rp1.500,00	Rp3.000,00	Rp6.000,00	Rp12.000,00	Rp15.000,00
6	Garam	15 gr	Rp125,00	Rp250,00	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp1.250,00
7	Sasa	1 saset	Rp125,00	Rp250,00	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp1.250,00
8	Lada	1 saset	Rp250,00	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp2.500,00
9	Minyak goreng	200 ml	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp4.000,00	Rp8.000,00	Rp10.000,00
10	Bawang putih	100 gr	Rp750,00	Rp1.500,00	Rp3.000,00	Rp6.000,00	Rp7.500,00
11	Daun bawang	50 gr	Rp250,00	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp2.500,00
12	Daun seledri	50 gr	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp4.000,00	Rp5.000,00
13	Batu es	1 bks	Rp250,00	Rp500,00	Rp1.000,00	Rp2.000,00	Rp2.500,00
14	Karyawan	1	Rp2.500,00	Rp5.000,00	Rp10.000,00	Rp20.000,00	Rp25.000,00
15	Gas	1	Rp900,00	Rp1.800,00	Rp3.600,00	Rp7.200,00	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp750,00	Rp1.500,00	Rp3.000,00	Rp6.000,00	Rp3.000,00
Total			Rp25.150,00	Rp50.300,00	Rp100.600,00	Rp201.200,00	Rp251.500,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

b. Pangsit ika

No	Keterangan	Jumlah	Harga
1	Ikan Kakap	0,25 kg	Rp8.750,00
2	Sagu	375 gr	Rp6.000,00
3	Gandum	82,5 gr	Rp1.000,00
4	Royco Ayam	1 saset	Rp500,00
5	Telur Mentah	1 butir	Rp1.500,00
6	Garam	3,75 gr	Rp125,00
7	Sasa	0,25 saset	Rp125,00
8	Lada	0,25 saset	Rp250,00
9	Minyak Goreng	50 ml	Rp1.000,00
10	Bawang Putih	12,5 gr	Rp750,00
11	Daun Bawang	12,5 gr	Rp250,00
12	Daun Seledri	12,5 gr	Rp500,00
13	Batu Es	0,25 bks	Rp250,00
14	Karyawan Dapur	1	Rp5.000,00
15	Gas	1	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp3.000,00
17	Kulit Pangsit	600 pcs	Rp120.000,00
Total			Rp153.000,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

c. Tahu

No	Keterangan	Jumlah	Harga
1	Ikan Kakap	0,25 kg	Rp8.750,00
2	Sagu	375 gr	Rp6.000,00
3	Gandum	82,5 gr	Rp1.000,00
4	Royco Ayam	1 saset	Rp500,00
5	Telur Mentah	1 butir	Rp1.500,00
6	Garam	3,75 gr	Rp125,00
7	Sasa	0,25 saset	Rp125,00
8	Lada	0,25 saset	Rp250,00
9	Minyak Goreng	50 ml	Rp1.000,00
10	Bawang Putih	12,5 gr	Rp750,00
11	Daun Bawang	12,5 gr	Rp250,00
12	Daun Seledri	12,5 gr	Rp500,00
13	Batu Es	0,25 bks	Rp250,00
14	Karyawan Dapur	1	Rp5.000,00
15	Gas	1	Rp4.000,00
16	Transport	1	Rp3.000,00
17	Tahu	300 pcs	Rp105.000,00
	Total		Rp138.000,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

d. Sayur kol

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Kol (50Pcs)	1,5 kg	Rp18.000,00
2	Air	1	Rp1.000,00
3	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
4	Gas	1	Rp4.000,00
5	Transport	1	Rp3.000,00
	Total		Rp31.000,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

e. Telur rebus

No	Keterangan	Jumlah	Biaya/Produksi
1	Telur	50 buah	Rp90.000,00
2	Air	1	Rp1.000,00
3	Karyawan dapur	1	Rp5.000,00
4	Gas	1	Rp4.000,00
5	Transport	1	Rp3.000,00
	Total		Rp103.000,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

f. Kuah kacang

No	Keterangan	Jumlah	Harga 1 Kg	3 Kg
1	Kacang Tanah	1 kg	Rp33.000,00	Rp99.000,00
2	Bawang Putih	100 gr	Rp3.000,00	Rp9.000,00
3	Minyak Goreng	1 lt	Rp22.000,00	Rp66.000,00
4	Royco Ayam	4 saset	Rp2.000,00	Rp6.000,00
5	Sasa	1 saset	Rp500,00	Rp1.500,00
6	Cabe Merah	200 gr	Rp8.000,00	Rp24.000,00
7	Air	2 lt	Rp2.000,00	Rp6.000,00
8	Gula Merah	250 gr	Rp12.000,00	Rp36.000,00
9	Gula Pasir	250 gr	Rp4.500,00	Rp13.500,00
10	Gas	1	Rp4.000,00	Rp4.000,00
11	Karyawan dapur	1	Rp15.000,00	Rp15.000,00
12	Transport	1	Rp3.000,00	Rp3.000,00
	Total		Rp109.000,00	Rp283.000,00

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Lampiran 4. Biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usaha Siomay dan Batagor ”ADEK”

a. Biaya produksi

No	Keterangan	Jumlah 1x Produksi	Biaya Variabel Produk	Biaya Tetap	Biaya Produksi	Biaya Produksi Per Pcs	Produk dan Kuah
1	Siomay Ikan	700	Rp251.500,00	Rp1.015,90	Rp252.515,90	Rp360,74	Rp527,81
2	Pangsit Ikan	600	Rp153.000,00	Rp1.015,90	Rp154.015,90	Rp256,69	Rp423,76
3	Tahu	300	Rp138.000,00	Rp1.015,90	Rp139.015,90	Rp463,39	Rp630,45
4	Kol	50	Rp31.000,00	Rp1.015,90	Rp32.015,90	Rp640,32	Rp807,39
5	Telur Rebus	50	Rp103.000,00	Rp1.015,90	Rp104.015,90	Rp2.080,32	Rp2.247,39
6	Kuah Kacang	1700	Rp283.000,00	Rp1.015,90	Rp284.015,90	Rp167,07	-
	Total		Rp959.500,00	Rp6.095,37	Rp965.595,37	-	Rp4.636,79

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

b. Penerimaan

No	Produk	Jumlah Produksi	Harga jual (Rp/buah)	Penerimaan (Rp/produksi)	Penerimaan (Rp/bulan)
1	Siomay	700	1.000	700.000	21.000.000
2	Pangsit	600	1.000	600.000	18.000.000
3	Tahu	300	1.000	300.000	9.000.000
4	Sayur kol	50	1.000	50.000	1.500.000
5	Telur	50	3.000	150.000	4.500.000
	Total	1.700	7.000	**1.800.000**	**54.000.000**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

c. Pendapatan

No	Produk	Penerimaan (Rp/produksi)	Biaya produksi (Rp/produksi)	Pendapatan (Rp/produksi)	Pendapatan (Rp/bulan)
1	Siomay	700.000	Rp369.463,62	Rp330.536,38	Rp9.916.091,50
2	Pangsit	600.000	Rp254.256,80	Rp345.743,20	Rp10.372.296,02
3	Tahu	300.000	Rp189.136,35	Rp110.863,65	Rp3.325.909,59
4	Sayur kol	50.000	Rp40.369,30	Rp9.630,70	Rp288.920,89
5	Telur	150.000	Rp112.369,30	Rp37.630,70	Rp1.128.920,89
	Total	1.800.000	Rp965.595,37	**Rp834.404,63**	**Rp25.032.138,89**

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

Lampiran 5. BEP unit, BEP harga, BEP penjualan, R/C *ratio* usaha Siomay dan Batagor ”ADEK”

a. BEP Unit

No	Keterangan	Jumlah 1x Produksi	Biaya Variabel Produk	Biaya Tetap	Biaya variabel per pcs	Biaya Variabel + Kuah	Margin Kontribusi	BEP Unit +kuah
1	Siomay	700	Rp251.500	Rp1.015,90	Rp359,29	Rp525,76	Rp474,24	2,14
2	Pangsit	600	Rp153.000	Rp1.015,90	Rp255,00	Rp421,47	Rp578,53	1,75
3	Tahu	300	Rp138.000	Rp1.015,90	Rp460,00	Rp626,47	Rp373,53	2,71
4	Kol	50	Rp31.000	Rp1.015,90	Rp620,00	Rp786,47	Rp213,53	4,75
5	Telur	50	Rp103.000	Rp1.015,90	Rp2.060,00	Rp2.226,47	Rp773,53	1,31
6	Kuah	1700	Rp283.000	Rp1.015,90	Rp166,47			
	Total		Rp959.500	Rp6.095,37				12,68

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

b. BEP Harga

No	Keterangan	Jumlah 1x Produksi	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Produksi	BEP Harga	BEP Harga Produk + Harga Kuah
1	Siomay Ikan	700	Rp251.500,00	Rp1.015,90	Rp252.515,90	Rp360,74	Rp527,81
2	Pangsit Ikan	600	Rp153.000,00	Rp1.015,90	Rp154.015,90	Rp256,69	Rp423,76
3	Tahu	300	Rp138.000,00	Rp1.015,90	Rp139.015,90	Rp463,39	Rp630,45
4	Kol	50	Rp31.000,00	Rp1.015,90	Rp32.015,90	Rp640,32	Rp807,39
5	Telur Rebus	50	Rp103.000,00	Rp1.015,90	Rp104.015,90	Rp2.080,32	Rp2.247,39
6	Kuah	1700	Rp283.000,00	Rp1.015,90	Rp284.015,90	Rp167,07	-
	Total		Rp959.500,00	Rp6.095,37	Rp965.595,37	-	Rp4.636,79

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

c. BEP Penjualan

No	Keterangan	Biaya Variabel per unit	Biaya variabel + kuah	Rasio Margin Kontribusi	1-Rasio Margin Kontribusi	BEP Penjualan (Rupiah)
1	Siomay Ikan	Rp359,29	Rp525,76	0,525756303	0,474243697	Rp2.142,14
2	Pangsit Ikan	Rp255,00	Rp421,47	0,421470588	0,578529412	Rp1.756,00
3	Tahu	Rp460,00	Rp626,47	0,626470588	0,373529412	Rp2.719,72
4	Kol	Rp620,00	Rp786,47	0,786470588	0,213529412	Rp4.757,64
5	Telur Rebus	Rp2.060,00	Rp2.226,47	0,742156863	0,257843137	Rp3.939,97
6	Kuah	Rp166,47				
	Total					Rp15.315,46

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)

d. R/C *ratio*

No	Produk	Penerimaan (Rp/produksi)	Biaya produksi (Rp/produksi)	R/C ratio
1	Siomay	700.000	369.463,62	1,89
2	Pangsit	600.000	254.256,80	2,36
3	Tahu	300.000	189.136,35	1,59
4	Sayur kol	50.000	40.369,30	1,24
5	Telur	150.000	112.369,30	1,33
	Total	1.800.000	965.595,37	1,86

Sumber: Hasil pengolahan data primer penelitian (2026)