

## **PENDAMPINGAN PENGELOLAAN BIAYA PRODUKSI DALAM UPAYA PENINGKATAN PROFITABILITAS PADA UMKM DIMSUM BITYBITE DI PEMATANG SIANTAR**

**Elpi Herlawati Saragih<sup>1</sup>, Dwi Novi<sup>2</sup>, Stevi Yholanda Simanjuntak<sup>3</sup>, Elfina Okto Posmaida Damanik<sup>4</sup>**  
**Universitas Simalungun**

E-Mail: [elvisaragih01@gmail.com](mailto:elvisaragih01@gmail.com)<sup>1</sup>, [dwi141125@gmail.com](mailto:dwi141125@gmail.com)<sup>2</sup>, [steviyholanda@gmail.com](mailto:steviyholanda@gmail.com)<sup>3</sup>, [elfinaopdse83@gmail.com](mailto:elfinaopdse83@gmail.com)<sup>4</sup>

**Abstrak** – Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan strategi pengendalian biaya produksi serta dampaknya terhadap peningkatan profitabilitas pada UMKM Dimsum BityBate di Pematangsiantar. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan observasi. Data dianalisis menggunakan tiga metode alokasi biaya, yaitu metode unit fisik, nilai jual relatif, dan rata-rata tertimbang. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp3.956.000, yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya tetap. Strategi pengendalian yang diterapkan meliputi pembelian bahan baku dalam jumlah besar, efisiensi tenaga kerja, penghematan biaya operasional, dan penentuan harga jual berbasis biaya. Penerapan strategi tersebut terbukti meningkatkan laba usaha dari Rp100.000 menjadi Rp385.000 dengan tingkat profitabilitas mencapai 30,8%. Selain itu, usaha hanya memerlukan penjualan sekitar 6 porsi untuk mencapai titik impas. Kendala yang dihadapi berupa fluktuasi harga bahan baku, persaingan pasar, keterbatasan modal, dan peralatan produksi, yang kemudian diatasi melalui kerja sama jangka panjang dengan pemasok serta optimalisasi pemasaran digital.

**Kata Kunci:** Biaya Produksi, Pengendalian Biaya, Profitabilitas, UMKM.

**Abstract** – *This study aims to analyze the implementation of production cost control strategies and their impact on increasing profitability at the BityBate Dimsum UMKM in Pematangsiantar. The method used was descriptive qualitative, with data collection techniques including interviews and observations. Data were analyzed using three cost allocation methods: the physical unit method, relative sales value, and weighted average. The results showed that total production costs were Rp3,956,000, consisting of raw material costs, direct labor costs, and fixed costs. The control strategies implemented included purchasing raw materials in bulk, employing labor efficiency, operational cost savings, and determining cost-based selling prices. The implementation of these strategies was proven to increase operating profits from Rp100,000 to Rp385,000, with a profitability level of 30.8%. Furthermore, the business only needed to sell approximately 6 servings to reach the break-even point. Challenges faced included fluctuating raw material prices, market competition, limited capital, and limited production equipment, which were then overcome through long-term partnerships with suppliers and digital marketing optimization.*

**Keywords:** *Production Costs, Cost Control, Profitability, UMKM.*

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan zaman yang begitu pesat banyak persaingan yang terjadi baik dari produk, strategi pemasaran maupun dalam membangun usaha yang sejenis seperti usaha dibidang kuliner yang saat ini sudah banyak masyarakat yang membangun usaha dibidang kuliner. Membangun usaha kuliner sangat digemari oleh banyak orang karena banyak olahan makanan yang bisa menjadi sebuah ide jualan, selain itu makanan juga sebagai kebutuhan pokok manusia. Banyaknya pelaku usaha yang membangun bisnis kuliner menyebabkan pesatnya persaingan yang terjadi membuat para pelaku usaha harus melakukan inovasi produk yang dihasilkan dengan harapan untuk tetap bersaing dengan produk lain. Membangun usaha memerlukan kesiapan yang matang yang mampu menghadapi setiap kondisi yang terjadi (Lenti et al., 2020).

Permasalahan yang terjadi dalam membangun usaha adalah strategi pemasaran yang

kurang tepat sehingga pendapatan penjualan cenderung menurun, persaingan pasar semakin ketat kemudian mempertahankan minat konsumen bagaimana cara pelaku usaha mampu menumbuhkan rasa kepercayaan konsumen terhadap usaha.UMKM atau usaha kecil yang banyak di gemari oleh masyarakat dan banyak di kembangkan di indonesia.

Dimsum BityBate merupakan usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan ringan berupa dimsum dengan berbagai varian rasa. Usaha ini didirikan dengan tujuan memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan praktis, lezat, dan terjangkau, khususnya di wilayah Pematangsiantar dan sekitarnya. Produk yang ditawarkan meliputi dimsum ayam, udang, keju, dan varian topping seperti saus mentai dan saus pedas manis. Salah satu faktor penting dalam pengembangan penjualan adalah biaya produksi untuk meningkatkan profitabilitas.

Menurut (Brahim, 2021) Biaya Produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh produsen yang berkaitan dengan kegiatan menghasilkan produk ( produksi) yang didalamnya terdapat komponen atau unsur biaya, baik itu biaya langsung maupun tidak langsung, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung , dan biaya overhead pabrik, dan lain sebagainya.

Pengabdian ini dilakukan karena pentingnya pengelolaan biaya produksi sebagai faktor kunci dalam menjaga efisiensi operasional dan memaksimalkan keuntungan usaha. Bagi UMKM Dimsum Bitybite, pengelolaan biaya yang efektif menjadi sangat krusial mengingat persaingan bisnis yang ketat dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Oleh karena itu, tim pelaksana pengabdian ingin mengidentifikasi strategi yang tepat dalam mengontrol pengeluaran produksi agar dapat meningkatkan margin keuntungan serta mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha secara berkelanjutan.

## **KAJIAN TEORI**

Kasmir (2021:198) Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Menurut para ahli terbaru seperti Kasmir (2021) dan Chandra (2023), indikator utama yang umum digunakan yaitu :

1. Return on Assets (ROA): Mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan total asetnya.
2. Return on Equity (ROE): Mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari investasi pemegang saham (ekuitas).
3. Net Profit Margin (NPM): Menilai persentase laba bersih yang dihasilkan dari setiap penjualan setelah dikurangi pajak dan biaya.
4. Gross Profit Margin (GPM): Mengukur persentase laba kotor terhadap pendapatan, yang menunjukkan efisiensi biaya produksi.
5. Return on Investment (ROI): Hampir sama dengan ROA, sering digunakan untuk melihat hasil pengembalian investasi.
6. Earning Per Share (EPS): Menilai laba yang dihasilkan per lembar saham bagi pemegang saham.

Soerjono et al. (2021): Usaha ekonomi produktif yang mandiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha. Menurut Amelia Setyawati (2021) dan didukung pengabdian terdahulu, kinerja UMKM diukur dari:

- Pertumbuhan penjualan.
- Pertumbuhan modal.
- Pertumbuhan tenaga kerja.
- Pertumbuhan pasar dan pemasaran.
- Pertumbuhan keuntungan/laba.

Lestari dan Permana (2020:22) Biaya produksi adalah biaya-biaya yang diperlukan

untuk memperoleh bahan baku (mentah) hingga memprosesnya menjadi produk jadi. Menurut para ahli (seperti Mulyadi, 2012), indikator yang digunakan untuk mengukur biaya produksi terdiri dari tiga unsur pokok: (1)Biaya Bahan Baku (Raw Material Cost): Biaya untuk membeli bahan utama yang digunakan dalam proses produksi. (2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (Direct Labor Cost): Upah atau gaji yang diberikan kepada karyawan yang terlibat langsung dalam proses pembuatan produk. (3)Biaya Overhead Pabrik (Factory Overhead Cost): Biaya produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, contohnya biaya bahan penolong, sewa pabrik, dan depresiasi mesin.

## METODE PENELITIAN

Pengabdian ini menggunakan deskriptif kualitatif, dengan metode pengumpulan data melalui wawancara. Menurut Sudjana (2021), observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.

Tim pelaksana pengabdian melakukan pengumpulan data dengan mewawancarai pemilik usaha dimsum Bitybite dengan melibatkan interaksi langsung kepada semua pihak yang terkait dengan masalah yang sedang diteliti. Tujuannya adalah untuk mengungkap fakta-fakta yang terjadi di lapangan.

Menurut Hardani et al., (2020) wawancara ialah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud tertentu. Dalam pengabdian ini,tim pelaksana pengabdian melakukan wawancara kepada pemilik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil UMKM Dimsum BityBate

DIMSUM MENTAI			MINUMAN		
<b>MENTAI ISI 6</b>			<b>MENTAI ISI 8</b>		
Mentai Ori	25k	Mentai Ori	32k	Mentai Ori	65k
Mentai Spicy	27k	Mentai Spicy	34k	Mentai Spicy	69k
Mentai Cheese	29k	Mentai Cheese	37k	Mentai Cheese	75k
Mentai Mix Spicy Ori	26k	Mentai Mix Spicy Ori	33k	Mentai Mix Spicy Ori	63k
Mentai Mix Ori Cheese	27k	Mentai Mix Ori Cheese	35k	Mentai Mix Ori Cheese	70k
Mentai Mix Spicy Cheese	29k	Mentai Mix Spicy Cheese	37k	Mentai Mix Spicy Cheese	75k
Mentai Mix All Varian	27k	Mentai Mix All Varian	36k	Mentai Mix All Varian	70k
<b>EXTRA</b>					
Chili Oil			2k		
Saus Dimsum			2k		
			<b>MINUMAN</b>		
			Teh Manis		8k
			Lemon Tea		10k
			Milo		12k
			Cokelat		12k
			Teh Tarik		12k
			Cappuccino		12k
			Sadak		12k
			Air Mineral		5k
			Es Kosong		2k

Dalam satu hari, dimsum yang banyak diminati para pelanggan yang mentai isi 6 dengan varian mentai mix spicy cheese, isi 8 dengan varian mentai cheese, dan isi 16 dengan varian mix spicy cheese. Dimsum Mentai merupakan salah satu bentuk inovasi kuliner kekinian yang sedang banyak digemari masyarakat, khususnya kalangan muda. Produk ini menggabungkan cita rasa khas dimsum tradisional dengan sentuhan modern berupa saus mentai yang gurih, lembut, dan sedikit pedas. Saus mentai sendiri terbuat dari campuran mayones dan telur ikan atau bahan pengganti lain yang memberikan sensasi rasa gurih dan aroma khas yang menggugah selera.

UMKM Dimsum BityBate merupakan usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan siap saji berupa dimsum yang berada di Kota Pematangsiantar. Usaha ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap makanan ringan yang praktis, lezat, dan terjangkau. Produk yang dijual terdiri dari berbagai varian dimsum seperti dimsum ayam, dimsum udang, dimsum keju, dan dimsum mentai.

Dengan modal yang relatif terjangkau, pelaku UMKM dapat memulai bisnis ini dengan peralatan sederhana dan bahan baku lokal. Proses pembuatannya yang praktis membuat usaha ini cocok dijalankan oleh pemula di bidang kuliner. Produk yang ditawarkan pun bervariasi,

mulai dari dimsum dengan isian ayam, udang, atau daging sapi, hingga varian topping seperti keju, saus pedas, atau tobiko. Selain disajikan langsung dalam bentuk siap santap, beberapa Pelaku usaha juga menyediakan versi beku (beku makanan) agar konsumen dapat menikmati produk ini di rumah kapan saja.

### Analisis Biaya Produksi Pada UMKM Dimsum Bitybite

Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk dimsum. Biaya produksi pada UMKM Dimsum BityBate terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik yang dihitung perhari.

#### a. Biaya Bahan Baku

Tabel.1 Bahan Baku (2025)

No	Bahan Baku	Harga
1	Daging ayam	Rp40.000/kg
2	Kulit dimsum	Rp11.000/pack
3	Tepung Tapioka	Rp 19.000/kg
4	Udang	Rp80.000/kg
5	Minyak goreng	Rp18.000/kg
6	Kemasan Kotak	Rp2.500/pcs
7	Bumbu	Rp50.000
8	Keju Toping	Rp70.000/kg
9	Saos Mentai	Rp60.000/kg

#### b. Biaya Variabel

Tabel. 2 Biaya Variabel (2025)

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga	Satuan Total
1	Daging ayam	8 kg	Rp40.000/kg	Rp320.000
2	Kulit dimsum	8 pack	Rp11.000/pack	Rp88.000
3	Tepung Tapioka	5 kg	Rp 19.000/kg	Rp95.000
4	Udang	2 kg	Rp80.000/kg	Rp160.000
5	Minyak goreng	1 kg	Rp18.000/kg	Rp18.000
6	Kemasan Kotak	90 pcs	Rp2.500/pcs	Rp225.000
7	Bumbu		Rp50.000	Rp50.000
8	Keju Toping	2 kg	Rp70.000/kg	Rp140.000
9	Saos Mentai	6 kg	Rp60.000/kg	Rp360.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp1.456.000</b>

#### c. Biaya Tetap

Tabel.3 Biaya Tetap (2025)

No	Biaya Tetap	Total
1	Gas Tabung LPG	Rp100.000
2	Biaya Listrik dan Air	Rp100.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp200.000</b>

#### d. Tenaga Kerja Langsung

Tabel.4 Tenaga Kerja Langsung (2025)

No	Tenaga Kerja	Jumlah Pekerja	Upah	Total
1	Gaji Karyawan	23 Orang	Rp100.000	Rp2.300.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp2.300.000</b>

#### e. Total Keseluruhan Biaya Produksi

Tabel.5 Total Keseluruhan Biaya Produksi (2025)

No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Variabel	Rp1.456.000
2	Biaya Tetap	Rp200.000
3	Tenaga Kerja Langsung	Rp2.300.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp3.956.000</b>

## Strategi Pengendalian Biaya Produksi

Dalam meningkatkan profitabilitas usaha, UMKM Dimsum BityBate menerapkan beberapa strategi pengendalian biaya produksi sebagai berikut:

### a. Pengendalian Bahan Baku

Strategi pengendalian bahan baku dilakukan dengan cara:

1. Membeli bahan baku dalam jumlah besar agar memperoleh harga lebih murah.
2. Memilih supplier dengan harga terjangkau dan kualitas baik.
3. Mengurangi pemborosan bahan baku saat produksi.
4. Menyimpan bahan baku dengan baik agar tidak cepat rusak.

Dengan pengendalian bahan baku yang baik, biaya produksi dapat ditekan sehingga keuntungan meningkat.

### b. Efisiensi Tenaga Kerja

Pemilik usaha memberikan pembagian tugas yang jelas kepada pekerja agar pekerjaan lebih cepat dan efektif. Selain itu, pekerja juga diberikan pelatihan sederhana mengenai teknik pembuatan dimsum dan penggunaan bahan baku secara efisien. Efisiensi tenaga kerja membantu mengurangi biaya operasional dan meningkatkan produktivitas usaha.

### c. Penghematan Biaya Overhead

Pengendalian biaya overhead dilakukan dengan cara:

- Menghemat penggunaan listrik dan air
- Menggunakan gas seperlunya
- Memilih kemasan yang ekonomis
- Mengurangi biaya transportasi

Penghematan biaya overhead dapat membantu meningkatkan laba usaha.

### d. Penentuan Harga Jual yang Tepat

Penentuan harga jual dilakukan berdasarkan total biaya produksi dan keuntungan yang diinginkan.

Contoh perhitungan harga jual:

$$\text{Total biaya produksi} = \text{Rp}3.956.000$$

$$\text{Jumlah produksi} = 800 \text{ pcs dimsum}$$

Biaya produksi per pcs:

$$\text{Rp}3.956.000/800 = \text{Rp}4.945$$

Jika keuntungan yang diinginkan sebesar Rp2.000 per pcs, maka harga jual ditentukan sebagai berikut:

$$\text{Rp}4.945 + \text{Rp}2.000 = \text{Rp}6.945$$

Maka harga jual dibulatkan menjadi Rp7.000 per pcs.

Strategi penentuan harga jual yang tepat dapat meningkatkan profitabilitas usaha.

## Analisis Profitabilitas UMKM Dimsum Bitybite

### a. Total Unit Produk

$$\text{Jumlah unit terjual : Isi 6} = 40 \text{ porsi} \times \text{Rp}29.000 = \text{Rp}1.160.000$$

$$\text{Isi 8} = 30 \text{ porsi} \times \text{Rp}37.000 = \text{Rp}1.110.000$$

$$\text{Isi 16} = 20 \text{ porsi} \times \text{Rp}75.000 = \text{Rp}1.500.000$$

$$\text{Jumlah Pendapatan} \quad 90 \text{ porsi} \quad = \text{Rp}3.770.000$$

### b. Metode Unit Fisik

Metode ini diperbiaya berdasarkan jual unit yang diproduksi

$$\text{a) Isi 6} = (40/90) \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}1.758.000$$

$$\text{b) Isi 8} = (30/90) \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}1.318.000$$

$$\text{c) Isi 16} = (20/90) \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}879.000$$

### Harga Pokok Perpori

$$\text{a) Isi 6} = \text{Rp}1.758.000/40 = \text{Rp}43.950$$

- b) Isi 8 =  $\text{Rp}1.318.000/30 = \text{Rp}43.934$   
 c) Isi 16 =  $\text{Rp}879.000/20 = \text{Rp}43.950$

**c. Harga Nilai Jual Relatif**

**Hitung Nilai Jual Total masing-masing produk:**

- a) Isi 6 =  $40 \times \text{Rp}45.000 = \text{Rp}1.800.000$   
 b) Isi 8 =  $30 \times \text{Rp}50.000 = \text{Rp}1.500.000$   
 c) Isi 16 =  $20 \times \text{Rp}75.000 = \text{Rp}1.500.000$

Total Nilai Jual =  $\text{Rp}4.800.000$

**Hitung Persentase Nilai Jual Relatif:**

- a) Isi 6 =  $(1.800.000 \div 4.800.000) \times 100\% = 37,5\%$   
 b) Isi 8 =  $(1.500.000 \div 4.800.000) \times 100\% = 31,25\%$   
 c) Isi 16 =  $(1.500.000 \div 4.800.000) \times 100\% = 31,25\%$

**Alokasi Biaya Produksi:**

- a) Isi 6 =  $37,5\% \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}1.483.500$   
 b) Isi 8 =  $31,25\% \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}1.236.250$   
 c) Isi 16 =  $31,25\% \times \text{Rp}3.956.000 = \text{Rp}1.236.250$

**Harga Pokok Per Porsi:**

- a) Isi 6 =  $\text{Rp}1.483.500 \div 40 = \text{Rp}37.088$   
 b) Isi 8 =  $\text{Rp}1.236.250 \div 30 = \text{Rp}41.208$   
 c) Isi 16 =  $\text{Rp}1.236.250 \div 20 = \text{Rp}61.813$

Dapat diringkas menggunakan tabel berikut

Tabel.6 Metode Nilai Jual relatif (2025)

Jenis Kemasan	Total Nilai Jual	Presentase	Alokasi Biaya	HPP Perporsi
Isi 6	Rp1.800.000	37,5%	Rp1.483.500	Rp37.088
Isi 8	Rp1.500.000	31,25%	Rp1.236.250	Rp41.208
Isi 16	Rp1.500.000	31,25%	Rp1.236.250	Rp61.813

**d. Metode Rata-rata Tertimbang**

**Hitung biaya rata-rata per porsi:**

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata biaya per porsi} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Jumlah Porsi}} \\ &= \frac{3.956.000}{90} \\ &= \text{Rp}43.955,56 \end{aligned}$$

**Alokasi Biaya ke masing-masing kemasan:**

- a) Isi 6 =  $40 \times \text{Rp}43.955,56 = \text{Rp}1.758.222$   
 b) Isi 8 =  $30 \times \text{Rp}43.955,56 = \text{Rp}1.318.667$   
 c) Isi 16 =  $20 \times \text{Rp}43.955,56 = \text{Rp}879.111$

**Harga Pokok Produksi per porsi:**

- a) Isi 6 =  $\text{Rp}1.758.222,22 \div 40 = \text{Rp}43.956$   
 b) Isi 8 =  $\text{Rp}1.318.666,67 \div 30 = \text{Rp}43.956$   
 c) Isi 16 =  $\text{Rp}879.111,11 \div 20 = \text{Rp}43.956$

Dapat diringkas menggunakan tabel berikut

Tabel.7 Metode Rata-rata Tertimbang

Jenis Kemasan	Jumlah Porsi	Alokasi Biaya	HPP Perporsi
Isi 6	40	Rp1.758.222	Rp43.956
Isi 8	30	Rp1.318.667	Rp43.956
Isi 16	20	Rp 879.111	Rp43.956
<b>Jumlah</b>	<b>90</b>	<b>Rp3.956</b>	

### **Analisis Titik Impas (Break-Even Point)**

- Kontribusi Margin per Porsi Rata-rata:  $(Rp4.800.000 - Rp1.456.000) \div 90 = Rp37.155,56$
- Titik Impas (porosi):  $Rp200.000 \div Rp37.155,56 = 5,38$  porsi

Artinya, perusahaan sudah mulai mendapatkan keuntungan setelah memproduksi dan menjual sekitar 6 porsi saja.

### **Strategi Pengendalian Biaya & Peningkatan Laba**

- Fokus Produksi: Perbanyak produksi kemasan isi 16 karena memiliki margin laba paling tinggi (sekitar 41%).
- Efisiensi Biaya Variabel: Lakukan penghematan pada bahan baku dan biaya operasional agar HPP turun, misal penurunan biaya variabel 5% akan menaikkan laba sekitar Rp72.800.
- Efisiensi Tenaga Kerja: Optimalisasi 23 tenaga kerja agar waktu produksi lebih cepat dan biaya tenaga kerja per unit berkurang.
- Penyesuaian Harga: Kemasan isi 6 memiliki laba sangat kecil, dapat dipertimbangkan menaikkan harga jual sekitar Rp2.000–Rp3.000 agar margin lebih wajar.

### **Faktor Penghambat Pengendalian Biaya Produksi**

Beberapa hambatan yang dihadapi UMKM Dimsum BityBate dalam pengendalian biaya produksi.

#### **a. Kenaikan Harga Bahan Baku**

Harga bahan baku yang sering berubah menyebabkan biaya produksi meningkat sehingga keuntungan menjadi tidak stabil.

#### **b. Persaingan Usaha**

Banyaknya usaha dimsum di Kota Pematangsiantar menyebabkan persaingan harga semakin ketat.

#### **c. Keterbatasan Modal**

Keterbatasan modal membuat UMKM sulit membeli bahan baku dalam jumlah besar sehingga harga pembelian menjadi lebih mahal.

#### **d. Peralatan Produksi yang Terbatas**

Peralatan produksi yang masih sederhana menyebabkan proses produksi kurang efisien.

### **Upaya Mengatasi Hambatan**

Untuk mengatasi hambatan tersebut, UMKM Dimsum BityBate melakukan beberapa upaya, yaitu:

1. Menjalin kerja sama dengan supplier tetap.
2. Mengatur pengeluaran usaha dengan baik.
3. Meningkatkan kualitas produk agar mampu bersaing.
4. Menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha.
5. Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi.

Upaya tersebut membantu UMKM mempertahankan profitabilitas usaha di tengah persaingan bisnis kuliner.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil pengabdian yang dilakukan pada UMKM Dimsum BityBate di Pematangsiantar, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan terdiri dari tiga unsur utama, yaitu biaya material atau bahan baku sebesar Rp1.456.000, biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp2.300.000, dan biaya tetap atau overhead pabrik sebesar Rp200.000 dengan total keseluruhan mencapai Rp3.956.000 per production period. Dalam proses pengalokasian biaya, have applied tiga different methods: metode unit fisik, metode nilai jual relatif, dan metode rata-rata tertimbang, yang masing-masing memberikan hasil perhitungan harga pokok produksi yang berbeda sesuai dengan dasar alokasi yang digunakan.

Penerapan strategi pengendalian biaya produksi menjadi faktor kunci dalam meningkatkan profitabilitas usaha. Strategi yang diterapkan meliputi pengendalian pembelian bahan baku secara grosir dan pemilihan pemasok, efisiensi penggunaan tenaga kerja melalui pembagian tugas yang jelas, penghematan biaya operasional seperti listrik, air dan gas, serta penentuan harga jual yang disesuaikan dengan struktur biaya dan keuntungan yang diinginkan. Hasil analisis titik impas menunjukkan bahwa usaha telah mencapai titik balik modal hanya dengan menjual sekitar 6 porsi produk, yang mengindikasikan tingkat keamanan usaha yang cukup baik. Setelah pengendalian biaya diterapkan, tingkat keuntungan usaha meningkat dari sebelumnya sebesar Rp100.000 menjadi Rp385.000 dengan tingkat profitabilitas mencapai 30,8%.

Meskipun demikian, dalam menjalankan operasionalnya, usaha masih menghadapi beberapa kendala seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan usaha yang cukup ketat, keterbatasan modal usaha, serta penggunaan peralatan produksi yang masih sederhana dan belum memadai. Berbagai hambatan tersebut kemudian diatasi melalui kerja sama jangka panjang dengan pemasok, pencatatan keuangan yang lebih rapi, peningkatan kualitas produk, alokasi keuntungan untuk pengembangan usaha, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran. Secara keseluruhan, strategi pengendalian biaya yang diterapkan memberikan dampak positif dan signifikan terhadap efisiensi operasional maupun peningkatan keuntungan yang diperoleh.

#### **Saran**

Berdasarkan hasil pengabdian dan kesimpulan yang telah dipaparkan, tim pelaksana pengabdian memberikan beberapa saran yang diexpected dapat bermanfaat bagi pengembangan usaha UMKM Dimsum BityBate di masa mendatang. Pertama, pengelola usaha disarankan untuk meningkatkan sistem pengendalian penggunaan bahan baku agar tidak terjadi pemborosan, misalnya melalui penerapan standar takaran baku dalam setiap produksi dan penyimpanan bahan yang lebih teratur agar kualitas bahan tetap terjaga dan tidak cepat rusak. Kedua, pemilik usaha sebaiknya melakukan pencatatan arus keluar masuk keuangan secara rutin dan terperinci, sehingga informasi mengenai biaya produksi, harga pokok, serta keuntungan yang diperoleh dapat diketahui secara akurat dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis.

Ketiga, diperlukan peningkatan inovasi produk dan kualitas pelayanan agar usaha tetap mampu bersaing dengan produk sejenis yang semakin banyak bermunculan di pasaran. Hal ini dapat dilakukan dengan menambah varian rasa atau kemasan produk agar konsumen memiliki banyak pilihan. Keempat, optimalisasi pemasaran digital melalui media sosial perlu ditingkatkan lagi jangkauannya agar pasar sasaran semakin meluas dan penjualan dapat bertambah. Terakhir, bagi pengabdian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti pengaruh kualitas produk dan strategi promosi terhadap profitabilitas, agar dapat memberikan pandangan yang lebih lengkap mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha kuliner sejenis.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdul Halim. (2018). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: BPF.
- Brahim. (2021). Manajemen Biaya Produksi. Jakarta: Pustaka Ilmu.
- Bustami, Bastian & Nurlela. (2019). Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Chandra. (2023). Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Alfabeta.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2017). Manajemen Biaya. Jakarta: Salemba Empat.
- Hardani, H., dkk. (2020). Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Kasmir. (2021). Analisis Laporan Keuangan (Edisi Revisi). Jakarta: Rajawali Pers.
- Lenti, S., dkk. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah. Medan: USU Press.
- Lestari & Permana. (2020). Akuntansi Biaya: Konsep dan Penerapan. Jakarta: Erlangga.

- Mulyadi. (2012). Akuntansi Biaya (Edisi 5). Yogyakarta: STIE YKPN.
- Mulyadi. (2016). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Rudianto. (2018). Akuntansi Manajemen. Jakarta: Erlangga.
- Setiawati, Amelia. (2021). Kinerja Keuangan UMKM. Surabaya: ITS Press.
- Soerjono, S., dkk. (2021). Ekonomi Mikro dan Usaha Kecil. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sudjana. (2021). Metode Statistika untuk Penelitian. Bandung: Tarsito.
- Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.