

EFISIENSI ALOKASI BAHAN DAN BIAYA OPERASIONAL PADA USAHA KECIL MENENGAH

Abdul Haris Nasution, Alif Al Farizi Lubis, Adinda Khairunnisa Siregar, Zainarti

Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email : abdulharisnasutionarci@gmail.com

Abstract

Objective: This study was conducted to analyze the business strategies (operational efficiency, pricing policy, financial management) of a small snack business selling nuggets, sausages, dim sum, and snacks in Medan, as well as to evaluate their alignment with Islamic principles.

Method: The research uses a qualitative approach with a case study design. Data was collected through in-depth interviews, direct observation over a 1-month period, and documentation.

Results: The business implements efficiency strategies through proper ingredient management, utilization of leftover production, operational cost control (family labor, wholesale purchases), and pricing that matches the purchasing power of its consumers (children) - which remains stable even when ingredient prices rise. Financial management is carried out through daily recording and weekly evaluation. With a daily capital of IDR 100,000 (approx. USD 6.50), the business generates an average daily profit of IDR 100,000 and maintains a stable number of customers.

Conclusion: Efficient allocation of ingredients and operational costs plays a crucial role in the sustainability of small businesses - success does not depend on large capital, but on the ability to manage resources wisely. All strategies are aligned with the Islamic principles of *adl* (justice), *ihsan* (benevolence), *hifz al-mal* (asset protection), *takaful* (mutual aid), and *amanah* (trustworthiness).

Keywords: Small snack business, operational efficiency, financial management, Islamic principles, Medan

Abstrak

Tujuan: Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi bisnis (efisiensi operasional, kebijakan harga, manajemen keuangan) pada usaha makanan ringan yang menjual naget, sosis, dimsum, dan snack di Medan, serta mengevaluasi kesesuaiannya dengan prinsip Islam. **Metode:** Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi langsung selama 1 bulan, dan dokumentasi. **Hasil:** Usaha ini menerapkan strategi efisiensi melalui pengelolaan bahan yang tepat, pemanfaatan sisa produksi, pengaturan biaya operasional (tenaga kerja keluarga, pembelian grosir), dan penetapan harga sesuai daya beli konsumen (anak-anak) yang tetap meskipun bahan naik. Manajemen keuangan dilakukan dengan pencatatan harian dan evaluasi mingguan. Dengan modal harian Rp100.000, usaha menghasilkan laba harian rata-rata Rp100.000 dan menjaga pembeli stabil. **Kesimpulan:** Efisiensi alokasi bahan dan biaya berperan penting dalam keberlangsungan usaha - keberhasilan tidak bergantung pada modal besar, melainkan kemampuan

Article history

Received: Desember 2025

Reviewed: Desember 2025

Published: Desember 2025

Plagiarism checker no 1464

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

mengelola sumber daya secara bijak. Semua strategi sesuai dengan prinsip adl, ihsan, hifz al-mal, takaful, dan amanah dalam Islam.

Kata Kunci: Usaha makanan ringan, efisiensi operasional, manajemen keuangan, prinsip Islam, Medan

Pendahuluan

Usaha kecil menengah (UKM) memiliki peran vital dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, banyak UKM menghadapi kendala dalam pengelolaan bahan baku dan biaya operasional secara efisien. Efisiensi menjadi faktor kunci agar usaha tetap bertahan di tengah fluktuasi harga pasar dan meningkatnya biaya produksi. Dalam konteks usaha kuliner, efisiensi tidak hanya berkaitan dengan pembelian bahan, tetapi juga mencakup cara penggunaan dan pengelolaannya agar tidak menimbulkan kerugian. Penelitian ini mengkaji praktik efisiensi pada sebuah usaha makanan rumahan yang telah berjalan selama lima tahun, dengan produk utama seperti nugget, sosis, dimsum, dan camilan anak-anak. Meskipun modal yang digunakan relatif kecil, usaha ini mampu bertahan dengan keuntungan stabil. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pengalokasian bahan baku, pengaturan biaya operasional, serta strategi penetapan harga yang diterapkan oleh pelaku UKM agar tetap efisien dan menguntungkan. Di era pertumbuhan ekonomi dan perubahan gaya hidup, permintaan akan makanan ringan semakin meningkat, terutama di kalangan anak-anak yang menjadi pasar sasaran utama. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2024), sektor makanan dan minuman menyumbang sekitar 14,5% terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Provinsi Sumatera Utara, dengan usaha mikro dan kecil mendominasi sekitar 85% dari total usaha di sektor ini. Hal ini menunjukkan bahwa usaha makanan ringan memiliki peran penting dalam perekonomian daerah. Usaha makanan ringan yang bergerak di bidang naget, sosis, dimsum, dan snack memiliki potensi besar karena biaya modal rendah dan pasar yang luas. Namun, tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha ini antara lain fluktuasi harga bahan baku, persaingan yang ketat, dan kebutuhan untuk mempertahankan kualitas produk serta kepuasan pelanggan. Tanpa strategi yang tepat, usaha ini berisiko tidak dapat bertahan dalam jangka panjang. Selain itu, dalam konteks masyarakat yang mayoritas muslim seperti Indonesia, prinsip Islam memiliki peran penting dalam mengarahkan strategi bisnis. Prinsip-prinsip seperti adl (keadilan), ihsan (kebaikan), takaful (gotong royong), dan falah (kesejahteraan) harus diintegrasikan dalam setiap aspek operasional bisnis untuk memastikan keberhasilan jangka panjang dan kepatuhan terhadap nilai-nilai agama. Pada kasus khusus, terdapat usaha makanan ringan di Medan yang berdiri sejak 5 tahun lalu dan telah mampu bertahan meskipun menghadapi berbagai tantangan. Usaha ini memiliki karakteristik yang unik, seperti pembelian bahan baku harian, pengelolaan stok yang optimal, dan kebijakan harga yang tetap meskipun harga bahan baku naik. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi bisnis usaha ini dari perspektif efisiensi operasional dan keadilan harga menurut prinsip Islam.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik usaha. Fokus penelitian mencakup aspek pengadaan bahan, pengelolaan sisa produksi, biaya operasional, strategi penetapan harga, serta manajemen keuangan sederhana yang diterapkan. Analisis dilakukan secara naratif untuk memahami strategi efisiensi yang diterapkan secara praktis.

Hasil dan Pembahasan

1. Efisiensi Operasional

Efisiensi operasional adalah kemampuan usaha untuk menghasilkan produk atau jasa dengan biaya yang seminimal mungkin tanpa mengorbankan kualitas (Kotler & Keller, 2023). Efisiensi operasional dapat dicapai melalui beberapa cara:

- **Pengelolaan bahan baku:** Pembelian bahan baku di tempat yang memberikan harga murah dan kualitas baik, serta pengelolaan stok yang optimal untuk menghindari pemborosan.
- **Proses produksi:** Penyusunan proses produksi yang efisien untuk mengurangi waktu dan biaya produksi.
- **Pemanfaatan sumber daya:** Memanfaatkan sumber daya yang ada secara optimal, termasuk pemanfaatan sisa bahan baku untuk menghindari pemborosan. Pada usaha makanan ringan, efisiensi operasional sangat penting karena biaya bahan baku merupakan komponen terbesar dalam total biaya produksi (sekitar 70-80% menurut Ramadhan, 2022). Dengan meningkatkan efisiensi operasional, usaha dapat menurunkan biaya dan meningkatkan keuntungan tanpa harus menaikkan harga jual.

2. Pengelolaan Sisa Produksi

Sisa bahan atau produk yang tidak habis dijual tidak langsung dibuang, melainkan dimasak ulang untuk dijual kembali keesokan harinya. Strategi sederhana ini efektif menekan kerugian dan mencegah pemborosan bahan. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan Bu Siti, proses pengelolaan sisa produksi dilakukan dengan cara berikut:

- **Pemilahaan:** Pada akhir hari, sisa produk (seperti naget yang belum terjual atau sisa tepung dan bumbu) dipilah berdasarkan kualitas. Produk yang masih layak dikonsumsi dipisahkan dari yang sudah tidak layak.
- **Penyimpanan:** Sisa produk yang layak disimpan di lemari pendingin dengan suhu yang sesuai untuk mempertahankan kesegaran. Bu Siti menjelaskan, "Saya simpan sisa naget dan dimsum di kulkas dengan suhu 5 derajat agar tidak rusak dan masih enak ketika dimasak ulang besok."
- **Pembuatan ulang:** Keesokan harian, sisa produk dimasak ulang dengan cara yang sedikit diubah untuk memastikan kualitas dan rasa tetap baik. Misalnya, sisa naget yang sudah digoreng dipotong-potong dan dibuat menjadi "naget goreng krispi" dengan menambahkan lapisan tepung baru dan menggoreng kembali secara cepat. Sisa bumbu yang tidak terpakai digunakan untuk memvariasikan rasa produk baru hari itu.

Strategi ini telah terbukti efektif: selama periode observasi 1 bulan, hanya 2 kali ada sisa produk yang harus dibuang karena sudah tidak layak dikonsumsi, dan itu hanya dalam jumlah sangat sedikit. Hal ini membuat biaya pemborosan turun menjadi kurang dari 5% dari total modal harian.

Dari sisi manajemen bisnis, pengelolaan sisa produksi ini sangat berharga karena menekan kerugian dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Menurut Ramadhan (2022), usaha makanan ringan yang mampu memanfaatkan sisa bahan baku dapat meningkatkan keuntungan sebesar 10-15% per bulan karena tidak perlu membeli bahan baku tambahan untuk memproduksi produk baru setiap Produk. Dari perspektif Islam, strategi ini sangat sesuai dengan prinsip hifz al-mal (perlindungan harta) yang menuntut agar harta digunakan dengan bijak dan tidak diborokkan. Hadis Riwayat Muslim menyatakan, "Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang boros." Pemborosan bahan baku dianggap bertentangan dengan nilai-nilai Islam karena sumber daya yang ada adalah karunia Allah yang harus digunakan untuk kesejahteraan

umat. Selain itu, pengelolaan sisa produksi juga sesuai dengan prinsip ihsan (kebaikan) karena memastikan bahwa tidak ada sumber daya yang terbuang sia-sia dan dapat memberikan manfaat bagi pelanggan keesokan harian. Bu Siti juga menambahkan, "Saya tidak mau buang makanan karena saya tahu banyak orang yang kekurangan. Memasak ulang sisa produk adalah cara saya untuk membantu mengurangi pemborosan dan tetap memberikan produk terjangkau bagi anak-anak di sekitar sini."

3. Pengaturan Biaya Operasional

Modal harian sebesar Rp100.000 digunakan untuk bahan utama (naget, sosis, dimsum, tepung, telur), minyak goreng, dan gas untuk memasak. Tenaga kerja berasal dari keluarga sendiri sehingga tidak ada biaya gaji tambahan. Pembelian bahan secara grosir dan memanfaatkan promosi pemasok juga membantu menekan biaya Berdasarkan wawancara dengan Bu Siti dan data dokumentasi (struk pembelian), pembagian modal harian Rp100.000 adalah sebagai berikut:

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
Bahan utama (naget, sosis, dimsum)	45.000	45
Bahan pendukung (tepung, telur, bumbu)	25.000	25
Minyak goreng	15.000	15
Gas memasak	10.000	10
Biaya operasional lain (listrik, air)	5.000	5
Total	100.000	100

Dari sisi manajemen bisnis, pengaturan biaya operasional yang efektif membuat usaha ini mampu mempertahankan keuntungan meskipun tidak menaikkan harga jual. Menurut Kotler & Keller (2023), usaha mikro yang dapat mengendalikan biaya dengan baik memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dalam persaingan yang ketat. Dalam kasus ini, penghematan biaya dari tenaga kerja keluarga dan pembelian grosir memungkinkan Bu Siti untuk mendapatkan keuntungan Rp500 per buah produk, yang konsisten selama periode penelitian.

Dari perspektif Islam, strategi ini sesuai dengan prinsip hifz al-mal (perlindungan harta) yang menuntut agar harta digunakan dengan bijak dan tidak boros. Al-Qur'an (17:29) menyatakan, "Janganlah kamu membazir, sesungguhnya orang yang boros itu saudara orang yang kufur." Dengan menghemat biaya operasional, Bu Siti tidak membazirkan sumber daya yang ada dan dapat mengalokasikan keuntungan untuk kebutuhan keluarga dan pengembangan usaha. Selain itu, penggunaan tenaga kerja keluarga juga sesuai dengan prinsip takaful (gotong royong) dalam Islam. Keluarga bekerja bersama untuk mengembangkan usaha, yang menumbuhkan rasa kebersamaan dan saling membantu. Bu Siti menjelaskan, "Saya senang kerja bareng putri saya karena tidak hanya menghemat biaya, tapi juga memberi dia pengalaman berbisnis dan mempererat hubungan keluarga kita." Strategi memanfaatkan promosi pemasok juga tidak bertentangan dengan prinsip Islam, asalkan tidak melibatkan transaksi haram atau penipuan. Bu Siti selalu memastikan bahwa bahan baku yang dibeli dengan promosi masih memiliki kualitas baik, sehingga tidak merugikan pelanggan - hal ini sesuai dengan prinsip adl (keadilan) dan ihsan (kebaikan).

4. Strategi Penetapan Harga

Walaupun harga bahan baku naik, pengusaha memilih untuk tidak menaikkan harga jual. Hal ini dilakukan untuk menjaga loyalitas pembeli, terutama anak-anak. Sebagai gantinya, pengusaha menekan biaya produksi dan meningkatkan volume penjualan agar keuntungan tetap stabil.

Kebijakan harga adalah keputusan yang diambil oleh usaha tentang harga jual produk atau jasa (Tjiptono, 2021). Faktor yang mempengaruhi kebijakan harga antara lain: biaya produksi, permintaan pasar, persaingan, dan posisi produk di pasar.

Ada beberapa jenis kebijakan harga, antara lain:

- **Harga tetap:** Harga jual produk tidak diubah meskipun ada perubahan biaya produksi atau kondisi pasar
- **Harga fleksibel:** Harga jual produk diubah sesuai dengan perubahan biaya produksi atau kondisi pasar.
- **Harga sesuai keinginan pelanggan:** Harga jual produk ditetapkan berdasarkan kemampuan dan keinginan pelanggan untuk membayar.

Pada usaha yang menargetkan anak-anak sebagai pelanggan, kebijakan harga yang terjangkau dan tetap sangat penting untuk mempertahankan jumlah pembeli. Anak-anak biasanya memiliki anggaran yang terbatas, sehingga perubahan harga yang sering dapat membuat mereka berpindah ke usaha lain yang harga nya lebih stabil (Siti, 2023).

5. Manajemen Keuangan dan Evaluasi

Pemilik usaha mencatat seluruh pengeluaran dan pemasukan harian dalam buku sederhana. Evaluasi mingguan dilakukan untuk menilai efisiensi penggunaan bahan dan laba yang diperoleh. Meski tanpa sistem akuntansi formal, pencatatan sederhana ini terbukti membantu dalam pengambilan keputusan usaha. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan Bu Siti, proses manajemen keuangan dilakukan dengan cara berikut:

- **Pencatatan harian:** Bu Siti menggunakan buku catatan sederhana untuk mencatat semua pemasukan (pendapatan dari penjualan) dan pengeluaran (modal bahan baku, biaya gas, listrik, air). Setiap hari setelah usaha tutup, dia menghitung total pemasukan dan pengeluaran untuk mengetahui laba harian. Contoh pencatatan harian:
 - Tanggal 15 Oktober 2024
 - Pemasukan: Rp200.000 (jual 200 buah produk)
 - Pengeluaran: Rp100.000 (modal harian)
 - Laba: Rp100.000
- **Penyimpanan uang:** Uang pemasukan dibagi menjadi dua bagian: satu bagian untuk modal harian keesokan hari, dan satu bagian untuk tabungan dan kebutuhan keluarga. Bu Siti menyimpan uang di tempat yang aman dan tidak mencampur uang usaha dengan uang pribadi.
- **Evaluasi mingguan:** Setiap akhir minggu, Bu Siti menganalisis catatan harian selama seminggu untuk mengevaluasi:
 - Efisiensi penggunaan bahan baku (apakah ada bahan yang terlalu banyak dibeli atau terbuang).
 - Tren penjualan (hari apa yang paling ramai atau sepi).
 - Laba mingguan (apakah laba meningkat atau menurun dan alasan nya).

Kesimpulan

Penelitian ini menganalisis strategi bisnis pada usaha makanan ringan "Warung Snack Bu Siti" di Medan, dengan fokus pada efisiensi operasional, kebijakan harga, manajemen keuangan, dan kesesuaiannya dengan prinsip Islam. Berdasarkan hasil analisis data yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi selama 1 bulan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Efisiensi alokasi bahan dan biaya operasional berperan penting dalam keberlangsungan usaha kecil menengah. Pengusaha mampu menerapkan strategi efisiensi melalui berbagai cara, yaitu: (1) pengelolaan bahan yang tepat dengan pembelian harian di grosir dan perhitungan stok yang optimal; (2) pemanfaatan sisa produksi dengan memasak ulang produk yang masih layak untuk dijual keesokan harian; (3) pengaturan biaya operasional dengan menggunakan tenaga kerja keluarga, memanfaatkan promosi pemasok, dan mengendalikan biaya listrik serta air; serta (4) penetapan harga yang sesuai dengan daya beli konsumen (anak-anak) dan tetap meskipun harga bahan baku naik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak bergantung pada besar kecilnya modal, melainkan pada kemampuan mengelola sumber daya secara bijak dan terencana. Usaha ini hanya menggunakan modal harian sebesar Rp100.000, namun mampu menghasilkan laba harian rata-rata Rp100.000 dan menjaga jumlah pembeli yang stabil (rata-rata 100 orang per hari). Keberhasilan ini juga didukung oleh manajemen keuangan sederhana yang meliputi pencatatan harian dan evaluasi mingguan, yang membantu dalam pengambilan keputusan usaha yang tepat.

Semua strategi bisnis yang diterapkan sesuai dengan prinsip Islam, antara lain: (a) hifz al-mal (perlindungan harta) melalui penghematan bahan dan biaya; (b) adl (keadilan) melalui penetapan harga yang terjangkau dan tidak mengeksploitasi pelanggan; (c) ihsan (kebaikan) melalui pemberian produk berkualitas dan pelayanan ramah; (d) takaful (gotong royong) melalui penggunaan tenaga kerja keluarga; dan (e) amanah (kepercayaan) melalui pencatatan keuangan yang transparan. Secara keseluruhan, usaha makanan ringan "Warung Snack Bu Siti" memberikan contoh yang baik tentang bagaimana usaha kecil dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat dengan menerapkan strategi efisiensi dan mematuhi prinsip Islam. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha makanan ringan lain untuk meningkatkan keberhasilan usaha melalui pengelolaan sumber daya yang bijak dan sesuai dengan nilai-nilai agama.

DAFTAR PUSTAKA

- Asosiasi Usaha Makanan Ringan Indonesia (AUMRI). (2023). Laporan Kinerja Usaha Makanan Ringan di Indonesia Tahun 2023. Jakarta: AUMRI.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Sumatera Utara. (2024). PDRB Provinsi Sumatera Utara Tahun 2023. Medan: BPS Sumatera Utara.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2023). *Marketing Management* (16th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Moleong, L. J. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (8th ed.). Bandung: Remaja Rosdakarya.

Ramadhan, M. (2022). Efisiensi Operasional Usaha Mikro Makanan di Kota-Kota Besar Indonesia. Yogyakarta: Penerbit Universitas Gadjah Mada.

Siti, N. (2023). Kebijakan Harga dan Kepuasan Pelanggan Usaha Makanan Ringan yang Menargetkan Anak-Anak. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama.

Sutrisno, S. (2022). Manajemen Usaha Makanan Ringan: Strategi untuk Pertumbuhan. Surabaya: Penerbit Universitas Airlangga.

Tjiptono, F. (2021). Manajemen Pemasaran: Konsep dan Aplikasi di Indonesia (10th ed.). Jakarta: Erlangga.

Yin, R. K. (2018). Case Study Research: Design and Methods (6th ed.). Thousand Oaks: Sage Publications.