

# PENYUSUNAN ANGGARAN MODAL PADA UMKM NASI UDUK: STRATEGI KEUANGAN UNTUK KEBERLANJUTAN USAHA

<sup>1</sup>Purwanti, <sup>2</sup>Nursilma Rahmawati, <sup>3\*</sup>Indah Cempaka Sari

<sup>1,2,3</sup>Universitas Pelita Bangsa  
e-mail: cempakasariindah391@gmail.com

*Abstract: MSMEs play an important role in driving the national economy, including the culinary sector such as the nasi uduk business which continues to grow in the community. Despite having great potential, many MSMEs actors do not yet have adequate understanding in preparing capital budgets, so they face obstacles in long-term financial management. This study aims to evaluate the importance of preparing a capital budget in MSMEs Nasi Uduk as a financial strategy in creating business sustainability. With a quantitative descriptive approach based on case studies, this study analyzes revenue, cost structure, profit projections, and break-even points. The results show that systematic capital budgeting allows MSMEs actors to manage costs efficiently, maintain profit stability, and minimize financial risks. These findings support the urgency of financial planning based on real data for the sustainability and development of MSMEs in a sustainable manner.*

*Keywords: MSMEs, Capital Budget, Uduk Rice, Profit, Financial Strategy*

**Abstrak:** UMKM memegang peranan penting dalam mendorong perekonomian nasional, termasuk sektor kuliner seperti usaha nasi uduk yang terus berkembang di masyarakat. Meskipun memiliki potensi yang besar, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pemahaman yang memadai dalam penyusunan anggaran modal, sehingga menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan jangka panjang. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pentingnya penyusunan anggaran modal pada UMKM nasi uduk sebagai strategi keuangan dalam menciptakan keberlanjutan usaha. Dengan pendekatan deskriptif kuantitatif berbasis studi kasus, penelitian ini menganalisis pendapatan, struktur biaya, proyeksi laba, dan titik impas (break-even point). Hasilnya menunjukkan bahwa penyusunan anggaran modal yang sistematis memungkinkan pelaku UMKM untuk mengelola biaya secara efisien, menjaga kestabilan laba, serta meminimalkan risiko finansial. Temuan ini mendukung urgensi perencanaan keuangan yang berbasis data nyata bagi kelangsungan dan pengembangan UMKM secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** UMKM, Anggaran Modal, Nasi Uduk, Laba, Strategi Keuangan

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam menopang perekonomian nasional Indonesia. UMKM merupakan usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha kecil, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar, dan memenuhi kriteria tertentu berdasarkan peraturan perundang – undangan (Farisi & Fasa 2022). Dengan jumlah pelaku usaha yang mencapai jutaan. Di tengah tantangan ekonomi global dan ketatnya persaingan industri, UMKM tetap menjadi pilar yang tangguh dan adaptif dalam menghadapi perubahan pasar. Salah satu subsektor UMKM yang terus menunjukkan eksistensinya adalah sektor makanan dan minuman. Pertumbuhan industri makanan dan minuman pada triwulan III 2024 tercatat sebesar 5,82%, lebih tinggi dari pertumbuhan PDB nasional yang sebesar 4,95% (Siti Nur Arifa 2025) . Dengan inovasi produk, adaptasi teknologi, dan dukungan kebijakan yang terus ditingkatkan, subsektor makanan dan minuman diprediksi akan terus menjadi lokomotif pertumbuhan UMKM di Indonesia, sekaligus memperkuat ketahanan ekonomi nasional (Ariani & Amaliah 2023). Di antara banyak pilihan kuliner khas, nasi uduk menempati posisi istimewa sebagai makanan tradisional Betawi yang digemari lintas generasi dan kelas sosial. Nasi uduk merupakan hidangan tradisional Indonesia yang kaya akan cita rasa dan nilai budaya, dengan proses pembuatan dan komposisi bahan yang khas serta memiliki nilai gizi yang cukup untuk menjadi makanan pokok (Anon n.d.). Fenomena ini menunjukkan bahwa meskipun berskala kecil, UMKM nasi uduk memiliki potensi besar untuk berkembang dan menciptakan nilai ekonomi yang signifikan jika dikelola dengan baik.



Kesuksesan UMKM nasi uduk tidak terlepas dari berbagai strategi yang mereka adopsi, mulai dari inovasi menu, pelayanan pelanggan, hingga efisiensi biaya operasional. Salah satu contohnya adalah warung nasi uduk yang banyak ditemukan di kawasan Jabodetabek, seperti yang dilaporkan oleh *Kompas.com*, menjadi pilihan favorit masyarakat karena harganya yang terjangkau dan rasanya yang khas. Selain itu, dalam era digital saat ini, banyak pelaku UMKM nasi uduk mulai mengembangkan branding digital mereka melalui desain logo, kemasan yang menarik, banner promosi, serta penggunaan foto produk berkualitas tinggi di platform seperti Instagram dan WhatsApp Business. Pengembangan branding digital pada UMKM nasi uduk, seperti desain logo, kemasan, banner promosi, dan foto produk yang menarik untuk meningkatkan daya tarik dan penjualan di era digital (Wahyuni, Dewi & Akbar 2023) Menurut laporan *Katadata.co.id*, strategi pemasaran digital yang dilakukan oleh UMKM terbukti mampu meningkatkan visibilitas dan penjualan produk, termasuk dalam sektor makanan dan minuman.

Banyak dari pelaku usaha nasi uduk yang mampu bertahan, bahkan memperluas usahanya dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan menjalin kemitraan lokal, seperti bekerja sama dengan ojek online atau penyedia jasa katering. Namun demikian, menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2023, sekitar 45% UMKM mengalami kesulitan dalam manajemen keuangan, khususnya dalam hal perencanaan dan alokasi modal usaha. Hal ini menunjukkan bahwa di balik kisah sukses sebagian pelaku usaha, terdapat tantangan besar yang masih dihadapi oleh UMKM nasi uduk, terutama dalam aspek pengelolaan keuangan yang memadai untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Penyusunan anggaran modal menjadi salah satu aspek penting yang sering kali terabaikan oleh pelaku UMKM. Investasi modal melibatkan pengeluaran besar dan manfaat jangka panjang, penyusunan anggaran modal yang terstruktur memungkinkan perencanaan yang matang agar dana yang diinvestasikan dapat kembali dan menghasilkan laba optimal (Nur Syifatulloh et al., n.d.). Banyak di antara mereka yang menjalankan usaha secara intuitif tanpa pencatatan keuangan yang jelas, sehingga sulit membedakan antara keuntungan usaha dan konsumsi pribadi. Ketidaktahuan terhadap manajemen biaya, proyeksi laba, serta strategi reinvestasi membuat mereka rentan terhadap krisis likuiditas atau kesalahan dalam pengambilan keputusan bisnis. Padahal, penyusunan anggaran modal yang baik merupakan fondasi utama dalam menciptakan usaha UMKM yang efisien, terukur, dan berkelanjutan karena membantu pengelolaan dana investasi secara optimal dan mendukung pengambilan keputusan strategis (Christine et al., 2023).

Berangkat dari permasalahan tersebut, penelitian ini berupaya mengangkat pentingnya penyusunan anggaran modal berbasis data operasional nyata, dengan studi kasus pada UMKM nasi uduk. Penelitian ini bertujuan untuk menyajikan pendekatan sederhana namun aplikatif yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha serupa. Dengan memanfaatkan data penjualan harian, struktur biaya, dan proyeksi laba, penelitian ini ingin menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang tepat bukan hanya wacana besar bagi perusahaan besar, melainkan kebutuhan mendesak bagi UMKM agar dapat bertahan dan berkembang di tengah dinamika pasar yang kompetitif.

## KAJIAN TEORI

### Konsep Anggaran Modal

Anggaran modal (*capital budgeting*) merupakan suatu proses yang digunakan oleh organisasi atau pelaku usaha untuk merencanakan dan mengevaluasi pengeluaran investasi jangka panjang. Anggaran modal adalah proses perencanaan dan pengelolaan pengeluaran yang menyangkut aset tetap dan proyek investasi yang diharapkan dapat menghasilkan manfaat ekonomi dalam jangka panjang (Gitman, n.d.). Anggaran modal sangat penting karena membantu pelaku usaha menentukan apakah suatu investasi layak dilakukan dengan memperhitungkan biaya dan manfaatnya secara sistematis (Christine et al., 2023). Proses ini meliputi identifikasi kebutuhan investasi, estimasi arus kas masa depan, analisis kelayakan proyek, dan pengambilan keputusan berbasis data keuangan. Dengan anggaran modal, pengusaha dapat mengontrol pengeluaran modal agar tidak melebihi rencana dan memaksimalkan penggunaan dana yang ada (Harahap et al., 2024).

Anggaran modal pada UMKM nasi uduk juga mencakup investasi awal untuk peralatan masak dan penyajian, serta biaya operasional harian, meskipun fokus jurnal tersebut lebih menekankan pada aspek pengelolaan persediaan sebagai bagian inti dari anggaran modal yang efektif (Supriatna et al., n.d.). Misalnya, pada UMKM nasi uduk, pengadaan kompor baru, etalase, atau penambahan kapasitas



alat masak dapat dikategorikan sebagai investasi modal. Dengan demikian, penyusunan anggaran modal yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk mengoptimalkan penggunaan dana, meminimalkan risiko, serta meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha secara berkelanjutan (Supriatna & Rohmaeti, 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Fajar Supriatna dkk. (Universitas Pelita Bangsa) berjudul "Penyusunan Anggaran Persediaan Pada UMKM Nasi Uduk Mpok Nem" menyoroti pentingnya pengelolaan persediaan dalam operasional UMKM. Dalam studi ini, dijelaskan bahwa UMKM Nasi Uduk Mpok Nem belum memiliki sistem anggaran persediaan yang terstruktur, sehingga proses manajemen stok masih dilakukan secara manual. Melalui pendekatan kualitatif berupa wawancara dan observasi, peneliti mengembangkan model penyusunan anggaran persediaan yang terdiri dari tahapan-tahapan penting seperti identifikasi kebutuhan, analisis data historis, peramalan permintaan, serta kebijakan dan penyusunan anggaran. Model ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan stok, mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan bahan baku, dan mendukung keberlangsungan usaha secara operasional.

Penelitian selanjutnya oleh Rismawati dkk. dari Universitas Pelita Bangsa Bekasi berjudul "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Nasi Uduk Betawi: Peluang dan Strategi", membahas pengembangan UMKM dari berbagai aspek strategis. Penelitian ini menekankan bahwa UMKM merupakan sektor penting dalam struktur ekonomi nasional dan lokal, serta memberikan kontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja. Dalam konteks UMKM Nasi Uduk Betawi di Desa Bojong Konen, penelitian ini mengkaji peluang pasar, strategi pemasaran, rencana keuangan, hingga pemanfaatan digitalisasi melalui e-commerce. Selain itu, aspek legalitas usaha juga dibahas sebagai bagian dari keberlanjutan dan perluasan skala usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa modernisasi dan adaptasi teknologi menjadi strategi krusial dalam pengembangan UMKM berbasis kuliner tradisional (Rismawati, 2025).

Adapun penelitian oleh Erly Sherlita dkk. dari Universitas Widyatama dengan judul "Analisis Penganggaran Modal pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat", berfokus pada praktik penganggaran modal dalam kegiatan investasi dan pengambilan keputusan proyek di lingkungan UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan eksploratif dan kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa banyak pelaku UMKM belum sepenuhnya menerapkan praktik penganggaran modal yang sistematis. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan modal serta kurangnya pemahaman dalam perencanaan investasi jangka panjang. Meskipun pelaku usaha menyadari pentingnya penganggaran modal, implementasinya masih minim, khususnya dalam penggunaan metode evaluasi proyek dan pengukuran kelayakan investasi, sehingga diperlukan pelatihan dan pendampingan yang lebih intensif bagi pelaku UMKM (Maliek et al., 2024).

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan studi kasus pada satu UMKM nasi uduk yang beroperasi di wilayah X. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dan observasi terhadap kegiatan operasional harian. Analisis difokuskan pada perhitungan pendapatan, biaya, dan laba serta proyeksi anggaran modal selama satu bulan operasional.

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang bergerak dalam bidang kuliner khususnya penjualan nasi uduk di wilayah X. Namun, karena menggunakan pendekatan studi kasus, maka sampel yang diambil hanya satu UMKM nasi uduk yang dipilih secara purposive, yaitu UMKM yang telah beroperasi minimal 1 tahun dan bersedia memberikan data keuangan serta aktivitas operasional secara terbuka.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui:

1. Wawancara Terstruktur, yaitu dengan memberikan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya kepada pemilik usaha terkait pendapatan, biaya, dan alokasi modal.
2. Observasi Langsung, yakni mengamati aktivitas operasional harian untuk mengetahui alur produksi, jumlah pelanggan, dan pengeluaran harian.



3. Dokumentasi, berupa pencatatan nota pembelian, struk penjualan, dan laporan keuangan sederhana yang dimiliki UMKM.

Karena penelitian ini bersifat kuantitatif deskriptif, maka tidak digunakan skala pengukuran khusus seperti skala Likert, melainkan data numerik riil yang dikumpulkan dari catatan dan wawancara.

#### Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif, yaitu dengan menghitung:

- a) Pendapatan (Revenue) = Harga jual x Jumlah produk terjual
- b) Biaya Operasional = Biaya tetap + Biaya variable
- c) Laba Bersih = Total Pendapatan - Total Biaya

Dilakukan analisis proyeksi anggaran modal untuk satu bulan ke depan berdasarkan tren pengeluaran dan pemasukan yang diamati. Software yang digunakan untuk mengolah data adalah Microsoft Excel, digunakan untuk menyusun laporan keuangan sederhana, menghitung rata-rata pendapatan harian, biaya produksi, serta simulasi proyeksi keuntungan.

#### Variabel Operasional

Dalam penelitian ini terdapat beberapa variabel yang digunakan, yaitu:

1. Variabel Dependen (Y):  
Laba Bersih UMKM (dalam satu bulan operasional)
2. Variabel Independen (X):
  - a) Pendapatan Harian (jumlah penjualan nasi uduk per hari dikalikan harga jual)
  - b) Biaya Operasional (meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, sewa tempat, dan biaya tidak langsung lainnya)
  - c) Modal Awal (jumlah uang yang diinvestasikan pada awal bulan)

Penelitian ini tidak menggunakan variabel intervening maupun moderating karena fokusnya adalah pada analisis langsung antara biaya, pendapatan, dan laba.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### Data Operasional Harian

Berdasarkan hasil observasi, UMKM Nasi Uduk menjual rata-rata 60 bungkus per hari dengan harga Rp. 8.000 per bungkus, serta 30 paket gorengan seharga Rp. 5.000. Rata - rata pendapatan harian mencapai Rp. 630.000.

**Tabel 1. Rata - rata penjualan harian dan pendapatan**

Item	Jumlah Terjual/Hari	Harga Satuan (Rp)	Total Pendapatan harian (Rp)
Nasi Uduk	60 bungkus	8.000	480.000
Gorengan	30 paket	5.000	150.000
Total			630.000

Sumber : Laporan Keuangan UMKM wilayah X

#### Laba Kotor dan Bersih

Laba kotor harian mencapai Rp. 1.200.000, sedangkan laba bersihnya sekitar Rp. 550.000 setelah dikurangi biaya operasional. Hal ini menunjukkan efisiensi usaha masih dapat ditingkatkan agar margin keuntungan lebih besar.

**Tabel 2. Rincian laba harian**

Komponen	Nilai (Rp)
Pendapatan Kotor	1.200.000
Biayaa Operasional	650.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>550.000</b>

Sumber : Laporan Keuangan UMKM wilayah X

Pendapatan yang stabil ini tetap memberikan keuntungan walaupun margin bersih belum terlalu tinggi. Dengan pengelolaan biaya yang lebih baik, keuntungan bisa ditingkatkan.

#### Penyusunan Anggaran Modal Bulanan



Anggaran modal bulanan penting untuk mengatur keuangan usaha secara terencana. Proyeksi anggaran berikut menunjukkan kebutuhan utama seperti bahan baku dan tenaga kerja.

**Tabel 3. Anggaran Modal Bulanan**

Komponen	Estimasi Bulanan (Rp)
Bahan baku	12.000.000
Tenaga kerja harian	3.000.000
Utilitas (listrik, gas)	1.500.000
Kemasan dan logistik	1.000.000
Cadangan tak terduga	1.000.000
<b>Total Modal</b>	<b>18.500.000</b>

Sumber : Laporan Keuangan UMKM wilayah X

Dari total tersebut, biaya tetap bulanan seperti sewa dan upah tetap sekitar Rp5.000.000. Biaya variabel bergantung pada jumlah produksi dan harus dikelola agar efisien.

**Analisis Break Event Point**

*Break-even point* (BEP) menunjukkan pada titik berapa pendapatan menutupi seluruh biaya. BEP menunjukkan volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dan menjadi alat penting dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan bisnis (Novelia Kewetary et al., 2024). BEP menunjukkan jumlah minimal produk atau jasa yang harus dijual agar seluruh biaya tetap dan variabel dapat tertutupi sepenuhnya (Rijal Fahmi Mohamadi, 2023). BEP dapat dihitung dengan rumus:

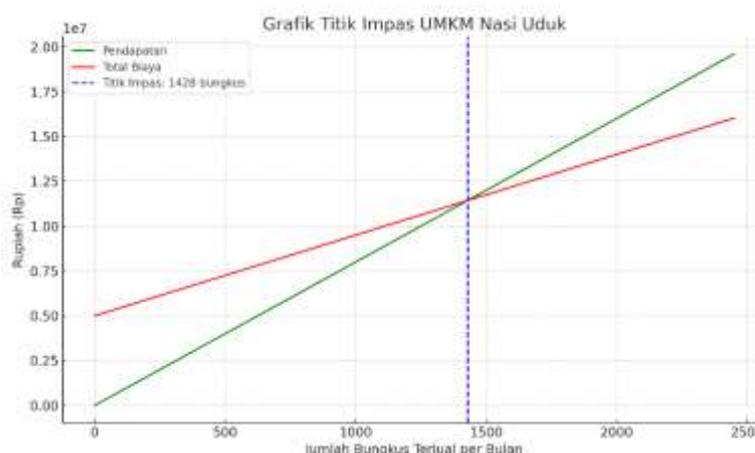
$$BEP (unit) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Asumsikan:

- Harga jual nasi uduk: Rp. 8.000
- Biaya variabel per bungkus (nasi, lauk, bumbu, minyak): Rp. 4.500
- Biaya tetap bulanan: Rp. 5.000.000

Artinya, usaha ini akan mulai menghasilkan keuntungan setelah menjual minimal 1.429 bungkus nasi uduk per bulan, atau sekitar 48 bungkus per hari — di bawah rata-rata harian 60 bungkus, menandakan usaha telah melampaui titik impas

$$BEP = \frac{5.000.000}{8.000 - 4.500} = 1429 \text{ bungkus/bulan}$$



**Gambar 1. Grafik titik impas**

Grafik menunjukkan bahwa titik impas tercapai pada penjualan 1.429 bungkus per bulan. Di atas angka ini, usaha mulai untung. Grafik ini membantu pelaku usaha mengetahui batas aman penjualan.



## Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi lapangan, UMKM Nasi Uduk Mpok Nem menunjukkan stabilitas dalam kegiatan operasional hariannya. Rata - rata penjualan harian mencapai sekitar 60 bungkus nasi uduk dengan tambahan 30 paket gorengan. Harga per bungkus nasi uduk ditetapkan sebesar Rp8.000, sementara satu paket gorengan dijual seharga Rp. 5.000. Dengan komposisi tersebut, total pendapatan kotor per hari mencapai sekitar Rp. 630.000.

Strategi penjualan yang mengombinasikan produk utama (nasi uduk) dengan produk tambahan (gorengan) terbukti efektif dalam meningkatkan nilai transaksi per pelanggan (Azrodiana et al., 2022). Diversifikasi produk ini juga membantu memperluas segmen pasar, karena pelanggan memiliki pilihan tambahan yang terjangkau dan mendukung penjualan utama. Hal ini menandakan bahwa pelaku usaha memahami pentingnya nilai tambah produk untuk menjaga loyalitas pelanggan.

Kestabilan volume penjualan harian mengindikasikan bahwa usaha ini telah berhasil membangun basis pelanggan tetap. Konsumen cenderung melakukan pembelian berulang karena merasa puas dengan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan. Ini merupakan indikator penting dari efisiensi operasional karena menunjukkan bahwa strategi pemenuhan kebutuhan pasar yang dilakukan sudah sesuai dan berkelanjutan.

## Efektivitas Pengelolaan Laba

Pendapatan kotor harian UMKM ini terbilang tinggi, yakni mencapai Rp1.200.000. Namun, setelah dikurangi biaya operasional harian seperti bahan baku, upah tenaga kerja harian, utilitas, dan biaya logistik, laba bersih yang tersisa berkisar antara Rp500.000 hingga Rp600.000 per hari. Dalam analisis ini digunakan angka rata-rata yaitu Rp550.000 per hari.

Tingginya biaya operasional — yang mencapai sekitar 54% dari total pendapatan kotor — menjadi tantangan utama dalam meningkatkan margin keuntungan. Komponen biaya terbesar berasal dari bahan baku seperti beras, ayam, santan, minyak goreng, serta bahan pelengkap lainnya. Selain itu, biaya tenaga kerja dan penggunaan gas atau listrik untuk memasak juga berkontribusi besar terhadap total pengeluaran harian.

Efisiensi pengelolaan biaya menjadi kunci penting dalam meningkatkan laba bersih. Pelaku usaha disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap sumber bahan baku dan metode kerja. Misalnya, dengan mencari pemasok bahan baku dengan harga yang lebih kompetitif atau menerapkan teknik memasak yang hemat energi. Penerapan sistem pengukuran bahan yang lebih presisi juga dapat meminimalkan pemborosan dan kerugian akibat kelebihan penggunaan bahan baku (Hayati, 2025)

## Pentingnya Anggaran Modal Bulanan

Penyusunan anggaran modal bulanan sangat penting dalam menjaga kesinambungan operasional UMKM. Anggaran ini mencerminkan proyeksi pengeluaran yang diperlukan untuk menjaga aktivitas produksi tetap berjalan secara optimal selama satu bulan. Dalam kasus UMKM Nasi Uduk Mpok Nem, total anggaran modal bulanan diperkirakan mencapai Rp. 18.500.000.

Anggaran ini terdiri dari berbagai komponen, antara lain bahan baku sebesar Rp12.000.000, biaya tenaga kerja harian Rp. 3.000.000, utilitas seperti listrik dan gas Rp. 1.500.000, serta biaya kemasan dan logistik sebesar Rp. 1.000.000. Selain itu, disediakan pula dana cadangan tak terduga sebesar Rp. 1.000.000 sebagai bentuk antisipasi terhadap risiko seperti kenaikan harga bahan pokok atau kerusakan peralatan masak.

Penyusunan anggaran yang rinci dan terencana memungkinkan pelaku usaha untuk mengetahui alokasi dana dengan lebih akurat. Ini juga membantu dalam menentukan strategi penghematan dan memastikan tidak ada pengeluaran yang melebihi batas. Salah satu langkah yang bisa dilakukan adalah menyusun rencana pembelian bahan baku dalam skala besar untuk mendapatkan harga grosir, serta melakukan evaluasi berkala terhadap pemakaian utilitas untuk menghindari pemborosan

## Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan indikator penting dalam mengukur kinerja keuangan usaha. BEP menunjukkan titik di mana jumlah pendapatan sama dengan total biaya, sehingga belum menghasilkan laba, namun juga belum mengalami kerugian. BEP digunakan untuk mengetahui berapa unit produk yang harus dijual agar seluruh biaya dapat tertutupi.

Berdasarkan data yang ada, harga jual satu bungkus nasi uduk adalah Rp. 8.000 dan biaya variabel per bungkus sekitar Rp. 4.500. Sementara itu, biaya tetap bulanan yang terdiri dari sewa tempat, penyusutan alat masak, dan gaji tenaga kerja tetap mencapai Rp. 5.000.000. Dengan rumus  $BEP = \text{Biaya}$



Tetap / (Harga Jual – Biaya Variabel), maka diperoleh angka BEP sebanyak 1.429 bungkus per bulan, atau sekitar 48 bungkus per hari.

Fakta bahwa penjualan saat ini mencapai rata-rata 60 bungkus per hari menunjukkan bahwa usaha ini telah melewati titik impas. Artinya, pelaku usaha sudah berada di zona keuntungan dan hanya perlu menjaga stabilitas penjualan untuk mempertahankan profit. Selain itu, dengan memahami titik BEP, pelaku UMKM dapat mengambil keputusan lebih tepat saat ingin menambah kapasitas produksi, membuka cabang baru, atau melakukan promosi yang memerlukan biaya tambahan.

#### **Implikasi Manajerial dan Pengambilan Keputusan**

Analisis operasional dan keuangan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pencatatan sederhana yang dilakukan oleh pelaku UMKM sudah cukup memberikan gambaran tentang kondisi usaha. Namun, untuk pengambilan keputusan yang lebih strategis, disarankan agar pelaku usaha mulai menggunakan sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan digital.

Penggunaan aplikasi pembukuan sederhana atau spreadsheet Excel dapat sangat membantu dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran, menghitung laba, serta menyusun laporan bulanan. Hal ini penting untuk memudahkan evaluasi berkala dan menyiapkan data yang valid jika suatu saat dibutuhkan untuk akses pembiayaan dari lembaga keuangan. Pemilik usaha juga perlu mempertimbangkan pengembangan usaha jangka panjang. Ini dapat berupa perluasan lini produk, peningkatan kualitas layanan, pelatihan karyawan, atau promosi di media sosial untuk menarik pelanggan baru. Keputusan-keputusan ini membutuhkan data yang akurat dan perencanaan keuangan yang matang, sehingga peran analisis seperti BEP, anggaran modal, dan proyeksi laba sangat penting dalam menunjang kelangsungan dan pertumbuhan usaha (Darmawan et al., 2021).

#### **KESIMPULAN**

Penyusunan anggaran modal terbukti menjadi elemen krusial dalam menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha UMKM nasi uduk. Melalui analisis pendapatan harian, biaya operasional, serta perhitungan break-even point, dapat disimpulkan bahwa usaha nasi uduk mampu mencapai titik impas dan memperoleh laba bersih yang stabil jika pengelolaan modal dilakukan secara sistematis. Rata-rata laba bersih harian sebesar Rp. 550.000 menunjukkan potensi keuntungan yang menjanjikan, asalkan pelaku usaha mampu mengendalikan biaya tetap dan variabel secara efektif. Dengan penyusunan anggaran modal yang tepat, pelaku UMKM dapat merencanakan investasi, menghindari pemborosan, serta membuat keputusan bisnis yang lebih bijak dan terukur. Oleh karena itu, edukasi dan pendampingan dalam manajemen keuangan sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing UMKM di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- A. Irwanti et al., "The Influence Of Cost Behavior In Relation To Changes In The Volume Of Company Activities Pengaruh Perilaku Biaya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan Perusahaan," 2021.
- A. Kusumawardani, "Analisis biaya produksi dan hutang terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia (bei) periode 2010 - 2018," *Jurnal Indonesia Membangun*, vol. 19, no. 03, pp. 1–11, 2020.
- A. Rachman, A. Haura, K. Firdaus, M. Fadilah, M. Khairurredha, and I. Azizah, "Upaya Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro "Nasi Uduk Kak Uwir" Melalui Re-Branding, Re-Packing, Dan Re-Promoting," *Jurnal Abdi Insani*, vol. 9, no. 2, pp. 343–354, Jun. 2022, doi: 10.29303/abdiinsani.v9i2.531.
- Anggreini, A. F., Butarbutar, S. A., Arya, M., & Simbolon, P. (2024). Implementasi Activity Based Costing sebagai Solusi untuk Meningkatkan Efisiensi Biaya di UMKM Tempe Kembar Jalan Pattimura Bawah, Pematangsiantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(3), 535-546
- Azrodiana, P., Yuni Dharta, F., Oxcygentri, O., Ilmu, M., Universitas, K., Karawang, S., Komunikasi, D. I., Singaperbangsa, U., & Abstract, K. (2022). Implementasi Bauran pemasaran "Nasi Uduk Mamah Ica" Dalam. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(10), 136–148.



- Christine, D., Apriwandi, Fathonah, A. N., Sherlita, E., Wijaya, A., & Kartadjudena, E. (2023). Analisis Penganggaran Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal EMT KITA*, 7(1), 179–190. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i1.829>
- D. Christine, Apriwandi, A. N. Fathonah, E. Sherlita, A. Wijaya, and E. Kartadjudena, “Analisis Penganggaran Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat,” *Jurnal EMT KITA*, vol. 7, no. 1, pp. 179–190, Jan. 2023, doi: 10.35870/emt.v7i1.829.
- Darmawan, A., Triandi, T., & Roup, A. (2021). Penerapan SAK EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Untuk UMKM Menggunakan Aplikasi Ms. Excel. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 1(2), 159–178. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v1i2.1334>
- E. Rusliati, L. L. Nurwulan, M. A. Sufyani, L. N. Q. Irwan, and R. Lisda, “Anggaran Operasi Dan Penganggaran Modal Bum Desa Munji, Desa Karang Tengah, Kecamatan Kadungora, Kabupaten Garut, Provinsi Jawa Barat.”
- F. Supriatna, D. Rohmaeti, N. Rudyanti, and R. A. Ardiansyah, “Penyusunan Anggaran Persediaan Pada UMKM Nasi Uduk Mpok Nem”, doi: 10.37817/jurnalmanajemen.v1i1i3.
- Gitman, L. J. (n.d.). *Principles of Managerial Principles of Managerial Finance, Brief (3rd Edition) Finance, Brief (3rd Edition)*.
- Harahap, L. M., Asyifah Fauzah Delfira, Suci Ramadani, Farhan, Teddy Ramaditya, & Dia Ovitri Agustin. (2024). Penyusunan Anggaran Modal Pada UMKM Bakso Kojek Pak Muchlis. *MASMAN : Master Manajemen*, 2(2), 91–100. <https://doi.org/10.59603/masman.v2i2.395>
- Hayati, S. (2025). Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2020-2022. *Jurnal EMT KITA*, 9(1), 278–286.
- L. J. Gitman, “Principles of Managerial Principles of Managerial Finance, Brief (3rd Edition) Finance, Brief (3rd Edition).”
- L. M. Samryn, “Akuntansi Manajemen: Informasi biaya untuk mengendalikan aktivitas operasi dan investasi,” 2013.
- Malieq, R. I., Mulyadi, D., Pertiwi, S., Sandi, H., Manajemen, P. S., Ekonomi, F., & Karawang, U. B. P. (2024). Analisis Modal Usaha Pada Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Karawang. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(11), 4866–4886.
- Munthe, R. N., Anggela, D., Sanjaya, J., Praswalita, R., & Koto, Z. A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Warmindo Kekinian Mielioner Gank Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Jalan Kartini, Kelurahan Proklamasi, Kecamatan Siantar Barat, Kota Pematangsiantar). *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 5(1), 12-16
- Novelia Kewetary et al., “Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Gorengan KUD Kota Sorong,” *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis*, vol. 2, no. 2, pp. 291–304, Feb. 2024, doi: 10.61132/manuhara.v2i2.791.
- Novelia Kewetary, Rikoles Latumahina, Fret Danni Iek, Elsa Rumetwa, Mentina Pasaribu, Victor Sipayung, Daud Hiluka, & Susana M. W. Muskitta. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Gorengan KUD Kota Sorong. *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(2), 291–304. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i2.791>
- Novi Ariani and Ima Amaliah, “Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi, Inflasi, dan Nilai Tukar Terhadap Neraca Perdagangan Indonesia-China,” *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, pp. 75–84, Dec. 2023, doi: 10.29313/jrieb.v3i2.2882.
- Nur Syifatulloh, W., Yansi Anggraeni, N., Dwi Rahayu, F., & Tidar, U. (n.d.). Keputusan Investasi pada Penganggaran Modal dalam Perspektif Conservatism. In *Management Research (Vol. 2, Issue 1)*. <http://jom.untidar.ac.id/index.php/market/index>
- P. Abdi, S. Direktorat, and J. Perbendaharaan, “Analisis Penganggaran Modal (Capital Budgeting) Program Pembangunan Irigasi Di Jawa Barat.”
- Purnama, C., Rahmah, Z. Z., Fatmah, D., Rahmah, M., Hasani, S., Rahmah, Y., & Karem, N. A. (2024). Evaluasi Dampak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Terhadap Pertumbuhan Dan Pengembangan UMKM Di Indonesia. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2), 308-318

- R. Wahyuni, I. R. Dewi, and F. Akbar, "Branding Digital pada UMKM Nasi Uduk Ibu Muriah Balekambang," *Darma Cendekia*, vol. 2, no. 2, pp. 189–198, Dec. 2023, doi: 10.60012/dc.v2i2.63.
- Ramkutih, P. A. (2024). Analisis Penerapan Strategi TOWS Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Kerupuk Kulit Cap Wayang Golek Di Kabupaten Bandung Barat. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(1), 188-197
- Rijal Fahmi Mohamadi, "Cara Menghitung Break Even Point (BEP)," *Mekari Journal*.
- Rijal Fahmi Mohamadi. (2023, August 8). Cara Menghitung Break Even Point (BEP). *Mekari Journal*.
- Rismawati. (2025). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Nasi Uduk Betawi : Peluang Dan Strategi. *Jurnal Penelitian Multidisiplin Bangsa*, 1(8), 235–243.
- S. Al Farisi and M. Iqbal Fasa, "Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, vol. 9, no. 1, 2022, [Online]. Available: <http://ejurnal.iaipd-nganjuk.ac.id/index.php/es/index>
- Siti Nur Arifa, "Kementerian UMKM: Ramadan Jadi Momentum Raup Cuan Bagi Usaha Kuliner," [validnews.id](http://validnews.id).
- Supriatna, F., & Rohmaeti, D. (2024). Penyusunan Anggaran Persediaan Pada UMKM Nasi Uduk Mpok Nem. *Jurnalmanajemen*, 11(3), 45–51.
- Supriatna, F., Rohmaeti, D., Rudiyananti, N., & Ardiansyah, R. A. (n.d.). Penyusunan Anggaran Persediaan Pada UMKM Nasi Uduk Mpok Nem. <https://doi.org/10.37817/jurnalmanajemen.v1i1i3>
- Tarigan, W. J., & Sinaga, M. H. (2022). Analisis Pengukuran Kinerja Untuk Mengevaluasi Perencanaan Strategis Dengan Menggunakan Balance Scorecard. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 6(2), 1194-1207
- Tarigan, W. J., Sinaga, M. H., & Purba, D. S. (2024). The Effect Of Accounting Training And Business Experience On The Development Of MSMES In Pematang Siantar City. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 6(1), 122-132
- Turnip, C. E., Ginting, F. A., Simbolon, B., Syahputra, R., & Purba, F. (2024). Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Activity Based Costing Pada UMKM Basreng Emak Dyah Di Pematang Siantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(3), 528-534
- W. Nur Syifatulloh, N. Yansi Anggraeni, F. Dwi Rahayu, and U. Tidar, "Keputusan Investasi pada Penganggaran Modal dalam Perspektif Conservatism." [Online]. Available: <http://jom.untidar.ac.id/index.php/market/index>
- Y. Akademi, K. Dan, P. Grha, and A. Khatulistiwa, "Analisis Laba Kotor Pada Pt Unilever Indonesia, Tbk," 2019. [Online]. Available: <http://jurnal.shantibhuana.ac.id/jurnal/index.php/bee>
- Y. Utami and A. Mubarak, "Determining Products Or Services Pricing On Msme Using Break Even Point Analysis Method," *Business and Accounting Research (IJEBA) Peer Reviewed-International Journal*, vol. 5, 2021, [Online]. Available: <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBA>